

ODESA **ВІСНИК**
NATIONAL UNIVERSITY **ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**
HERALD **УНІВЕРСИТЕТУ**
Volume 18. Issue 1. 2013 Том 18. Випуск 1. 2013
SERIES **СЕРІЯ**
ECONOMY **ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published four times a year
Series founded in July, 2006

Volume 18. Issue 1. 2013

Odesa
Publishing House
«Helvetica»
2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 4 рази на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 18. Випуск 1. 2013

Одеса
Видавничий дім
«Гельветика»
2013

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

БАКЕРЕНКО Н. П., КАРАГОЗЛЮ Ю. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ.....	8
БЕЛЯЄВА С. С. ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ В СЕГМЕНТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ.....	14
БІЛОВОЛ Р. І. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУТНОСТІ ТА ВИДІВ ДІАГНОСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	25
ВАРИЧ Ю. М. РОЛЬ КІЛЬКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ В УСПІШНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	35
ВЕРХОГЛЯДОВА Н. І., ПРИМУШ Ю. С. АЛГОРИТМ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	42
ГІЛЕТА Ю. І. ПЕРЕРОЗПОДІЛ РИНКОВОЇ ВЛАДИ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ.....	51
ГРНЯК В. В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ ЗА МЕТОДИКОЮ ДИНАМІЧНОГО НОРМАТИВУ.....	58
ДОЦЕНКО І. О. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ.....	69
ЗАЙДМАН Г. Б., ЯКУБОВСКИЙ С. А. ПРИЧИНИ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЕС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	79
КАБО Г. О. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	88
КЕРНАСЮК Ю. В. ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ SMART FARM.....	94

KINASH I. P. SOCIAL INFRASTRUCTURE AS AN ECONOMIC CATEGORY.....	100
КОЛЕНДА Н. В. СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ОЗНАКИ.....	105
КОНЯХІНА Т. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	116
ЛОМАЧИНСЬКА І. А., ГРИШУК А. С. ФІНАНСОВІ СИСТЕМИ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ТА СХІДНОЇ АЗІЇ: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ.....	123
МАЗЫЛО Т. В., СЕЙРАНОВ Ю. ГЕНЕЗИС ФОРМ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЫНКОВ В КОНТЕКСТЕ ДОСТИЖЕННЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.....	129
МИРОНЕНКО Г. В., ДИБА М. І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ РЕЖИМІВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ.....	139
ОЛІЄВСЬКА М. Г. ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ І НАУКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	145
ПАВЛОВ К. В. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ.....	153
ПЛОТНИКОВА М. Ф., ВАСИЛЬЄВ М. Л. ПРІОРИТЕТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ.....	162
САЄНКО О. С., АНТОХОВ А. А. РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ОСВІТНИМИ ІННОВАЦІЯМИ У СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....	172
СЕВРУК І. М. МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ РОЗДРІБНИХ МЕРЕЖ.....	180
СЕНИШИН О. С., ДЗЮБЕНКО Н. О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	189

СЕНИШИН О. С. МЕТОДОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО- УПРАВЛІНСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	198
ТРОСТЯНСЬКА К. М. УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ.....	207
ФІЛЮК В. В. СУПЕРЕЧНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ.....	216
ЯРМОШ О. В., ЯВОРСЬКИЙ П. Р. ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІНШИХ ДОХОДІВ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	226
НАШІ АВТОРИ.....	234

УДК 330.131.7

Бакеренко Н. П.

Карагозлю Ю.

ПВНЗ «Європейський університет»

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

У даній статті розглянуто сутнісні характеристики та особливості бюджетного ризику. Обґрунтовано різноманітні підходи до його визначення. Запропоновано структурно-логічну схему складових ризику місцевих бюджетів та визначено основні ризикоутворюючі фактори.

Ключові слова: ризик, бюджетний ризик, ризик дохідної частини бюджету, ризик видаткової частини бюджету, ризик дефіциту бюджету, ризик міжбюджетних відносин.

Постановка проблеми. В період ринкових перетворень спостерігається стійкий дисбаланс між видатковими зобов'язаннями та дохідними можливостями місцевих бюджетів. Причиною цього є те, що місцеві бюджети характеризуються високим ступенем дотаційності, відсутністю власної потужної фінансової бази для виконання функцій, низькою ефективністю управління фінансовими ресурсами і незацікавленістю органів місцевого самоврядування до саморозвитку.

Тому інформація про бюджетні ризики та застосування науково-обґрунтованих методик їх діагностики з подальшим використанням їх результатів при виконанні бюджетів, дасть змогу органам місцевого самоврядування підвищити ефективність управління бюджетом.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. За останні роки особливий інтерес серед науковців викликають питання визначення бюджетних ризиків, а саме їх ідентифікація, оцінка та управління. Так, теоретичні засади обґрунтування бюджетних ризиків знайшли відображення у працях Булгакової С., Микитюк І., Ісмаїлова А., Кульчицького М., Кириленко О., Чугунова І.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, досить мало праць присвячено висвітленню проблем діагностики бюджетних ризиків та управління ними. Враховуючи інтерес науковців до цього питання, залишається низка завдань, які потребують наукового обґрунтування їх вирішення.

Мета статті. Метою статті є виділення підходів до сутності ризиків місцевих бюджетів та їх особливостей, факторів, що їх зумовлюють та обґрунтування складових ризику місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку суспільства дослідження ризику, його причин та наслідків набули особливої актуальності. З їх розвитком та використанням різноманітних традиційних та нетрадиційних методів мінімізації їх негативних наслідків, пов'язують успішне розв'язання низки проблем економічного та суспільного характеру. Ризики є невід'ємною складовою усіх процесів життєдіяльності сус-

пільства. Вони залежать від цілої низки факторів, наслідки впливу яких не завжди можливо передбачити. Зростання частоти виникнення негативного прояву ризикових ситуацій зумовлюють необхідність наукового вивчення сутності цього поняття.

Різноманітність трактування цього поняття в різних літературних джерелах, а також складність та полізмістовність цього явища ускладнюють його вивчення. Враховуючи таке багатоманіття визначень, вважаємо за необхідне окреслити такі підходи до визначення дефініції «ризик» (рис. 1).

Особливої актуальності на сьогоднішній день набувають вивчення ризиків у бюджетній сфері. Потрібно врахувати ще й той факт, що у працях вітчизняних та зарубіжних вчених питання ризиків у бюджетній сфері є недостатньо вивченими та нема повного визначення поняття «бюджетний ризик», а проблематика бюджетних ризиків у місцевих фінансах взагалі є поза їх увагою.

Окремі аспекти бюджетних ризиків на рівні місцевих фінансів розглянуто у працях С. Г. Аюпова, М. А. Каючкіна, О. І. Лебедева, С. В. Подобрєва, Є. А. Степанова та ін. Проте ці автори по різному підходять до трактування даного поняття.

В нормативно-правових документах це поняття розглядається як ризик значного недовиконання дохідної частини державного (місцевого) бюджету, що може призвести до збільшення обсягу державних (місцевих) запозичень та/або невиконання зобов'язань з обслуговування боргу [1; 2].

Погляди науковців стосовно висвітлення даного питання можна згрупувати у такі підходи:

1) бюджетний ризик – це ймовірність нездійснення витрат з бюджету [3; 4; 5];

2) бюджетний ризик пов'язаний виключно з ймовірністю невиконання дохідної частини бюджету у порівнянні з очікуваною величиною [6; 7];

3) бюджетний ризик у вузькому розумінні – це недоотримання доходів і, як наслідок, нездатність профінансувати свої видатки, тобто потенційно можливі відхилення бюджетного показника від його запланованого значення під дією ризикоутворюючих факторів [8; 9];

4) бюджетний ризик у широкому розумінні – вірогідність невиконання заходів бюджетного планування та бюджетної політики у зв'язку з порушеннями в обігу бюджетних ресурсів та їх пропорцій [10];

5) бюджетний ризик як різновид фінансових ризиків, тобто це така бюджетна ситуація, коли зменшується якість податкового і бюджетного планування та надання бюджетних послуг [10; 11].

Враховуючи усе вище сказане, вважаємо за доцільне дещо уточнити визначення бюджетного ризику. Бюджетний ризик – це різновид фінансо-

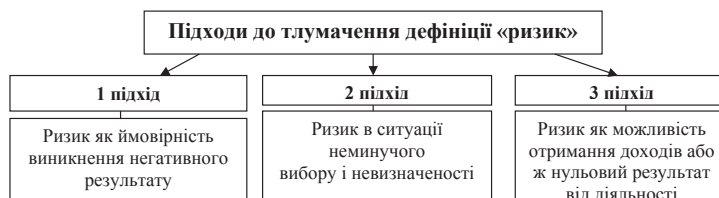


Рис. 1. Підходи до визначення дефініції «ризик»

вого ризику, який притаманний кожному суб'єкту господарювання на усіх стадіях бюджетного процесу, результатом реалізації якого є відхилення фактичних результатів виконання бюджету від планових показників.

Бюджетний ризик як різновид фінансового має не лише основні його сутнісні характеристики, а й певні особливості [12]:

- бюджетний ризик як економічне явище проявляється у сфері фінансової діяльності держави, на всіх рівнях бюджетної системи, він прямо пов'язаний із процесом формування доходів державного і місцевих бюджетів, характеризується можливими грошовими втратами у процесі здійснення фінансової діяльності та бюджетної політики держави;

- бюджетний ризик проявляється на всіх стадіях бюджетного процесу та є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якої держави, він супроводжує практично всі види фінансових операцій, що пов'язані з формуванням доходів бюджетів та їх витрачанням на всіх рівнях бюджетної системи;

- бюджетний ризик припускає необхідність вибору альтернативної дії, тобто прийняти ризик або відмовитися;

- оцінка рівня бюджетного ризику носить суб'єктивний характер і залежить від оцінки соціально-економічного стану держави, політичної складової;

- невизначеність завжди супроводжує бюджетні ризики і характеризує такі їх властивості: ризик має відношення до майбутнього і тісно пов'язаний із прогнозуванням; ризик передбачає ймовірність несприятливої ситуації і наслідків, прогнозованих чи ні, тобто несприятлива ситуація може статися чи ні; прогнозованість несприятливої ситуації та наслідків означає наявність механізму управління ризиками;

- ймовірність виникнення несприятливих ситуацій має коливатися в межах: більше нуля і менше одиниці. При цьому за умови нульової ймовірності ризик відсутній, а при одиниці обов'язково виникне проблема кризи, але не ризик;

- невизначеність наслідків бюджетного ризику полягає в тому, що відхилення від запланованої суми може відбутися як у бік зменшення, так і у бік збільшення суми бюджетних доходів і видатків.

Причинами виникнення бюджетних ризиків є низка взаємопов'язаних факторів. Серед них варто виділити внутрішні та зовнішні, об'єктивні та суб'єктивні.

До внутрішніх слід віднести внутрішню економічну політику, планування та виконання бюджетів, недоотримання запланованих доходів, перевищення статей витрат при виконанні бюджету, неефективне використання бюджетних коштів тощо.

Зовнішні чинники пов'язані з зовнішнім середовищем, тобто не пов'язані безпосередньо з діяльністю держави і виникають незалежно від учасників бюджетного процесу.

Серед основних об'єктивних факторів бюджетного ризику варто відзначити економічні (економічна ситуація в країні, рівень інфляції, рівень доходів громадян, рівень безробіття, дефіцит бюджету величина державного боргу); політико-правові (політична стабільність, бюджетне, митне, податкове законодавство); соціальні (рівень життя населення, середня заробітна плата, прожитковий мінімум, рівень пенсійного забезпечення) та демографічні.

Суб'єктивні фактори проявляються на стадії планування бюджету та залежать від рівня професіоналізму учасників бюджетного процесу, які приймають у цьому участь.

Враховуючи ці обставини, нами запропоновано структурно-логічну схему складових ризику місцевих бюджетів (рис. 2), в якій виділено такі основні види ризиків:

- ризик дохідної частини бюджету (ризик недоотримання запланованого рівня доходів);
- ризик видаткової частини бюджету (ризик недофінансування запланованого рівня витрат);
- ризик дефіциту бюджету (ризик невідповідності між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування);
- ризик міжбюджетних відносин (ризик неефективного перерозподілу коштів серед регіонів).

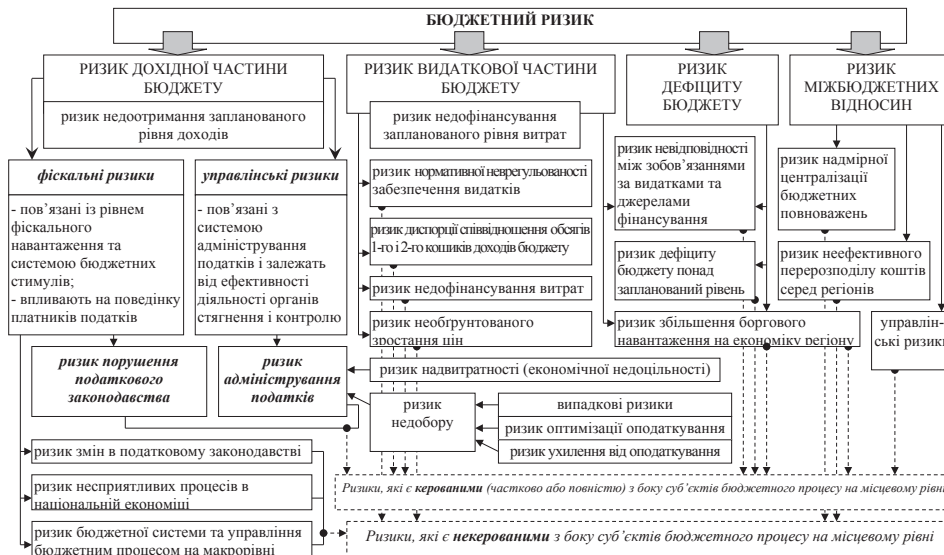


Рис. 2. Структурно-логічна схема складових ризику місцевих бюджетів як об'єкта управління
*джерело: сформовано автором

Рис. 2. Структурно-логічна схема складових ризику місцевих бюджетів як об'єкта управління

*джерело: сформовано автором

Як видно з рис. 2 кожен з виділених ризиків містить певні види. Разом з тим варто відмітити й те, що всі вони можуть бути керованими та некерованими з боку суб'єктів бюджетного процесу на місцевому рівні.

Керовані – це ті, на які суб'єкти бюджетного процесу можуть впливати з метою мінімізації їх негативних наслідків, шляхом прийняття певних управлінських рішень. Некеровані ризики, в свою чергу, не підлягають впливу суб'єктів бюджетного процесу, проте знизити їх негативний вплив можливо за умови прогнозування їх настання, оцінки та їх врахування на кожній стадії бюджетного процесу.

Висновки і пропозиції. Запропоновано до основних видів ризиків віднести: ризик дохідної частини бюджету, що передбачає ризик недоотримання запланованого рівня доходів; ризик видаткової частини бюджету, тобто ризик недофінансування запланованого рівня витрат; ризик дефіциту бюджету, що розглядається як ризик невідповідності між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування та ризик міжбюджетних відносин або ризик неефективного перерозподілу коштів серед регіонів.

Враховання складових ризику місцевих бюджетів дасть можливість обґрунтувати підходи до їх оцінки та діагностики, а також вдосконалити управління ними, що, у свою чергу, сприятиме ефективному управлінню бюджетним процесом та підвищить точність прогнозування обсягів доходів і видатків бюджетів усіх рівнів.

Список літератури:

1. Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом [Електронний ресурс] // [Постанова Кабінету Міністрів : за станом на 01.08.2012 р. №815]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/815-2012-пб>.
2. Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом [Електронний ресурс] // [Наказ міністерства фінансів України : за станом на 16.06.2010 р. №461] Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=255474&cat_id=255473
3. Улюкаев А. Денежная политика: итоги уходящего года и задачи наступающего [Электронный ресурс] / А. Улюкаев // Банковское дело в Москве. – 2000. – № 12 (72). – Режим доступу: <http://www.bdm.ru/arhiv/2000/12/4-6.html>.
4. Эйгель Ф. Критерии оценки кредитного риска / Ф. Эйгель // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №5. – С. 11-20.
5. Яшина Н. И. Некоторые теоретические и методические аспекты оценки рисков расходов бюджета / Н. И. Яшина // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия : Экономика и финансы. – 2004. – № 1. – С. 162-167.
6. Каючкина М. А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов : дис. ... к.э.н. : 08.00.10 / М. А. Каючкина; [Сам. Гос. Эконом. Ун-т]. – С. 1.
7. Кудрин А. О новых займах у МВФ и Парижского клуба [Электронный ресурс] / А.О. Кудрин. – Режим доступу: <http://www.investmentrussia.ru/rus/news/>.
8. Чичелев М. Е. Формирование бюджетной системы союзного государства [Электронный ресурс] / М. Е. Чичелев // Финансовый бизнес. – 2003. – № 1. – Режим доступу: <http://gossector.narod.ru/text/budget4.htm>.
9. Лебедева О. И. Бюджетный риск: методические основы оценки и управления: На примере краевого бюджета Хабаровского края : дис. ... к.э.н. : 08.00.10 / О. И. Лебедева, Хабаровск, 2003. – 179 с.
10. Федосов В.М. Бюджетна система : [підручник] / В.М. Федосов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1180091246102/ekonomika/byudzhetniy_rizik-menedzhment
11. Грищенко Х. Управління фінансовими ризиками держави / Х. Грищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal>
12. Булгакова С. Бюджетний ризик: сутність класифікація, фактори ризику / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник КНТЕУ, 2010. – №1. – С. 59-68.

Бакеренко Н. П.

Карагозлю Ю.

ЧВУЗ «Европейский университет»

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РИСКА МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Резюме

В данной статье рассмотрены сущностные характеристики и особенности бюджетного риска. Обоснованы разнообразные подходы к его определению. Предложено структурно-логическую схему составляющих риска местных бюджетов и определено основные факторы возникновения рисков.

Ключевые слова: риск, бюджетный риск, риск доходной части бюджета, риск расходной части бюджета, риск дефицита бюджета, риск межбюджетных взаимоотношений.

Bakerenko N. P.

Karahozlyu Y.

PHEI «European University»

APPROACHES TO THE DETERMINATION OF RISK OF LOCAL BUDGETS AND HIS CONSTITUENTS

Summary

The essential characteristics and features of fiscal risk are considered in the article. Different approaches to its definition are substantiated. A structural logical scheme of the components of local budgets risk and the main riskness factors is proposed.

Key words: risk, budgetary risk, risk of profitable part of budget, risk of expense, parts of budget, risk of deficit of budget, risk of interbudgetary relations.

УДК 504.332 (477.7)

Беляєва С. С.

Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління

**ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ
В СЕГМЕНТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ**

Досліджено теоретичні та прикладні аспекти збалансованого розвитку з метою дотримання безпечних екологічних умов та інвестиційної привабливості рекреаційних ресурсів Черкаської області. Здійснено аналіз стану навколишнього середовища в області та актуальних питань щодо його покращення. Запропоновано пріоритетні напрями удосконалення та взаємодії еколого-економічного та соціально-економічного сегментів в розвитку регіону.

Ключові слова: збалансований розвиток, регіон, область, економічний розвиток, екологічний стан, туризм, рекреація, інвестиційний потенціал.

Актуальність. Стійкість певної соціальної системи залежить від режиму її функціонування. Для функціонування збалансованого еколого-економічного розвитку територій, як окремих, так і в сукупності регіонально-просторових систем, доцільно здійснювати діагностику їх економіко-екологічного стану. Як відомо, вартісне та енергетичне вираження межі ентропії в процесі функціонування екосистем будь-якого рівня сприяє попередженню подальшої деградації навколишнього середовища. Наразі необхідно враховувати, що перевищення певної межі, вище від якої система знищиться або зруйнується, не встигнувши самоорганізуватись, вимагає дотримання відповідних обмежень інтенсивності зовнішнього впливу на еколого-соціальну систему (далі – екосоціосистему). Одним із прикладів функціонування екосоціосистем можуть служити рекреаційні екосоціосистеми (далі – РЕСС), основною метою яких є задоволення регенеративних потреб суспільства. В основі РЕСС, як відкритої системи, є її ядро у вигляді згусток природно-рекреаційних ресурсів (джерел мінеральних вод, пелюдів тощо) й наявні характерні функції стану, що залежать від внутрішніх і зовнішніх параметрів. В сучасних системах господарювання відповідне навантаження має антропогенні риси з хвилеподібним характером, що залежать від зовнішніх і внутрішніх параметрів (погодних умов, сезонності, рівня сервісного обслуговування тощо). Для збереження індивідуальності системи за умов наявного різноманіття стаціонарних станів необхідною й нагальною умовою є забезпечення незмінності її структурних закономірностей. Для визначення умов забезпечення незмінності будь-якої системи, зокрема рекреаційної, необхідно встановити параметри незмінності РЕСС та екологічні ризики їх впливу на систему [1, с. 279-282], що є важливою умовою й для встановлення потенціалу інвестиційної привабливості території та окремих її об'єктів. Чіткого визначення екологічного ризику досі немає, тому в наукових дослідженнях вчені дотримуються різних теорій і концепцій, зокрема визначено концептуальні основи розрахунку та оцінки екологічного ризику, акцентовано увагу на те, що ризик – об'єктивне по-

няття, пов'язане практично з будь-якою діяльністю людини. Вміння усвідомлювати ступінь ризику дає можливість людині оцінити свій потенціал і вибрати при цьому лінію поведінки [2, с. 31-36]. Для інтегральної оцінки екологічної безпеки використовують поняття «напруженість або гострота екоситуації», що певною мірою спричинює екологічну, соціальну або/та економічну нестабільність й унеможливує зокрема розвиток рекреаційних територій та об'єктів [3]. Як відомо, екологічний ризик може бути природного і техногенного походження. До природних можна віднести такі несприятливі природні процеси і явища, як землетруси, повені, зсуви тощо. Техногенні катастрофи виникають в містах зосередження промислового виробництва, особливо хімічного спрямування. Як приклад, доцільно розглянути реальний потенціал і перспективи розвитку рекреаційного сегментування еколого-економічної сфери Черкаської області.

Постановка проблеми. Черкаська область належить до тих регіонів України, що має певний природний, економічний потенціал, який знаходиться у антропоцентричній системі, та за певних умов має антагоністичний характер або його складові існують у конкретно визначеному сегменті ринкової ніші як сумісні. Для багатьох Черкащина – це регіон, що асоціюється з високим рівнем сільського господарства і свідченням цього є позиції-лідери в загальнодержавних рейтингах. Питома вага промисловості в сукупному випуску товарів і послуг становить 46,6%. Однак, варто пам'ятати, що промисловість регіону – це потужний виробничий комплекс з високорозвиненою хімічною та машинобудівною галузями, що створює відповідний тиск на навколишнє середовище. В той же час найбільш привабливою інвестиційною сферою для іноземних інвесторів є саме промисловість, зокрема такі галузі, як хімічна, машинобудування, целюлозно-паперова, добувна та енергетична, де станом на 01.07.2012 р. зосереджено майже 90% іноземного капіталу. Визначити межі сприятливого існування та взаємозалежності РЕЕС стає з часом актуальним і фактором мотивації подальшого розвитку регіону й окремих його територій та об'єктів [4, с. 4-5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій за досліджуваною проблематикою. В наукових дослідженнях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених маємо можливість ознайомитися з теоретико-прикладними аспектами, які стосуються соціально-економічної, соціально-екологічної сфери життєдіяльності, визначення умов досягнення збалансованого розвитку територій, зокрема їх рекреаційного потенціалу, процесів функціонування екосистем, а також регіональних актуальних екологічних проблем і напрямів їх вирішення. Наразі доцільно зазначити публікації Андрейцева В., Барановського В., Буркинського Б., Веклич О., Галушкіної Т., Герасимчук З., Гринів Л., Денисова В., Кравцової Л., Мельника Л., Плешкановської А., Рассаднікової С., Реймерса М., Руденка Л., Свояк Н., Стольцберга Ф., Харічкова С., Шевчука В., Шестакової А., Шпілевої В., Юхновського І.

Невирішені питання, яким присвячена стаття. Щодо інвестування в розвиток рекреаційних територій, зокрема на відновлення природно-заповідного фонду (далі – ПЗФ) області, цей сегмент ринку залишається недостатньо освоєним. Забезпечення іміджу привабливості для притоку інвестицій потребує активізації власних можливостей регіону та незаді-

яних потенційних резервів, переваг і сильних сторін, які існують в регіоні, і, перш за все, стабільності й безпечності соціально-економічних умов та сприятливого природного середовища.

Формулювання цілей статті (постановка задачі). Для розвитку рекреаційної діяльності, з метою сприяння інвестиційній привабливості, в цьому сегменті економіки вагоме значення на Черкащині має вплив еколого-економічного стану, як регіону з природною, історико-культурною, краєзнавчою спадщиною. Важливою умовою дослідження антропогенного впливу на довкілля є постійний моніторинг стану навколишнього природного середовища, тому ціллю статті є аналітична характеристика впливу еколого-економічного стану на інвестиційну привабливість рекреаційних територій регіону. Для розвитку рекреаційних територій, привабливих рекреаційних послуг необхідним чинником має стати, перш за все, безпечний екологічний стан. В системі ж рекреаційної діяльності складовими є природні, соціальні та економічні чинники, тому забезпечення безпечного екологічного середовища для рекреаційної діяльності на Черкащині має стати першочерговим завданням як для органів влади, так і для бізнесу, тому необхідним є визначення критеріїв досягнення цієї мети.

Викладення основного матеріалу дослідження. Для діагностики стану довкілля та аналізу рекреаційного потенціалу на Черкащині доцільно здійснити відповідне дослідження ресурсного потенціалу, природних, економічних, соціальних чинників розвитку регіону. Одним із позитивних чинників для розвитку рекреаційної діяльності на Черкащині є її фізико-географічні умови. Область розташована в центрі України і займає вигідне географічне положення. За адміністративно-територіальним поділом область складається з 20 районів, 6 міст обласного і 10 – районного підпорядкування, 15 селищ міського типу та 826 сільських населених пунктів, де мешкає понад 1 млн. 281,5 тис. чоловік (приблизно 2,8% всього населення України); міське населення складає 55,2% населення області, сільське – 44,8%. Обласний центр – місто Черкаси. Черкащина межує на півночі з Київською, на сході – з Полтавською, на півдні – з Кіровоградською, на заході – з Вінницькою областями [5, с. 4]. Площа території області – 20,9 тис. мІ, що складає 3,5% загальної території України. Сільськогосподарські угіддя – 1451,00 тис. га (69,37% загальної площі), з них ріллі – 1271,57 тис. га (60,79% площі сільськогосподарських угідь). Для Черкащини характерні сприятливі кліматичні умови: помірно-континентальний клімат із м'якою зимою і теплим літом. Середня температура влітку + 20°C, взимку – 5°C; середньорічна температура повітря +7...+8°C. Максимальна температура влітку сягає +34...+38°C. Кількість днів з середньорічною температурою вище +10°C – 160-170. Сума ефективних температур за період з температурами вище +10°C – 2600-2900. Середньорічна кількість опадів складає 460 – 500 мм, а за період зі середньодобовою температурою повітря вище + 10 °C – 280-325 мм. Розташування області у лісостеповій фізико-географічній зоні, досягаючи на півдні степової зони, також можливо віднести до позитивних факторів розвитку рекреаційних територій. Рельєф – хвиляста рівнина, переважають чорноземні ґрунти.

Область розташована на Східноєвропейській рівнині, у басейні середньої течії Дніпра, головної водної артерії України. У формуванні економіки придніпровське положення Черкащини відіграє важливу роль. Більшість великих промислових підприємств області, а також ряд міст (Черкаси, Сміла, Канів, Золотоноша) знаходяться недалеко від Дніпра. Водна поверхня – 4% загальної території. По області протікає 1037 річок, найбільші з них: Дніпро (150 км – довжина по території Черкаської області); 7 середніх річок – Рось, Тясмин, Гнилий Тікич, Гірський Тікич, Супій, Ятрань, Велика Вись, а також малі річки, струмки. На Черкащині більше ніж 2,3 тис. озер, ставків та водоймищ. Довжина Кременчуцького водосховища – 130 км. Ліси на Черкащині ростуть здебільшого на узбережжях річок, степова рослинність поширена на вододілах. Площа лісів – 338,57 тис. га (16,19% території області). У межах області знаходиться понад 400 об'єктів природоохоронних територій загальною площею близько 40 тис. га, де зосереджені неповторні ландшафти. Національним багатством є Черкаський бір – найбільший масив дубово-соснових лісів лісостепової зони України [6, с. 5].

Визначення пріоритетних екологічних проблем регіону побудоване на оцінці екологічної ситуації області з використанням статистичних соціально-економічних показників, аналізу стану навколишнього природного середовища та антропогенного тиску на довкілля (обсяги викидів, скидів). Основними з переліку екологічних проблем регіону визнано забруднення водних ресурсів скидами стічних вод промислових підприємств та комунальних господарств внаслідок відсутності та неефективної роботи очисних споруд; зберігання непридатних, невідомих та заборонених до використання хімічних засобів захисту рослин на території сільськогосподарських підприємств області; забруднення атмосферного повітря м. Черкаси викидами промислових підприємств (обсяги викидів по регіону за усіма видами економічної діяльності – 62,2 тис. тонн, з них промисловість – 37,5 тис. тонн (60,3%)). Одна з найактуальніших проблем Черкаської області – забруднення водних об'єктів стічними водами. Основними джерелами забруднення водних об'єктів залишаються очисні споруди та каналізаційні мережі виробничих управлінь житлово-комунального господарства. Із 38-ми комплексів очисних споруд в області більше половини потребують реконструкції. У п'яти районах області міські очисні споруди взагалі відсутні [5, с. 112, 116].

В області проводиться комплекс робіт щодо встановлення у природі (на місцевості) меж територій та об'єктів природно-заповідного фонду, оформлення їх відповідними знаками та інформаційними матеріалами, нанесення таких меж на планово-картографічні матеріали (відповідно до п. 5 Указу Президента України від 23.05.2005 № 838 «Про заходи щодо подальшого розвитку природно-заповідної справи в Україні»). Серед основних проблемних питань – недостатнє фінансування розроблення проектів землеустрою з організації та встановлення меж в природі (на місцевості) об'єктів природно-заповідного фонду, на утримання територій та об'єктів природно-заповідного фонду, створених на території області без вилучення; ненадання органами місцевого самоврядування погодження на створення

та розширення природно-заповідного фонду; пошкодження межових знаків та інформаційних аншлагов. Згідно «Екологічного паспорту Черкаської області» не всі органи місцевого самоврядування, виконавчої влади забезпечують виконання зазначеного вище Указу Президента України. З переліку запланованих на 2011 р. робіт для встановлення меж в природі об'єктів природно-заповідного фонду області профінансовано лише частину, причиною чого стала відсутність дозволів на розроблення відповідних проєктів [5, с. 115]. На Черкащині є мінерально-сировинні ресурси (підземні мінеральні та прісні води, бентонітові та палигорські глини, каоліни, граніти, торф, піски, буре вугілля, титанові руди, горючі сланці). Лівобережна частина області має значні запаси мінерально-лікувальних вод типу «Миргородська», розвідані та експлуатуються Звенигородське родовище радонових вод та Тальнівське родовище гідрокарбонатних натрієво-магнієво-кальцієвих вод [4, с. 2; 6, с. 6].

Наявність зручного сполучення може сприяти додатковій мотивації для потенційних інвесторів щодо визначення Черкащини привабливим інвестиційним регіоном, зокрема й для розвитку рекреаційної діяльності. Територію Черкаської області перетинає велика кількість залізничних доріг і автомобільних магістралей. Залізничні перевезення в області забезпечують підприємства й організації Шевченківської дирекції залізничних перевезень, розташовані на перетині двох головних напрямків: Москва – Одеса та Донбас – Карпати. Магістральні залізничні та шосейні дороги області з'єднують з Києвом, Москвою, Санкт-Петербургом, портами Чорного моря, індустріальними центрами України та зарубіжжя. Автобусне сполучення мають майже всі населені пункти області. Черкаський аеродром може приймати і відправляти літаки вантажопідйомністю до 40 тонн, приймати міжнародні рейси та служити для регулярних рейсів місцевими авіалініями України. Річковий транспорт забезпечує перевезення вантажів в регіони, що розташовані вздовж Дніпра та до портів Чорного моря. В області розташований Черкаський річковий порт і дві пристані в м. Канів та с. Адамівка [4, с. 3].

Значний вплив на активізацію в області діяльності, спрямованої на покращення стану довкілля і розвитку привабливих рекреаційних територій та об'єктів мають інвестиційні проєкти спільного впровадження та громадські екологічні ініціативи. Практичні заходи з метою залучення інвестицій на Черкащині здійснюють зокрема місцеві органи самоврядування і Черкаська торгово-промислова палата (далі – Черкаська ТПП). Так, наприклад, Черкаською ТПП укладено 90 угод з партнерськими організаціями (станом на 01.09.2012 р.), зокрема з такими країнами, як Росія, Казахстан, Білорусь, Угорщина, Польща, Молдова, Єгипет, Таджикистан, Туреччина, Італія, Сербія, Греція, Йорданія, Монголія, Королівство Саудівська Аравія, Грузія, КНР, Португалія, Болгарія, Румунія, Німеччина, Чехія. Неодноразово на засіданнях Асоціації ТПП Придніпров'я за участю керівників ТПП Республіки Білорусь, України і Росії обговорювалися актуальні еколого-економічні питання, зокрема ті, що стосуються безпосередньо проблем екології басейну річки Дніпро та розвитку туризму, курортно-оздоровлювальних послуг в регіонах Придніпров'я; акцентовано

на більш активному залученні торгово-промислових палат до національних і міжнародних програм відродження річки Дніпро. Враховуючи те, що річка Дніпро має мальовничий басейн, де знаходяться багато місць відпочинку та історичних пам'яток, передбачено в перспективі створення міжнародного транскордонного маршруту «Из варяг в греки» по території регіонів Росії, Білорусії та України, який може стати популярним. Для реалізації проекту Білоруська сторона, наприклад, запланувала підготовку технологічної карти водного маршруту по Дніпру, в подальшому – роботу малого і середнього бізнесу, розвиток рекреаційної інфраструктури та просування турпродукту на ринку, що сприятиме створенню трансграничного кластеру й вимагатиме розробку необхідних інструментів для виконання. З метою вирішення цих та інших актуальних питань у сприянні реалізації проектних заходів на міжнародному рівні запропоновано обрати кілька бізнес-проектів, що можуть бути реалізовані в сфері збереження екоресурсів, наприклад, в галузі водопостачання та водовідведення, й реалізувати їх в регіонах Придніпров'я. Для створення сприятливого інвестиційного клімату та ефективного залучення зацікавлених бізнес-структур, місцевих органів самоврядування, громадських організацій (екологічного, туристичного, краєзнавчого спрямування) важливу роль мають відігравати заходи освітньо-інформативного спрямування, зокрема організація та проведення навчальних семінарів-практикумів, тренінгів, курсів.

Черкащина – потенційно привабливий регіон для інвесторів, який дозволяє реалізовувати проекти різноманітних напрямів виробничо-господарської діяльності за умов сталого природокористування. Висвітленню досягнень та перспектив розвитку інвестиційної й інноваційної діяльності на Черкащині, для популяризації й залучення зацікавлених підприємців, потенційних інвесторів та інформування громадськості був присвячений масштабний за своїм розмахом Інвестиційний форум «Черкащина інвестиційна 2012», який відбувся 20-21 вересня 2012 р., та засвідчив, що влада регіону відкрита до співпраці, прикладом чого є розроблена та впроваджувана на Черкащині обласна програма «Будуємо нову Черкащину» на 2011-2015 роки (далі – обласна Програма). В рамках виконання завдань обласної Програми розроблено основні механізми її реалізації. Серед основних напрямів роботи передбачено й розбудову, оновлення та реконструкцію транспортної, туристично-рекреаційної, соціально-культурної, спортивно-оздоровчої інфраструктури; приділення особливої уваги розвитку сільських територій. Серед основних завдань обласної Програми передбачено ряд заходів щодо відновлення та розвитку виробництва; розбудови інфраструктури (відновлення роботи аеропорту та річкового порту у місті Черкаси; приведення технічного стану доріг до належного рівня); розробки та реалізації державної екологічної програми «Чистий Дніпро»; завершення реконструкції, впорядкування об'єктів Шевченківського національного заповідника у м. Канів; виконання до 200-річчя від дня народження Т.Г. Шевченка робіт на об'єктах національного заповідника «Батьківщина Шевченка» у селах Моринці, Шевченкове, Будище Звенигородського району; завершення робіт на об'єктах Чигиринського національного заповідника – резиденції Б. Хмельницького, замку в с. Суботів Чигиринського району; створення умов для організації

паломництва брацлавських хасидів до м. Умань; облаштування спортивних майданчиків в населених пунктах; заміни 60 км тепломереж та відновлення 948 ліфтів, будівництва 80 км водопровідних мереж; організації благоустрою парків та скверів на території області; проведення капітального ремонту сільських та селищних будинків культури до 2015 р.; відкриття пунктів швидкої медичної допомоги в найбільш віддалених від районних центрів селах. У сфері соціальної політики зокрема передбачено виконання програми «Питна вода Черкащини». За підсумками виконання обласної Програми очікуються результати як в економічній, соціальній, так і в екологічній сферах. Виконання Програми має сприяти розбудові туристичної та рекреаційної інфраструктури; щорічному збільшенню введення в експлуатацію закінчених будівництвом і капітальним ремонтом автомобільних доріг; забезпеченню щорічного приросту інвестицій в економіку області на 8-10%; формуванню стимулів для розвитку молодого покоління; суттєвому реформуванню житлово-комунального господарства міст області та відновленню його в сільських населених пунктах.

Джерелами фінансування комплексної обласної Програми є кошти державного і місцевих бюджетів, підприємств і організацій, розташованих на території населених пунктів, та інших джерел, не заборонених законодавством; для частини заходів в рамках Національних проектів – на засадах їх інноваційного спрямування, державно-приватного партнерства та участі у фінансуванні інвесторів. Першочергові програмні заходи визначатимуться щорічно на базі затверджених державного і місцевих бюджетів та очікуваних обсягів інвестицій у зв'язку з тим, що основою для визначення джерел фінансування обласної Програми є державний і місцеві бюджети, власні кошти суб'єктів господарювання, міжнародних фінансових організацій та інвесторів. Для ефективного використання наявних ресурсів та збереження високої рентабельності виробництва в регіоні ведеться цілеспрямована робота з переорієнтації економіки на інвестиційно-інноваційну модель розвитку. Серед ключових переваг надходження інвестицій до Черкащини такі, як вигідне географічне розташування; розвинута інфраструктура; сприятливі умови для розвитку бізнесу; високий освітньо-кваліфікаційний рівень робочої сили; сприятливі природно-кліматичні умови для аграрного бізнесу; перспективи розвитку харчової галузі. Щодо підприємств Черкаської області, зацікавлених у реалізації інвестиційних проектів, доцільно, на думку автора статті, окрім сільського господарства, хімічної галузі, машинобудування, добувної промисловості, зазначити й ті, що безпосередньо або опосередковано впливають на розвиток рекреаційної сфери. Це, зокрема, стосується інфраструктури (відновлення роботи аеропорту; створення логістичного центру; будівництво та реконструкція готелів); туристичної сфери (будівництво готельно-розважальних комплексів і ресторанів); енергозбереження (будівництво сміттєпереробного заводу); комунальної сфери (реконструкція каналізаційних колекторів і артезіанських свердловин, встановлення приладів обліку воли та теплової енергії) [6, с. 8]. Аналізуючи природно-ресурсну базу, еколого-економічний та соціально-економічний стан Черкащини, можливо зробити висновок, що саме екологічна складова, яка суттєво впливає на забезпечення стабільності та

розвитку регіону, може сприяти привабливості для впровадження інвестиційно-інноваційних проєктів і забезпечення збалансованої життєдіяльності в регіоні. Черкащина є не тільки географічним центром України, а й її духовним осердям, адже має багату природу, щедри родючі чорноземи, неповторну історико-культурну спадщину. На Черкащині активно реалізується програма Президента України «Україна для людей», основними напрямками якої є підвищення рівня життя громадян, їх соціального, економічного і духовного розвитку, раціональне використання природних ресурсів та збереження унікальних пам'яток історії та архітектури, як джерела духовності для майбутніх поколінь, розвиток туристичної галузі [6, с. 2]. На території нинішньої Черкаської області, яка є наймолодшою серед областей України, зароджувалась трипільська культура, звідси бере початок козацтво, українська державність, а всі символи історії України нерозривно пов'язані саме з Черкащиною. На державному обліку знаходиться понад тисяча пам'яток. Унікальні ландшафти та краєвиди, національні святині та пам'ятки природи області, – саме тут формувалася культура, яка мала величезний вплив на розвиток людства. Всесвітньо відомий дендрологічний парк «Софіївка» – перлина садово-паркового мистецтва світового масштабу, Гетьманська столиця Чигирин залишають незабутні враження у всіх, хто хоч раз там побував. Мальовнича місцевість Кам'янки надихала на творчість О. Пушкіна та П. Чайковського. На завершальній стадії знаходяться будівельно-реставраційні роботи у місті Канів, оновлюється Шевченківський національний заповідник.

Черкащина багата на мінерально-сировинні ресурси, що дозволяє не тільки раціонально використовувати природні поклади для економіки країни, але й покращити рекреаційно-туристичний сегмент, урізноманітнити оздоровлювально-лікувальні послуги, що надає можливість створити нові робочі місця, мотивувати рекреантів (туристів, екскурсантів та інші категорії зацікавлених юридичних і фізичних осіб) відвідати Черкащину, відкрити для себе її переваги, ознайомитися з історичною, культурною, природною, краєзнавчою спадщиною. Туристична Черкащина – це інвестиційно-привабливий сегмент економіки регіону, де одним із головних чинників популяризації має стати й потужна база для розвитку інфраструктури туристично-рекреаційного потенціалу. Наразі в Черкаській області – понад 30 готелів, мотелів, кемпінгів, туристичних баз, кафе, численні ресторани, бари, бістро, обладнані за європейськими стандартами, але за якість обслуговування та санітарно-екологічні умови інфраструктурного забезпечення в системі гостинності необхідно боротися. Прикладом для інших рекреаційних закладів Черкащини можливо назвати спортивний комплекс «Селена», як один із небагатьох в Україні, що відповідає міжнародним стандартам, і є базою олімпійської та параолімпійської підготовки, приймає міжнародні турніри з великого тенісу. В СК «Селена» було проведено й Інвестиційний форум у 2012 р., де було запропоновано до реалізації низку стратегічно важливих інфраструктурних інвестиційних проєктів [6, с. 7; 7, с. 10-11]. Серед тем пленарних засідань Інвестиційного форуму «Черкащина – територія співпраці», зокрема з напрямку «Інвестиційний потенціал туристичного комплексу Черкащина», були висвітлені питання

історико-культурної спадщини як основа економічного і соціально-культурного розвитку Черкаської області; перспективи розвитку сфери гостинності на Черкащині; підвищення інвестиційної привабливості регіону як основи розробки туристичного бренду «Черкащина туристична»; представлені презентації інвестиційних проектів «Кобзареве поле», «Канівські легенди» та туристичних шляхів і маршрутів як складової туристичного продукту Черкащини; проекти створення аквапарку та презентації ділянок для реалізації проектів. В першу державну історико-туристичну програму «Золота підкова» увійшли такі міста та інші населені пункти, як Черкаси, Чигирин, Корсунь, Умань, Звенигородка, Кам'янка, Тальне, Порадівка. З метою популяризації інвестиційної привабливості рекреаційних територій та об'єктів Черкащини розроблені та пропонуються в рамках державної історико-туристичної програми «Золота підкова» тури вихідного дня [8-13]. Саме на Черкащині є значний масив археологічних знахідок унікальної трипільської доби, яким понад п'ять тисяч років, спонукаючи для твердження про те, що Черкащина – колыска цієї культури. В області діють 50 музеїв (з них 39 – державних), 8 національних і державних історико-культурних заповідників, храми, замки, що сприяє створенню значного туристично-рекреаційного потенціалу [6, с. 7-8]. Потужною базою для збалансованого розвитку рекреації на Черкащині є природно-заповідний фонд. Так, за даними екологічного паспорту Черкаської області, станом на 01.01.2012 р. в області налічувалося 520 об'єктів ПЗФ загальною площею 72107,7564 га, з них 22 об'єкти ПЗФ загальнодержавного значення (площа – 35296,5566 га), місцевого значення – 498 об'єктів (площа – 36811,1998 га) [5, с. 61-62]. Аналізуючи стан привабливих для розвитку рекреаційної діяльності територій та об'єктів, наукові дослідження екологічного спрямування, умови лікування та профілактики захворювань населення, а також інші фактори потенційного інвестиційного проектування, цілком можливо стверджувати, що вкладаючи вагомий ресурсний (гуманітарний, фінансовий, матеріально-технічний тощо) потенціал у покращення стану довкілля, Черкащина має отримати реальну можливість стати цікавою для інвестиційної підтримки як з боку держави, міжнародної спільноти, так і з боку місцевих бізнес-структур, мешканців населених пунктів регіону.

Висновки. Для вирішення проблемних питань в галузі охорони довкілля регіональні органи виконавчої влади та місцевого самоврядування мають сконцентрувати свої зусилля на вирішенні таких проблемних питань, як покращення стану об'єктів каналізаційного господарства; знешкодження заборонених, невідомих та непридатних до використання у сільському господарстві хімічних засобів захисту рослин; розширення мережі природно-заповідного фонду за рахунок створення нових об'єктів високої категорії заповідання. В представленій роботі відповідно до аналізу стану навколишнього природного середовища досліджено екологічні проблеми регіону та здійснено аналіз найважливіших екологічних питань, який показав, що одна з найактуальніших проблем Черкаської області – забруднення водних об'єктів стічними водами. У зв'язку з цим виникає потреба створення трансграничного кластеру, в чому серйозну допомогу може надати Асоціація ТПП Придніпров'я, яка, зважаючи на важливість та актуальність еколо-

гічних питань, запропонувала обрати кілька бізнес-проектів для їх реалізації в сфері збереження екоресурсів, наприклад, в галузі водопостачання та водовідведення в регіонах Придніпров'я. Забезпечення іміджу привабливості для притоку інвестицій потребує активізації власних можливостей регіону та потенційних резервів, визначення переваг, які існують в розвитку регіону. Вагому роль у ефективному міжнародному співробітництві відіграє ділова освіта, до складу заходів якої зокрема входять організація та проведення навчальних семінарів, практикумів, тренінгів, курсів. Актуальними сьогодні для розвитку міжнародних зв'язків визначені питання стимулювання розвитку туризму в містах і регіонах багатьох країн світу. Для збалансованого поєднання природних цінностей та інфраструктурних зручностей необхідно створити відповідний кластерний ланцюг, де мають бути поєднані об'єктивні причинно-наслідкові дії за категоріальним принципом. В Черкаській області на рівні державного менеджменту та місцевого регулювання в соціально-економічній сфері визначено пріоритетні напрямки та конкретні заходи для соціально-економічного й культурного розвитку краю. Проте, основою для плідного взаємовигідного співробітництва має стати поєднання інтересів інвестора з інтересами області та реалізації інтересів усіх адміністративно-територіальних одиниць регіону. Результати діагностики територіальних, природно-географічних умов розташування області, її екологічного, соціально-економічного стану можуть стати основою для складання SWOT-аналізу, запобігання екологічним ризикам, сприяння розвитку пріоритетних напрямів регіональної еколого-економічної політики, створення безпечних і привабливих соціально-екологічних проектів збалансованої діяльності. Черкащина – потенційно привабливий регіон для збалансованого розвитку, який дозволяє реалізовувати проекти різноманітних напрямків виробничо-господарської діяльності та сталого природокористування.

Список літератури:

1. Гринів Л. С. Екологічна економіка: Навчальний посібник. – Львів : «Магнолія 2006», 2010. – 358 с.
2. Система управління екологічними ризиками: наука і практика. – Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Київ : Центр екологічної освіти та інформації, 2007. – 168 с.
3. Реймерс Н. Ф. Природопользование : Словарь-справочник. – М. : 1990. – 637 с.
4. Промисловий потенціал Черкаської області. Industrial Potential of Cherkasy Region. // Управління промисловості та розвитку інфраструктури Черкаської обласної державної адміністрації: ФОП Третяков О. М. – Черкаси : Інвестиційний форум «Черкащина – територія співпраці – 2012». – 2012. – 24 с.
5. Екологічний паспорт Черкаської області за 2012 р. // Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Черкаській області. – Черкаси, 2013. – 116 с.
6. ЧЕРКАЩИНА ІНВЕСТИЦІЙНА. INVESTMENT PROPOSALS OF CHERKASSY JBLAST. // Видання Головного управління інвестиційно-інноваційної політики, підприємництва та зовнішніх зв'язків Черкаської обласної державної адміністрації. – Черкаси : ОДА, 2012. – 56 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.oda.ck.ua.
7. Інформаційний бюлетень Черкаської торгово-промислової палати // Форум ділових новин ЧТПП: ЧТПП, серпень-вересень 2012 р., Черкаси. – 30 с. / Електронний ресурс www.cci.ck.ua/forum
8. <http://investforum.ck.ua>
9. Сайт ОДА в Черкаській області // Електронний ресурс www.oda.ck.ua.
10. Золота підкова. Туристична Черкащина запрошує / Управління культури і туризму Черкаської обласної державної адміністрації. Сектор туризму. – Черкаси, 2012. – 18 с.

11. Черкащина туристична. 5 сезонів. Touristic Cherkasy. 5 Seasons. // Головне управління інвестиційно-інноваційної політики, підприємництва та зовнішніх зносин Черкаської обласної державної адміністрації: БРАМА-УКРАЇНА Черкаси-2012. – 64 с.
12. [Електронний ресурс] www.invest-oda.ck.ua
13. [Електронний ресурс] www.tourcentre.ck.ua

Беляева С. С.

Государственная экологическая академия последипломного образования и управления

**ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕРКАССКОЙ ОБЛАСТИ
В СЕГМЕНТЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ**

Резюме

Исследованы теоретические и прикладные аспекты сбалансированного развития для создания безопасных экологических условий и инвестиционной привлекательности рекреационных ресурсов Черкасской области. Проанализировано состояние окружающей среды в области и актуальные вопросы по ее улучшению. Предложено приоритетные направления усовершенствования и взаимодействия эколого-экономических и социально-экономических сегментов в развитии региона.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, регион, область, экономическое развитие, экологическое состояние, туризм, рекреация, инвестиционный потенциал.

Belyaeva S. S.

National Academy of Environmental Education and Management

**ENVIRONMENTAL COMPONENT OF INVESTMENT ATTRACTION
OF THE RECREATIONAL POTENTIAL OF CHERKASY REGION
IN THE SEGMENT OF BALANCED DEVELOPMENT**

Summary

Investigated the theoretical and applied aspects of balanced development to create a safe environment and investment attractiveness of recreational resources of Cherkasy region. The state of the environment in the region and important issues for improvement. Proposed priorities for improvement and interaction of environmental and economic and socio-economic segments in the development of the region.

Key words: balanced development, region, area, economic development, environmental condition, tourism, recreation, investment potential.

УДК 658:93

Біловол Р. І.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУТНОСТІ ТА ВИДІВ ДІАГНОСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розкрито сутність і систематизовані види діагностики соціально-економічних систем за класифікаційними ознаками.

Ключові слова: діагностика, підприємство як об'єкт діагностики, види діагностики

Постановка проблеми. Ринкова економіка вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємств, як соціально-економічної системи, у розвитку суспільного виробництва. Впровадження нових технологій, методів та наукового рівня управління підприємствами, потребує засвоєння менеджерами сучасних методів управління, формування навичок щодо попередження, послаблення чи подолання кризових явищ через удосконалення методики діагностування. Тому виникає потреба в діагностичних дослідженнях, які спрямовані на розробку системного підходу до управління підприємством в умовах кризи, теоретичних і практичних аспектів науки діагностики в економіці. Розкриття сутності і видів діагностики, визначення місця і ролі діагностики в дослідженні ефективності господарювання підприємств потребують від науковців приділяти особливу увагу удосконаленню проведення діагностики суб'єктів господарювання з метою попередження та запобігання кризових явищ.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Наукові дослідження стосовно розвитку основних засад діагностики в різних сферах діяльності чи складових елементах підприємства ведуться не настільки давно, однак результати, отримані в процесі дослідження, дозволяють визначити значимість науки діагностики в функціонуванні та розвитку підприємства та при прийнятті рішень щодо впровадження відповідних стратегічних і тактичних заходів.

Проте, як свідчить огляд літературних джерел, автори по-різному підходять до визначення діагностики, як способу розпізнавання стану підприємства, як соціально-економічної системи, за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і вузьких місць.

Управління соціально-економічними системами характеризується двома фундаментальними напрямками проведення діагностики. Ряд теоретиків та практиків, проводячи діагностику підприємства, акцентували увагу на вимірі функціонального стану основних факторів виробництва (капітал, робоча сила, матеріальні ресурси), що охоплюється поняттям «фінансово-економічний стан» [Бланк І. О. [3], Вартанов А. С. [4], Кизим А. П., Забродський В. А., Зінченко Ю. С., Кончак [10], Коротков Е. М. [1], Ковалев Н. А. [12], Павлов Р. С. [24], Лігоненко Л. О. [15]].

Інші діагностують певні (інколи виокремлені) види діяльності підприємства: технічну, комерційну діяльність; соціальну діяльність та управлін-

ську діяльність, що здійснюється завдяки прогнозуванню, плануванню, організації, управління, координації і контролю [Максимов Т. С., Шапранов О. Є. [16], Трененков Е. М., Дведенидова С. А. [31], Ліпатов С. А. [16], Коротков Е. М. [1], Осовська Г. В. та Осовський О. А. [23], Щербина В. В. [32].

Виділення не вирішених раніше проблем. У розкритті сутності поняття «діагностика» існує безліч тлумачень. Вони складні, протилежні між собою і виступають предметом дискусій серед вчених-економістів, кібернетиків, медиків, генетиків, криміналістів та філософів. З методологічної точки зору діагностика в кожній сфері: соціології і психології, медицині і техніці, біології, геології, фізиці – визначається як встановлення взаємозв'язку між певними станами системи (відхилення від норми та їх причини) і тієї множини ознак (симптомів), що їм відповідають.

Іншими словами, діагностику слід розуміти як розпізнання чого-небудь (наприклад, хвороби в медицині, несправностей в роботі технічного засобу тощо). Різниця полягає тільки в об'єкті діагностики (машини або устаткування, організми, особа, процес тощо), меті проведення діагностики (постановка діагнозу, хвороба, виявленні дефектів в устаткуванні, визначення індивідуальних особливостей діагностуючого об'єкту тощо) і засобах діагностики, що являється відображенням предметної специфіки конкретної науки та особливостями практичної сфери використання даних засобів. Але такий специфічний підхід недостатньо розкриває зміст та штучно звужує сферу застосування діагностики.

Мета загальних проблем статті. У ході дослідження нами зроблена спроба синтезувати різні погляди вчених-економістів стосовно поняття «діагностика», зосередити увагу на тих аспектах, які з наукової точки зору найбільш вдало висвітлюють сутність та види діагностики соціально-економічних систем.

Викладення основного матеріалу дослідження. Еволюція змісту поняття діагностики обумовила відповідну трансформацію її назви. За часів соціалістичної економіки використовувався в основному термін «економічна діагностика». Основні підходи щодо визначення поняття економічної діагностики були спрямовані на оцінку стану економічного об'єкту в умовах неповної інформації з метою виявлення причин розвитку та перспективних шляхів їх вирішення; вивчення режимів функціонування самих систем; аналіз динаміки економічних показників, встановлення зв'язків між ними, щільності і динаміці цих зв'язків [4, с. 9-10].

Поняття «економічна діагностики» за часів радянської влади носило загальний характер, тобто встановлювалася змістовність щодо розпізнання стану економічного суб'єкту, вказувалася проблемність інформаційного забезпечення для проведення діагностики функціонування об'єктів дослідження. Але, на той час, в формулюванні сутності діагностики не визначаються мета, завдання, об'єктивна спрямованість діагностичних досліджень щодо врахування інтересів усіх зацікавлених сторін (власників, менеджерів, споживачів, постачальників, робітників тощо) для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Перехід до ринкових засад господарювання надав економічного змісту, певних уточнень та розширенню понятійних меж об'єктів діагностики як

всередині, так і зовні підприємства. Логічним наслідком відокремлення та застосування нових видів діагностики, поряд з існуючими видами, підпорядковується ідеї максимального забезпечення корисності науки діагностики з точки зору управління соціально-економічними системами.

В спеціальній економічній літературі знайшло розповсюдження поняття «діагностика економічної системи – як дослідження, орієнтоване на визначення мети функціонування суб'єкта господарювання (організації, підприємства), методів їх досягнення і виявлення недоліків, варіантів їх вирішення» [18, с. 37].

Гевлич Л. Л., Лихіна Н. І., Пожарицька І. М., Уніятова О. А., Скібіцький О. М. виокремлюють наступні напрями діагностики: експертна, оперативна та стратегічна діагностика. Основною метою проведення експертної діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства виступають: об'єктивна оцінка результатів комерційної діяльності, постійний контроль раціональності функціонуванні господарських систем, прогнозування господарської діяльності. Результати, отримані при проведенні оперативної діагностики діяльності підприємства, виступають базою для прийняття поточних, оперативних управлінських рішень. Вона відстежує основні аспекти діяльності суб'єкта господарювання, зокрема: оцінку фінансового стану підприємства, беззбитковість, матеріальні і інформаційні потоки, усі види ризиків, які властиві його діяльності.

Розвиток господарської діяльності підприємства, поширення тенденцій глобалізації, інтернаціоналізації бізнесу, зростання рівня конкуренції в умовах трансформації економіки України до ринкової, зумовили ріст потреб у стратегічній діагностиці. Стратегічна діагностика зорієнтована на оцінку ефективності вибраної стратегії підприємства; розумінні стратегічної позиції підприємства з окремих напрямів його діяльності; оцінку сильних та слабких сигналів, які одержує підприємство з зовнішнього середовища; вивчення характеристики ситуації в галузі, до якої належить підприємство для винесення суджень про його відносну привабливість (непривабливість) у коротко- і довгостроковій перспективі [26, с. 95, 97, 101-102; 6, с. 9; 27, с. 568].

Цікаві конструктивні ідеї стосовно сутності, призначення та напрямків діагностики визначені в поняттях «організаційна діагностика», «управлінська діагностика», «бізнес-діагностика».

В період планової економіки, організаційна діагностика відокремлювалася як частка або тип соціальної технології, фаза комплексного дослідження організації, необхідна інформаційна база для прийняття управлінських рішень в організації. Організаційна діагностика розглядається як метод дослідження, спрямований на збір інформації стосовно організації в цілому, включаючи працівників, з метою встановлення проблем в її функціонуванні, виявленні шляхів та резервів щодо їх вирішення, конкретизації проблемних ситуацій [32, с. 27].

У теорії менеджменту, діагностика виступає як процес удосконалення управління внутрішнього середовища підприємства і має безліч термінів, серед яких: управлінський аналіз [19, с. 53]; управлінське обстеження [13, с. 325], аналіз внутрішнього середовища [5, с. 72]; [32, с. 84], аналіз ста-

ну компанії [30, с. 185], діагностика потенціалу організації [20, с. 62,], управлінська діагностика [6, с. 78-82].

Наведені терміни мають загальну рису, яка полягає в необхідності використання комплексного підходу до змісту та спрямованості діагностичного дослідження стосовно внутрішнього середовища підприємства. Вважаємо, що у комплексі наведені види аналізу, які складають управлінську діагностику підприємства. Варто підтримати думку професорів Пастухової В. В., Лігоненко Л. О., які, ґрунтуючись на даному постулаті управління, підкреслюють необхідність здійснювати діагностику за функціональними сферами менеджменту: маркетинг, фінанси, виробництво і технології, інновації, персонал, організація управління, організаційна культура та імідж [25, с. 143].

Діагностика в цьому контексті характеризує дослідницьку діяльність, безпосередньо спрямовану на визначенні, аналізі, оцінці проблем розвитку підприємства та підвищення ефективності системи менеджменту. Управлінська діагностика розглядається як перший етап процесу удосконалення управління, внаслідок якого визначаються та формуються мета та завдання, які підлягають вирішенню [15, с. 97].

Бізнес-діагностика опирається на інформацію з зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, та інформацію фінансової звітності з застосуванням традиційних методів та прийомів економічного аналізу. Вона розглядається як комплексне дослідження господарської діяльності підприємства – ретроспективне (на основі досягнутих результатів), оперативне (поточний стан), перспективне (прогноз розвитку). Метою проведення бізнес-діагностики є виявлення найважливіших проблем в діяльності підприємства, розробка програми коротко- та довгострокових заходів щодо підвищення ефективності і фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Таким чином, діагностика, як спосіб розпізнавання стану соціально-економічної системи, здійснюється за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур щодо виявлення в них слабких ланок, «вузьких місць» і відноситься до методів аналітичних досліджень. Складовими соціально-економічної діагностики слід вважати: виявлення та встановлення змін в соціально-економічних відносинах, що виникають в процесі фінансово-господарської діяльності, що в подальшому впливатимуть на соціально-економічну ефективність функціонування та розвитку системи, підприємств, об'єднань, асоціацій; виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності, якості роботи трудових колективів та шляхи їх використання [7, с. 9].

Проведені нами теоретичні дослідження з питань сутності та видів діагностики в наукових поглядах вчених-економістів дає можливість класифікації діагностики за наступними ознаками:

- *в залежності від сфери застосування* діагностика буває медична, в ході якої визначається процес розпізнавання хвороб і оцінка індивідуальних біологічних і соціальних особливостей суб'єкта, який включає медичне обстеження, тлумачення його результатів та узагальнення у вигляді діагнозу; технічна – встановлення та вивчення певних ознак, які характеризують стан машин, приладів або систем, для передбачення можливих

відхилень і запобігання порушенню нормального режиму їхньої експлуатації, а також розробка методів та засобів виявлення та локалізації дефектів в технічних системах; геологічна – прогнозування поведінки горячих порід в масиві та розпізнавання матеріалів; фізична (діагностика плазми) – сукупність методів дослідження процесів у плазмі та вимірювання її характеристик; психологічна – визначається як психологічна дисципліна, яка розробляє методи виявлення та вивчення індивідуально-психологічних та індивідуально-психофізіологічних особливостей людини, а також як галузь психологічної практики, робота психолога по виявленню різнобічних якостей, психічних та психофізіологічних рис особистості [34]; економічна – аналіз і оцінка економічних показників роботи підприємства на підставі вивчення окремих результатів, повної інформації з метою виявлення резервів та з'ясування перспектив його розвитку й наслідків поточних управлінських рішень [14, с. 49]; фінансова – аналіз результатів та оцінка стану, вивчення фінансової політики, оцінка засобів, пов'язаних з функціями, організація цієї функції, аудит методів обліку та управління, аналіз активності фінансової політики; соціальна – вивчення можливостей кадрового потенціалу підприємства та вимірювання соціальних досягнень персоналу [24, с. 107]; банківська – полягає у обґрунтуванні і реалізації ефективних форм банківського нагляду на національному рівні, яка спрямована на запобігання банкрутства і управління рівнем проблемності в банківському секторі національної економіки [24, с. 111]; маркетингова – оцінка товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики суб'єкту господарювання [17, с. 124];

- *за рівнем діагностованого об'єкта* – глобальна діагностика (встановлення проблем світової та національної економіки); макродіагностика (проблеми галузей національної економіки); регіональна діагностика (дозволяє отримати конкретну та якісну інформацію про становище адміністративного регіону, встановлення факторів економічного розвитку суб'єктів країни), мікродіагностика (вивчає проблеми фінансово-господарської діяльності підприємства, його структурних підрозділів);

- *за складом і повнотою охоплення питань, що вивчаються в процесі проведення діагностики* пропонуємо розрізняти повну, часткову, тематичну діагностику. Таке твердження ґрунтується на тому, що повна діагностика проблемності збалансованості системи управління підприємства в умовах кризи – це комплексне і системне дослідження всіх сторін діяльності суб'єкта господарювання, тобто узагальнена характеристика, отримана з урахуванням взаємозв'язків між об'єктами часткової діагностики. Часткова діагностика – деталізована оцінка окремих аспектів діяльності підприємства, об'єднань, структурних підрозділів, економічних відносин, явищ, процесів, що відбуваються як зовні, так і всередині об'єкта дослідження. У рамках тематичного діагностичного дослідження вивчаються лише окремі, тільки найбільш актуальні питання, які в даний момент найбільш цікавлять (наприклад, аналіз оборотних активів, грошових потоків, ефективність використання капіталу, трудова дисципліна тощо);

- *відповідно до основних функцій управління (планування, організація, контроль)* діагностику поділяють на нормативну, поточну, ретро-

спективну, оперативну, стратегічну діагностику. Нормативна – існуючий стан підприємства порівнюють з бажаним чи плановим [8, с.96]. Поточна – дозволяє систематично, комплексно регулювати фінансово-господарську діяльність підприємств, організацій та їх структурних підрозділів, не очікуючи формування періодичної фінансової звітності як джерела інформації для її проведення. Ретроспективна – діагностика ефективності обраного у минулому варіанті дій для досягнення високих показників господарювання (існуючий стан порівнюють з минулим). Оперативна – діагностика локальних процесів, що забезпечує ринкову стабільність підприємства з метою оперативного втручання для подальшого росту. Даний вид діагностики найбільш привабливий з точки зору управління господарськими ситуаціями в режимі реального часу та вимагає від управлінського персоналу суб'єкту господарювання інформаційної підготовленості, вміння систематично бачити наслідки кризових сигналів від господарських ситуацій на підприємстві та фундаментального балансового рівняння проблемності системи управління підприємства. Стратегічна діагностика орієнтована на оцінку ефективності обраної стратегії підприємства, розуміння стратегічної позиції на кожному напрямку діяльності підприємства, оцінку сильних та слабких сигналів, що отримує підприємство з зовнішнього середовища.

- *відповідно від організаційних процедур, діагностика може мати централізовану, децентралізовану, змішану форму організації*. При централізованій формі діагностики проводиться спеціальними службами, відділами, підрозділами державних органів влади. При використанні такої організаційної системи досягається єдність методологічного забезпечення діагностики, управлінський персонал володіє сучасними методиками проведення діагностики, з чітко визначеними посадовими обов'язками, застосування комп'ютерних технологій. У децентралізованій системі спеціалізовані підрозділи не виділяються, а весь комплекс діагностичних робіт здійснюється безпосередньо користувачами інформаційних ресурсів. Змішана форма організації діагностики являється сукупністю централізованої та децентралізованої організаційних систем. Окремі аспекти діяльності господарюючих суб'єктів досліджуються як органами державної влади, а інші безпосередньо користувачами інформаційних ресурсів. Основними перевагами децентралізованої та змішаної форми організації діагностики є: скорочення часу реагування на прояв «вузьких місць» в аспектах діяльності підприємства, забезпечення своєчасних управлінських рішень, а також зменшення витрат на обслуговування підсистеми діагностики в антикризовому менеджменті.

- *за ступенем визначеності інформаційної бази* діагностику пропонуємо розрізняти як діагностику в умовах визначеності та діагностику в умовах невизначеності інформації. Від результатів отриманих в процесі проведення діагностики користувачі очікують якісної та корисної інформації. Інформаційні потоки щодо внутрішнього економічного середовища підприємства дозволяють отримати інформацію з максимально можливим набором якісних характеристик корисності завдяки відносно детермінованому характеру явищ, процесів, економічних відносин всередині підприємства, можливості використання достовірних оцінок ресурсного потенціалу та результатів діяльності.

Зовнішнє середовище підприємства, фактори, умови, перебіг та наслідки економічних відносин між підприємствами та оточуючим економічним середовищем обумовлюють необхідність проведення діагностики в умовах невизначеності інформації, яка ставить управлінський персонал підприємства перед дилемою: або збільшувати витрати на дублювання інформаційних потоків чи їх експертну оцінку, або враховувати у процесі прийняття управлінських рішень характер та рівень ризиків [14, с. 177-178].

- *за методикою дослідження: аналітична діагностика* передбачає встановлення діагнозу на основі вивчення фінансової та статистичної інформації з використанням традиційних методів та прийомів комплексного економічного аналізу (безконтактні дослідження); експертна діагностика заснована на узагальненні оцінок та інформації, наданих експертами на основі контактних дослідженнях (методи аналізу економічних явищ та процесів, основних на спеціальних експертних та соціоекономічних опитувань, інтуїції; імітаційна (діагностика на моделях) дозволяє отримати інформацію про об'єкт дослідження внаслідок імітаційного моделювання реальних процесів за допомогою економіко-математичних методах дослідження [7, с. 10].

- *в залежності від повноти вибіркового розпізнавання*, діагностика може носити індивідуальний та груповий характер. Індивідуальна діагностика проводиться та вивчає показники роботи окремого об'єкту, його структурних підрозділів без порівняння з аналогічними об'єктами. Групова діагностика спрямована на виявленні відмінностей в роботі порівняльних об'єктів, розповсюдження попереднього досвіду, викриття і мобілізацію глибинних резервів, оцінку ефективності управління розвитку даного об'єкту;

- *за рівнем механізації обробки інформації при проведенні діагностики*: усі розрахунки проводяться вручну (ручна діагностика); використовуються автономні АРМ (комп'ютерна діагностика); діагностика проводиться на підставі документування результатів в автоматизованому інформаційному середовищі, що в подальшому дозволить забезпечити максимальну систематизацію економічної інформації та налагодження системи організації діагностики (автоматизована діагностика);

- *в залежності від доступності до результатів діагностики* виділяємо секретну (закриту) та несекретну (відкриту) діагностику. Властивості секретної діагностики притаманні внутрішній діагностики і виступає як функція підсистеми економічної безпеки підприємства. Ознаки несекретної, відкритої діагностики характерні для зовнішньої діагностики і є типовими для досліджуваних суб'єктів господарювання.

- *від мети проведення діагностики та призначення результатів*. В даному аспекті слід підкреслити існування різноманітних видів діагностики, зокрема: відповідно до призначення результатів. Тут доцільно виділити: діагностика банкрутства, управлінська діагностика, діагностика зовнішнього середовища та потенціалу організації, бізнес-діагностика, діагностика проблем, організаційна діагностика, експертна діагностика, діагностика соціально-економічної системи, санаційна діагностика, діагностика кризи розвитку підприємства, діагностика проблем збалансованої системи управління в умовах розвитку кризи.

- *діагностики за періодичністю (відповідно до часових етапів проведення) формування інформаційних ресурсів звітності*. Під періодичною слід розуміти, діагностику, яка проводиться через встановлені проміжки часу, тривалість яких встановлюється в залежності від конкретних завдань та мети, які прагнуть досягти під час діагностики. Тому, діагностику можна поділити за наступними періодами: щоденна, декадна, щомісячна, квартална, річна, за декілька років (динамічний період), одноразова [31, с. 57-74].

- *за характером інформаційного забезпечення та підпорядкованості потребам користувачів* діагностика поділяється на зовнішню та внутрішню.

Внутрішню діагностику використовують в своїй діяльності безпосередньо власники або уповноважені ними органами господарюючих суб'єктів за відповідними рівнями управління. За допомогою внутрішньої діагностики здійснюють оцінку стану господарювання, виявляють та обґрунтовують можливості використання резервів економічного зростання, формують планові і прогностичні показники господарюючої системи, розробляють сценарії управлінських рішень. Вона може здійснюватися на рівні суб'єкта господарювання, регіону, органу виконавчої влади та держави. Зовнішня діагностика здійснюється за підготовленої інформації як зовнішніми користувачами, так і внутрішніми – для потреб міністерств, відомств, органів самоврядування, податкової інспекції, статистичних управлінь, інвесторів тощо. Здійснюється відносно господарюючих суб'єктів, регіонів, держави з метою оцінки їх місця, відповідно, у ринковому середовищі за класифікаційними ознаками підприємств, регіонів в державі, державі в світовому господарстві. Особливостями проведення зовнішньої діагностики є: визначення стратегії і тактики економічних відносин; пошук партнерів; забезпечення конкурентних позицій; розробка концепцій, цільових програм економічного розвитку та індикативних планів, законодавчої забезпечення економічної політики держави. Діагностика проблемності збалансованості системи управління підприємства в умовах розвитку кризи має задовольняти потреби зовнішньої системи та відповідати вимогам в середній системі управління підприємства.

Висновки і пропозиції. Наведена класифікація видів діагностики не являється остаточною, оскільки в практичній діяльності види діагностики в чистому вигляді зустрічаються рідко. Вона дозволяє достатньо обґрунтовано провести ідентифікацію діагностичного дослідження, яке нами буде проводиться на промислових підприємства споживчої кооперації України. Така ідентифікація дозволить менеджерам-діагностикам поставити конкретні цілі діагностики, вірно розробити програми стосовно етапів проведення досліджень, визначити склад та вимоги до вхідної інформації, обираючи виконавців дослідження, які будуть відповідати за окремими напрямками діагностики, узагальнити результати діагностики та достовірно встановити діагноз.

Тому в умовах ринкової трансформації для забезпечення ефективного функціонування та необхідного рівня стабільності підприємства діагностику слід розглядати як комплексне дослідження, що має цілісний характер. У ході проведення діагностичних досліджень необхідно проводити агрегу-

вання розрізненої інформації, отриманої в ході моніторингу, візуалізацію вхідної та вихідної інформації, аналіз, оцінку кількісних та якісних параметрів щодо визначення наявності і глибини кризи, прийняття управлінських рішень стосовно шляхів і засобів виходу підприємства з кризового стану, коротко-, середньо- та довгостроковий прогноз стосовно подолання виявлених дисфункцій в управлінні суб'єктів господарювання.

Список літератури:

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Энциклопедия, 1994. – 790 с.
3. И. А. Бланк. Основы финансового менеджмента: Учебник / Под ред И. О. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 489 с.
4. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учебник. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 80 с.
5. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
6. Гевлич Л. Л. Використання стратегічної діагностики в розробці стратегії підприємства. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спец. 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами. Луганськ, 2005. – 20 с.
7. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
8. Економічна енциклопедія : У трьох томах. – Т. 1. / Редкол. : С. В. Мочерний та ін. – К. : Видав. центр «Академія», 2000. – 863 с.
9. Карась Л. Управленческая диагностика – основа совершенствования менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 6. – С. 78-82.
10. Кизим Н. А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / Кизим Н. А., Забродський В. А., Зінченко В. А., Кончак Ю. С. – Х. : ИНЖЕК, 2003. – 144 с.
11. Кіндратська Г. І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
12. Ковалев А. П. Диагностика банкротства / Ковалев А. П. – М. : Финстатформ, 1995. – 96 с.
13. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: Учеб. для вузов. – М. : Русская деловая лит., 1998. – 768 с.
14. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика: Монографія. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.
15. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: Підручник / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 842 с.
16. Липатов С. А. Методы социально-психологической диагностики организаций // Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. – М., 1994.
17. Максимова Т. С., Шапран О. Є. Діагностика динамічних процесів розвитку комплексу маркетингу // Актуальні проблеми економіки. – № 8 (74). – 2007. – С. 124-131.
18. Маркетинг: Толковый терминологический словарь – справочник. – М. : «Инфоконт» СП «Медсервис Интернешнл», 1991. – 224 с.
19. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск: Сибир. соглашение, 1999. – 288 с.
20. Мартиненко М. М., Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К. : Каравелла, 2006. – 320 с.
21. Менеджмент для магистров: Учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. А. А. Епифанова, д.э.н., проф. С. Н. Козьменко. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 762 с.
22. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Около 57 000 слов. Изд.11-е. / Под ред. д-ра филолог. наук. проф. Н. Ю. Шведовой. – М., «Русский язык», 1975. – 846 с.
23. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: Навчальний посібник / Осовська Г. В., Осовський О. А. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.
24. Павлов Р. С. Ранняя диагностика банкротства в системе антикризисного регулирования банковского сектора национальной экономики // Актуальні проблеми економіки. – № 4 (70). – 2007. – С. 107-111.
25. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К. : Київ. нац. тор. ун-т, 2002. – 302 с.

26. Пожарицкая И. М., Лыхина Н. И., Униятова О. А. Контроллинг: Учебно-методическое пособие. – Симферополь: «Национальная академия природоохранного и курортного строительства». – 2006. – 212 с.
27. Скібіцький О. М. Антикризисний менеджмент: Навч. посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
28. Словник іншомовних слів. За редакцією академіка АН УРСР О. С. Мельничука. – видання друге, виправлене і доповнене. – Київ, Головна редакція Української Радянської енциклопедії, – 1985. – 970 с.
29. Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних словосполучень / Уклад Л. О. Пустовіт та ін. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
30. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов: Пер. с англ. – М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1958. – 576 с.
31. Трененков Е. М, Дведенидова С. А. Диагностика в антикризисном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 57-74.
32. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
33. Щербина В. В. Средства социологической диагностики в системе управления: Учебное пособие. – М., – 1993. – 237 с.
34. <http://www.prosvetlenie.org/razum/20/40.htm>

Биловол Р. И.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

**СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СУЩНОСТИ И ВИДОВ ДИАГНОСТИКИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Резюме

В статье раскрыта сущность и систематизированы виды диагностики социально-экономических систем за классификационными признаками.

Ключевые слова: диагностика, предприятие как объект диагностики, виды диагностики.

Bilovol R. I.

Poltava National Technical University named after Y. Kondratyuk

**SYSTEMATIZATION OF ESSENCE AND TYPES
OF DIAGNOSTICS OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS**

Summary

This article reveals the essence and classified types of diagnosis socio-economic systems of classification features.

Key words: diagnostics, enterprise as the object of diagnosis, diagnosis visible.

УДК 338.001.36

Варич Ю. М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЛЬ КІЛЬКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ В УСПІШНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті проаналізовано взаємозв'язок кількості інформації в економічній системі із рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в країні та вплив кількості інформації на успішність функціонування її економічної системи, зокрема на такий показник, як темпи зростання ВВП.

Ключові слова: економічна система, інформація, ВВП, інформаційно-комунікаційні технології.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день нерівний розподіл інформації між економічними агентами зумовлює значну кількість економічних проблем. Широке розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та глобалізаційні процеси обумовлюють як зростання кількості інформації в усіх сферах життя суспільства, так і зростання потреби в ній. Отже, дослідження ролі інформації в діяльності економічних систем є на сьогоднішній день проблемою актуальною, яка потребує уваги з боку наукових кіл.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Означеному питанню приділяло та приділяє увагу значна кількість як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед них можна назвати Б. ван Арка С. Гросмана, Дж. Стігліца, Ю. Фаму, Я. Жаліло, О. Шнишко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на значні досягнення у цьому напрямі досліджень, деякі питання залишаються невирішеними. Зокрема до таких можна віднести, кількісний вимір інформації в економічній системі та її вплив на економічне зростання.

Мета статті. Відповідно до вищенаведеного головною метою цієї роботи є аналіз кількості інформації в економічній системі в контексті її впливу на ефективність функціонування останньої.

Виклад основного матеріалу. Безумовно ІКТ мають безпосереднє відношення до характеристики інформаційної розвиненості країни, але не можна ототожнювати інформацію з її носієм чи каналом розповсюдження. Від так, індекс мереживної готовності (ІМГ), який складається Всесвітнім економічним форумом і є більш характеристикою доступності носіїв інформації в економічній системі, не повністю відображає рівень інформаційної розвиненості країни, адже той факт, що носій інформації є доступним економічним агентам, не означає, що зміст інформації, носієм якого він є, буде використано. Зважаючи на це, потрібно зазначити, що будь-яка характеристика ступеня інформаційної розвиненості країни в економічному аспекті є неповною без оцінки інформації з кількісного боку.

Така оцінка може бути проведена за використання показників фондового ринку. Якщо зміна ціни акції компанії відображає зміст інформації,

що надходить до економічної системи та стосується цієї компанії, то зміна цін акцій всіх компаній з усіх секторів економіки буде відображати змістовність інформації, що надходить до економічної системи. Такими узагальнюючими показниками є фондові індекси. Таке твердження базується на поглядах засновника теорії технічного аналізу фондового ринку Ч. Доу, який зазначав, що фондові індекси враховують всю інформацію, яка стає відомою учасникам ринку [1, с. 143]. Цю точку зору поділяв також Ю. Фама, який у 1970 р. висунув гіпотезу ефективного ринку, що стверджувала: «Ринкова ціна повністю відображає наявну інформацію» [2, с. 385]. У 1980 р. С. Гросман та Дж. Стігліц довели неможливість існування повністю інформативних ринкових цін [3] та Ю. Фама, погоджуючись з цим, у 1991 р. зазначив: «Зважаючи на наявність позитивних маргінальних витрат здійснення пошуку інформації абсолютна форма гіпотези ефективного ринку не є правильною» [156, с. 1575]. Звідси можна зробити висновок, що ринкова ціна, а від так й фондові індекси, не відображають повністю наявної на ринку інформації. Але слід відзначити той факт, що економічні агенти будуть здійснювати пошук інформації до тих пір, поки маргінальні витрати на її пошук не переважають маргінальну корисність від її використання. Враховуючи це можна стверджувати, що коливання фондових індексів не буде відображати лише ту інформацію, набуття якої не бути мати сенсу з точки зору корисності, а, отже, буде відображати усю інформацію, що є значущою та корисною. Звідси, їх використання для вимірювання кількості інформації дозволить максимально врахувати усю релевантну інформацію, що поступає на ринок.

Так однією з найавторитетніших організацій, що займається складанням таких індексів є Morgan Stanley Capital International (MSCI) [5]. Ключовим моментом при складанні індексу є класифікація ринків, яка здійснюється за трьома показниками: стабільність економічного розвитку, вимоги до розміру та рівня ліквідності компаній і відкритість та доступність ринку. Саме ці показники відображають ступінь вільності функціонування ринкового механізму і, від так, обумовлюють повноту та здатність до акумуляції у фондовому індексі сукупності економічної інформації, яка вивільняється через ринковий механізм. Відповідно до названих критеріїв за методологією MSCI виділяють три види ринків: розвинуті ринки, ринки, що з'являються та граничні ринки.

Для здійснення розрахунку кількості інформації використаємо дані динаміки зміни стандартного фондового індексу MSCI для низки країн за період 2009-2012 рр. [6].

Безперечно процеси розвитку ІКТ суттєво впливають на розвиток сучасних економічних систем, але широкі дослідження, як дослідження Б. ван Арка та М. Тіммера, чітко вказували, що, наприклад, в країнах ЄС джерело різниці у продуктивності факторів виробництва, на відміну від США, не пов'язане з впровадженням та розвитком ІКТ [7]. Загалом же, про неможливість надання сучасною наукою однозначної відповіді щодо взаємозалежності між станом та перспективами розвитку національної економіки та ІКТ зазначає в своїй праці й О. Шнипко [8, с. 116]. Я. Жаліло також наголошує на тому, що пряма підтримка розвитку ІКТ не в змозі здійснити

кардинальних структурних зрушень в напрямку розвитку «нової економіки» та формування інформаційного суспільства, хоча й зауважує, що ІКТ, безперечно, є серцевиною «нової економіки» [9].

Зважаючи на все вищенаведене та на той факт, що безперечно рівень розвитку ІКТ в країні напряму пов'язаний з кількістю економічної інформації є необхідним дослідити такий взаємозв'язок. На рисунку 1 наведена залежність за період 2009-2012 рр. для низки країн між кількістю економічної інформації та значенням ІМГ.

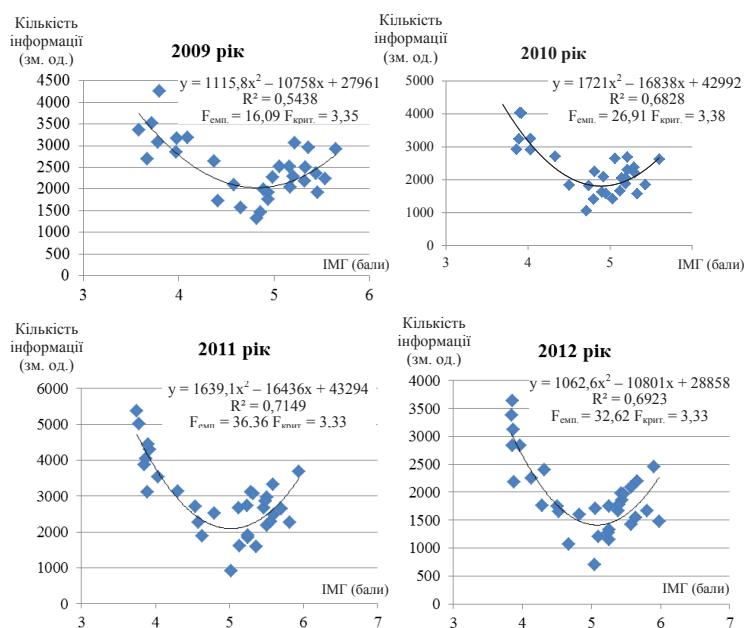


Рисунок 1. Залежність кількості економічної інформації від рівня розвитку ІКТ для низки країн світу за період 2009-2012 рр.

З даних рисунку 1 можна побачити, що кількість економічної інформації в країні залежить від рівня розвитку ІКТ, і така залежність носить квадратичний характер, що суперечить очевидному висновку про те, що зростання рівня доступності інформаційних носіїв буде збільшувати кількість інформації в економічній системі.

Загалом, така квадратична залежність досить чітко простежується по роках. Отриманні значення коефіцієнту детермінації R^2 за шкалою Чеддока вказують, що ступінь взаємозв'язку кількості економічної інформації та рівня розвитку ІКТ в країні можна класифікувати як значущий чи високий. Емпіричні значення критерію Фішера у кожному випадку суттєво більші за критичні значення, що говорить про високу значимість отриманих рівнянь.

Отже, підвищення рівня доступності інформаційних носіїв в країні сприяє спочатку зменшенню кількості економічної інформації, а лише потім її збільшенню. Таку тенденцію можливо пояснити беручи до уваги, що еконо-

мічна інформація розуміється з позиції її змістовності, чи, інакше, значущості для економічного агента, що є її споживачем. Отже, фактично кількість економічної інформації можна представити як суму кількостей інформації по всіх доступних інформаційних носіях. Таким чином, загальна кількість інформації в економічній системі фактично формується під впливом двох тенденцій. З одного боку кількість інформації збільшується завдяки появі носіїв із принципово новою інформацією та, відповідно, збільшенню середньої змістовності інформаційного носія, з іншого – середня змістовність інформаційного носія зменшується із зростання кількості доступних носіїв, що сприяє зменшенню кількості інформації. При цьому ці дві тенденції наявні постійно, а збільшення чи зменшення кількості економічної інформації в країні цілком залежить від того, яка з них переважає.

Кількість інформації є невід'ємною частиною середовища прийняття рішення для економічного агента. В цьому аспекті постає питання про взаємозв'язок кількості інформації та успішності функціонування окремого економічного агента та всієї економічної системи в цілому. Розглядаючи таку залежність, необхідно визначитись, яка ж кількість інформації теоретично є оптимальною.

Спираючись на принцип методологічного індивідуалізму, який був висунутий К. Арроу [91], можна стверджувати, що економічна система буде функціонувати найефективніше у тому випадку, коли кожний економічний агент, що її утворює, також буде приймати найоптимальніші рішення. Такі рішення можна приймати лише маючи якомога повніший обсяг інформації. З цієї точки зору логіка підказує, що чим менша кількість інформації в економічній системі знаходиться, тим скоріш її може економічний агент обробити та прийняти оптимальне рішення. Але жодна країна не знаходиться в економічній ізоляції і це необхідно враховувати.

Безумовно, успішність функціонування економіки країни вже давно не залежить лише від факторів з національного середовища, і чим більш відкритою є економіка країни, тим більше її показники залежать від тих подій, які відбуваються на світовому ринку та у світовій економіці загалом. Відтак, ефективність прийняття рішень економічними агентами вже не тільки визначається кількістю інформації з національного середовища, а й кількістю інформації з інших країн.

Таким чином, можна також стверджувати, що для успішного функціонування в економічній системі повинна знаходитись така оптимальна кількість інформації, що містила б не тільки інформацію з національного середовища, але й релевантну інформацію з зовнішнього середовища по відношенню до національної економічної системи.

Також можна зробити обґрунтоване припущення, що кількість інформації в економічній системі країни повинна бути наближеною до усередненого значення кількості інформації по групі схожих країн з якими вона має економічні зв'язки.

На рисунку 2 наведені дані із співставленням темпів зростання ВВП та відхилення кількості інформації для групи країн з розвиненими ринками. На рисунку 3 наведені дані із співставлення темпів зростання ВВП та відхилення кількості інформації для групи країн з ринками, що розвиваються.

Залежності наведені на рисунках 2 та 3, які мають явну низхідну динаміку, за значеннями коефіцієнтів детермінації можна характеризувати як значні та високі.

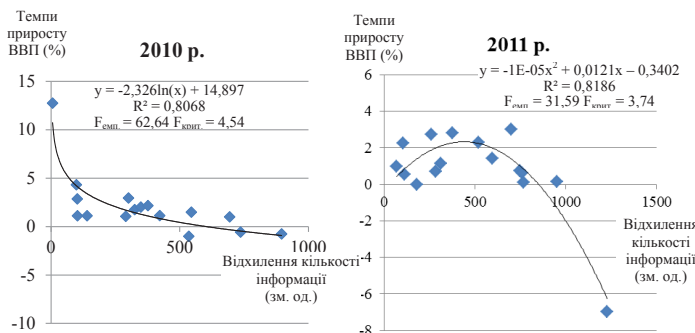


Рисунок 2. Залежність темпів приросту ВВП від абсолютного значення відхилення кількості інформації у групі країн з розвиненим ринком у період 2010-2011 рр.

В кожному випадку емпіричні значення критерію Фішера значно вищі за критичні значення, що говорить про достатню надійність отриманих рівнянь.

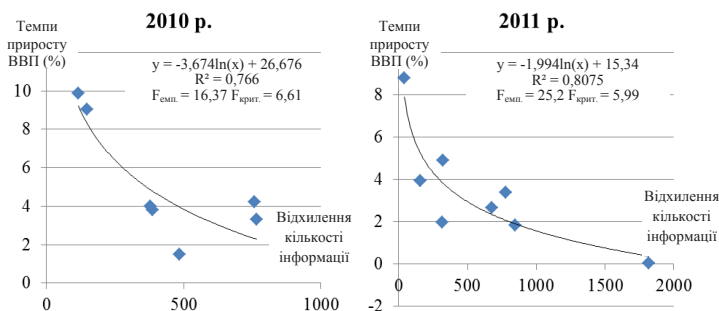


Рисунок 3. Залежність темпів приросту ВВП від абсолютного значення відхилення кількості інформації у групі країн з ринком, що з'являється у період 2010-2011 рр.

Таким чином, спираючись на дані рисунків 2 та 3 можна стверджувати, що із збільшенням відхилення кількості інформації в країні від усередненого значення кількості інформації по відповідній групі країн, показники приросту ВВП знижуються. Так недостатній чи, навпаки, надлишковий обсяг інформації створює несприятливе середовище прийняття рішень для економічних агентів, що, в свою чергу, негативно позначається на ефективності функціонування всієї економічної системи.

Висновки і пропозиції. Від так, ІКТ безумовно впливають на економічне зростання, впливаючи на кількість інформації у економічній системі, що в свою чергу обумовлює характер середовища прийняття рішень для економічних агентів. Такий вплив є нелінійним, а відносний характер показника оптимальної кількості інформації значно ускладнює формування

політики розвитку ІКТ та, загалом, створення сприятливого середовища ведення економічної діяльності.

Спираючись на все вищенаведене можна стверджувати, що досягнення саме достатнього рівня розвитку ІКТ повинно стати основою досягнення оптимальної кількості інформації в економічній системі. Перерозвиненість чи недорозвиненість ІКТ у країні відносно відповідних показників у країнах, які мають значний вплив на економіку першої, буде мати негативні наслідки для її економічного розвитку.

Отже, опікуючись питанням кількості інформації в економічній системі, необхідно орієнтуватись на показники інших країн, які мають вплив на розвиток економічної ситуації в країні. При цьому, чим більшим буде відхилення, тим меншими будуть показники економічного зростання, зокрема приросту ВВП.

Список літератури:

1. І. Л. Сазонець, О. А. Джусов, О. М. Сазонець. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
2. Fama E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work / [Електрон. ресурс] / E. Fama – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2325486>
3. Grossman S., Stiglitz, J. On the Impossibility of Informationally Efficient Prices / [Електрон. ресурс] / S. Grossman, J. Stiglitz – Режим доступу: <http://www.aeaweb.org/aer/top20/70.3.393-408.pdf>
4. Fama E. Efficient Capital Markets II / [Електрон. ресурс] / E. Fama – Режим доступу: <http://efinance.org.cn/cn/fm/Efficient%20markets%20II.pdf>
5. Index construction objectives and methodology for the msci global investable market value and growth indices / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.msci.com/eqb/methodology/meth_docs/MSCI_May13_GIMIMethod.pdf
6. MSCI Index Performance / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.msicbarra.com/products/indices/international_equity_indices/performance.html
7. Arce B., Timmer L. Does Information and Communication Technology Drive EU-US Productivity Growth Differentials? / [Електрон. ресурс] / B. van Arce, L. Timmer – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/3488862>
8. Шнипко О. С. Національний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і конкурентоспроможність // Економіка і прогнозування – 2007. – №7 – с.116-129
9. Жаліло Я. А. Економічна стратегія формування інформаційного суспільства / [Електрон. ресурс] / Я. А. Жаліло – Спосіб доступу: URL: www.isu.org.ua
10. Arrow K. J. Methodological Individualism and Social Knowledge Stable / [Електрон. ресурс] / K. J. Arrow – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2117792>

Варич Ю. М.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

РОЛЬ КОЛИЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ В УСПЕШНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Резюме

В статье проанализирована взаимосвязь количества информации в экономической системе с уровнем развития информационно-коммуникационных технологий в стране и влияние количества информации на успешность функционирования ее экономической системы, в частности на такой показатель, как темпы прироста ВВП.

Ключевые слова: экономическая система, информация, ВВП, информационно-коммуникационные технологии.

Varich Y. M.

Dnepropetrovsk National University named after O. Gonchar

**THE ROLE OF QUANTITY OF INFORMATION
IN THE SUCCESS OF ECONOMIC SYSTEMS**

Summary

The paper is mainly dealing with analyzes of the relationship between quantity of information in the economic system and the level of ICT readiness in the country and the impact of information on successful functioning of the economic system, including such indicators as GDP growth.

Key words: economic system, information, GDP, information and communication technology.

УДК 658:69:517

Верхоглядова Н. І.

Примуш Ю. С.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

АЛГОРИТМ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розроблено алгоритм стабілізації життєвого циклу підприємств будівельного комплексу, який дозволяє підприємству виявити і вибрати цілеспрямований напрямок його розвитку та нарощування. Головним складовим елементом алгоритму стабілізації життєвого циклу підприємств є цільова стадія – це стадія, на якій підприємство досягає кращих показників ефективності напрямів діяльності життєвого циклу будівельного підприємства в порівнянні з звітними показниками. Своєчасне виявлення цільової стадії життєвого циклу дозволяє підприємству досягати найбільших показників ефективності протягом усього життєвого циклу.

Ключові слова: життєвий цикл підприємства, стадія життєвого циклу, показники ефективності, напрямки діяльності, алгоритм, стабілізація, цільова стадія.

Постановка проблеми. Кожне підприємство в процесі свого життєвого циклу прагне досягти найбільшого сумарного показника ефективності життєвого циклу при проходженні всіх його стадій. Життєвий цикл кожного підприємства підпорядковується загальному закону розвитку. Одним з головних принципів закону розвитку життєвого циклу підприємства є принцип стабілізації – прагнення до стабілізації найбільш ефективних стадій життєвого циклу. На нашу думку, принцип стабілізації для життєвого циклу підприємства є найважливішим, адже завдяки своєчасній та правильній стабілізації найбільш ефективних стадій, кожне підприємство може продовжити свій життєвий цикл і досягти найбільших показників ефективності напрямів діяльності підприємства. Тому ми вважаємо, що необхідною є розробка алгоритму стабілізації життєвого циклу будівельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкий спектр питань, пов'язаних з концептуальною основою управління та оцінки життєвого циклу підприємства, розкривається в працях М. Портера, К. Саймонса, Дж. Мура, Дж. Крістенса, Х. Фокса, Дж. Вассина, Д. Ліппіта, В. Шмідта, І. Адізеса, Л. Грейнера, Д. Міллера та П. Фрізена, Д. Каца та Р. Канна, Б. Мільнера, С. Корягінаої, Г. Широкової, Г. Козаченко, О. Шацької та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема розробки алгоритму стабілізації життєвого циклу підприємства не знайшла свого висвітлення в жодній з робіт науковців.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка алгоритму стабілізації життєвого циклу будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розробка алгоритму стабілізації життєвого циклу підприємства включає виконання послідовних етапів:

1. Ідентифікація стадій життєвого циклу будівельного підприємства. Проводиться на основі показників ефективності (рентабельності) напрямів діяльності життєвого циклу підприємства.

Показник рентабельності операційного напрямку діяльності життєвого циклу підприємства доцільно розраховувати, як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до середньої вартості активів, при подальшому розкладанні він враховує зміну двох факторів: рентабельність продажів та оборотність активів [1, с. 121; 2, с. 54]:

$$P_{\text{опд}} = \Pi(З)_{\text{опд}} \div A = D_{\text{опд}} \div A \times \Pi(З)_{\text{опд}} \div D_{\text{опд}}, \quad (1)$$

де $\Pi(З)_{\text{опд}}$ – прибуток (збиток) від операційного напрямку діяльності; A – середня вартість активів; $D_{\text{опд}}$ – дохід від операційного напрямку діяльності.

Рентабельність інвестиційного напрямку діяльності життєвого циклу підприємства повинна визначатися як відношення прибутку від інвестиційного напрямку діяльності до середньої величини необоротних активів, а також при подальшому розкладанні він визначається як добуток рентабельності інвестицій та оборотності інвестицій. Показник рентабельності інвестиційного напрямку діяльності життєвого циклу підприємства показує скільки грошових одиниць прибутку припадає на одиницю, інвестовану у необоротні активи [1, с. 121; 2, с. 54]:

$$P_{\text{інд}} = \Pi(З)_{\text{інд}} \div \text{Необ.}A = \Pi(З)_{\text{інд}} \div D_{\text{інд}} \times D_{\text{інд}} \div \text{Необ.}A, \quad (2)$$

де $\Pi(З)_{\text{інд}}$ – прибуток (збиток) від інвестиційного напрямку діяльності; $\text{Необ.}A$ – середня вартість необоротних активів; $D_{\text{інд}}$ – дохід від інвестиційного напрямку діяльності.

Показником рентабельності фінансового напрямку діяльності життєвого циклу підприємства є рентабельність власного капіталу за прибутком від фінансового напрямку діяльності, яка визначається як добуток рентабельності фінансових вкладень, оборотності залученого капіталу та коефіцієнта фінансового левереджу підприємства [1, с. 121; 2, с. 54]:

$$P_{\text{фнд}} = \Pi(З)_{\text{фнд}} \div \text{ВК} = \Pi(З)_{\text{фнд}} \div D_{\text{фнд}} \times D_{\text{фнс}} \quad (3)$$

де $\Pi(З)_{\text{фнд}}$ – прибуток (збиток) від фінансового напрямку діяльності; $D_{\text{фнд}}$ – дохід від фінансового напрямку діяльності; ВК – середня вартість залученого капіталу; $D_{\text{фнс}}$ – середня вартість власного капіталу.

Особливістю визначення саме цих показників рентабельності напрямів діяльності життєвого циклу підприємства є те, що в кожному конкретному випадку для розрахунку використовується певний вид прибутку отриманого підприємством на різних стадіях життєвого циклу.

Аналіз характерних особливостей кожної стадії життєвого циклу підприємства [3, с. 3; 4, с. 200; 5, с. 27] дозволив нам сформулювати матрицю визначення стадій життєвого циклу підприємства за індексами приросту показників рентабельності, що характеризують напрями його діяльності (табл. 1).

2. Визначення цільової стадії життєвого циклу підприємства включає у себе декілька підпунктів.

Цільова стадія життєвого циклу будівельного підприємства – це стадія, на якій підприємство досягає показників ефективності напрямів діяльності життєвого циклу будівельного підприємства кращих у порівнянні зі звітними показниками. Для кожної з шести, обраних нами, стадій життєвого циклу є своя цільова стадія, до якої потрібно прагнути кожному

підприємству для досягнення більш високих показників ефективності напрямів діяльності, стабільності і, в результаті, подовження та підтримання загального життєвого циклу будівельного підприємства:

1. Стадія швидкого росту \Rightarrow повільного росту.
2. Стадія повільного росту \Rightarrow стабільності.
3. Стадія стабільності \Rightarrow швидкого чи повільного росту.
4. Стадія повільного падіння \Rightarrow стабільності.
5. Стадія швидкого падіння \Rightarrow повільного падіння.
6. Стадія кризи \Rightarrow швидкого росту.

Таблиця 1

**Матриця визначення стадій життєвого циклу підприємства
за індексами приросту показників ефективності,
що характеризують напрями його діяльності**

Індекс приросту показника, що характеризує напрям діяльності	Стадія швидкого росту	Стадія повільного росту	Стадія стабільності	Стадія повільного падіння	Стадія швидкого падіння	Стадія кризи
Операційний напрям діяльності	↑	↑	↑	↓	↓	↓
Інвестиційний напрям діяльності	↓	↑	↑	↑	↓	↓
Фінансовий напрям діяльності	↓	↓	↑	↑	↑	↓

2.1. Визначення напрямку зміни ключового показника ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства, що дозволить досягнути цільової стадії.

Ключовим показником ефективності напрямку діяльності певної стадії життєвого циклу підприємства буде саме той показник напрямку діяльності (операційний, фінансовий чи інвестиційний), завдяки збільшенню якого підприємство зможе перейти до стадії, на якій досягне більших показників ефективності (цільова стадія). Визначення ключового показника напрямку діяльності необхідно проводити згідно таблиці 1, де кожна стадія життєвого циклу підприємства характеризується поступовою зміною одного з показників ефективності напрямів діяльності.

2.2. Визначення найбільш значимого внутрішнього фактору впливу на ключовий показник ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства:

2.2.1. Розрахунок кількісного впливу внутрішніх факторів на ключовий показник ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства методом ланцюгових підстановок.

Метод ланцюгових підстановок використовується в дослідженні функціональних залежностей і призначений для визначення відокремленого впливу кожного з внутрішніх факторів на кінцевий показник за незмінного (фіксованого) значення інших, що аналізується. Суть методу заключається в послідовній, почерговій заміні у функціональній моделі базисних значень показників на звітні. При цьому, в першу чергу підлягають заміні кількісні параметри [6, с. 83].

Перш за все необхідно побудувати таблицю, в якій зверху перелічити усі необхідні внутрішні фактори. Кількість підстановок визначається кількістю внутрішніх факторів, що впливають на результативний показник ефективності напрямів діяльності плюс один. В перший рядок таблиці (нульова підстановка) записують базові значення внутрішніх факторів ключового показника ефективності певного напрямку діяльності. Другий рядок таблиці (перша підстановка) – базове значення першого внутрішнього фактора ключового показника ефективності замінюють на звітне значення. Третій рядок таблиці (друга підстановка) – базове значення другого внутрішнього фактора ключового показника ефективності замінюють також на значення звітного року, при умові, що перший теж залишився звітним. Відповідні підстановки робимо до повної заміни внутрішніх факторів впливу на звітні показники (остання підстановка).

Розраховуємо добутки внутрішніх факторів впливу відповідно по кожній підстановці. Розрахувавши добутки, визначимо вплив кожного з внутрішніх факторів на ключовий показник ефективності напрямку діяльності. Вплив першого внутрішнього фактора визначається як різниця між розрахунковим показником добутку внутрішніх факторів першої підстановки (Р1) і розрахунковим показником добутку внутрішніх факторів нульової підстановки (Рб). Вплив другого внутрішнього фактора визначається як різниця між розрахунковим показником добутку внутрішніх факторів другої підстановки (Р2) і розрахунковим показником добутку внутрішніх факторів першої підстановки (Р1). Вплив третього фактора визначається як різниця між розрахунковим показником добутку внутрішніх факторів третьої підстановки (Р3) і розрахунковим показником добутку внутрішніх факторів другої підстановки (Р2). Вплив четвертого фактора визначається як різниця між розрахунковими показниками (Рз) і (Р3). Запропонований процес розрахунку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок впливу факторів способом ланцюгових підстановок

Номер підстановки та назва фактора	Фактори, які впливають на показник				Добуток факторів	Величина впливу фактора
	1-й	2-й	3-й	4-й		
Нульова підстановка	Б	Б	Б	Б	Рб	-
Перша підстановка (1-й фактор)	З.	Б	Б	Б	Р1	Р1-Рп
Друга підстановка (2-й фактор)	З	З	Б	Б	Р2	Р2-Р1
Третя підстановка (3-й фактор)	З	З	З	Б	Р3	Р3-Р2
Четверта підстановка (4-й фактор)	З	З	З	З	Рз	Рзв-Р3

Умовні позначення: Б – базисні значення показників внутрішніх факторів; З – звітні значення показників внутрішніх факторів п; 1-й, 2-й, 3-й, 4-й – кількісні фактори.

2.2.2. Відбір найвагомішого внутрішнього фактора впливу на ключовий показник ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу під-

приємства. На основі розрахунку кількісного впливу внутрішніх факторів на ключовий показник ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства за методом ланцюгових підстановок визначається напрям та величина впливу кожного з внутрішніх факторів.

Оскільки метою стабілізації є досягнення стадії життєвого циклу (цільової стадії), на якій показники ефективності напрямів діяльності життєвого циклу будуть набувати більшої загальної ефективності ніж на попередній стадії життєвого циклу, тому, на нашу думку, найвагомим внутрішнім фактором впливу на ключовий показник ефективності на стадіях спаду буде той, який найбільш негативно впливає на ключовий показник ефективності певного напрямку діяльності, бо саме завдяки його дії підприємство значними темпами зменшує ефективність напрямів діяльності, а на стадіях росту найвагомим буде внутрішній фактор, завдяки дії якого ключовий показник напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства значно збільшується у порівнянні з дією інших факторів.

2.2.3. Розрахунок значення найвагомшого внутрішнього фактору впливу, яке дозволить досягнути приросту величини ключового показника ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства за допомогою пакету аналізу даних «Пошук рішення» і «Підбір параметру» [7, с. 125; 8, с. 218].

3. Розрахунок цільового інтегрального показника стадії життєвого циклу підприємства на основі ключової величини показника ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу буде проводитися за формулами 4-9, як сума добутоків показників ефективності трьох напрямів діяльності на відповідні вагові показники кожної стадії життєвого циклу будівельного підприємства:

$$I_{j(u.p.)} = K_{1.1} \times P_{онд} + K_{1.2} \times P_{інд} + K_{1.3} \times P_{фнд} \quad , \quad (4)$$

$$I_{j(n.p.)} = K_{2.1} \times P_{онд} + K_{2.2} \times P_{інд} + K_{2.3} \times P_{фнд} \quad , \quad (5)$$

$$I_{j(ст.)} = K_{3.1} \times P_{онд} + K_{3.2} \times P_{інд} + K_{3.3} \times P_{фнд} \quad , \quad (6)$$

$$I_{j(n.n.)} = K_{4.1} \times P_{онд} + K_{4.2} \times P_{інд} + K_{4.3} \times P_{фнд} \quad , \quad (7)$$

$$I_{j(u.n.)} = K_{5.1} \times P_{онд} + K_{5.2} \times P_{інд} + K_{5.3} \times P_{фнд} \quad , \quad (8)$$

$$I_{j(кр.)} = K_{6.1} \times P_{онд} + K_{6.2} \times P_{інд} + K_{6.3} \times P_{фнд} \quad , \quad (9)$$

де $K_{1.1-1.3}$, $K_{2.1-2.3}$, $K_{3.1-3.3}$, $K_{4.1-4.3}$, $K_{5.1-5.3}$, $K_{6.1-6.3}$ – коефіцієнти вагомості показників напрямів діяльності на кожній стадії життєвого циклу підприємства, $P_{онд,інд,фнд}$ – показник ефективності (рентабельності) операційного, інвестиційного і фінансового напрямів діяльності життєвого циклу підприємства.

Загальні коефіцієнти вагомості по кожному напрямку діяльності на кожній стадії життєвого циклу для п'яти підприємств розраховуються як середньоарифметичні:

$$K_{ij} = \sum K_{ij} \div n, \quad (10)$$

де K_{ij} – коефіцієнт вагомості кожного напрямку діяльності життєвого циклу підприємства на відповідній стадії; i – один з трьох напрямів діяльності життєвого циклу підприємства; j – відповідна стадія життєвого циклу підприємства; n – кількість років перебування на j стадії життєвого циклу.

Особливу увагу необхідно приділяти той стадії життєвого циклу будівельного підприємства, на якій воно знаходиться саме зараз, бо своєчасно виявивши найвагоміші фактори показників ефективності певної стадії, можна в подальшому запобігти настанню стадій падіння та перейти на стадії життєвого циклу підприємства де показники ефективності напрямів діяльності досягнуть найбільших значень.

Отже, реалізувавши даний алгоритм, ми визначили, що у 2011 році досліджуване будівельне підприємство «Сана ЛТД» знаходилося на стадії швидкого падіння.

Цільовою стадією, до якої потрібно прагнути підприємству – стадія повільного падіння. Оскільки знаходячись на стадії швидкого падіння у підприємства спостерігається зменшення показників ефективності від операційного і інвестиційного напрямів діяльності i , щоб не потрапити у наступну стадію (стадію кризи), підприємству необхідно завдяки внутрішнім факторам кожного з напрямів діяльності підтримати та збільшити свою ефективність, що відбудеться на стадії повільного падіння, на якій буде спостерігається ріст показників ефективності від інвестиційного напрямку діяльності.

Для досягнення цільової стадії підприємству необхідно стабілізувати та збільшити показники ефективності інвестиційного напрямку діяльності для переходу зі стадії швидкого падіння до цільової стадії повільного падіння.

Для визначення найбільш значимого внутрішнього фактору впливу на ключовий показник ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу будівельного підприємства ми, перш за все, провели розрахунок кількісного впливу внутрішніх факторів на ключовий показник ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства методом ланцюгових підстановок (табл. 3).

Зазначимо, що розкладання кожного показника ефективності напрямку діяльності проводилося згідно з формулами 1-3, де P_i – рентабельність інвестицій, $Ob(i)$ – оборотність інвестицій.

Підприємство на стадії швидкого падіння характеризується зменшенням показника інвестиційного напрямку діяльності на 6,31%, на що вплинула дія 2 факторів: зменшення рентабельності інвестицій на 73,31% призвело до зменшення показника ефективності на 11,51%, а збільшення оборотності інвестицій на 11,59% сприяло росту показника ефективності на 5,2%.

На основі проведених розрахунків кількісного впливу внутрішніх факторів для підприємства найвагомим фактором впливу на показник ефективності інвестиційного напрямку діяльності на стадії швидкого падіння виявився показник оборотності інвестицій, який прямо пропорційно впливає на показник ефективності, при його збільшенні росте показник ефективності інвестиційного напрямку діяльності.

Таблиця 3

**Кількісний вплив внутрішніх факторів на показник ефективності
інвестиційного напрямку діяльності стадії швидкого падіння**

Номер підстановки та назва фактора	Фактори, які впливають на показник		Добуток факторів (%)	Величина впливу фактора (%)
	Рін(од.)	Об(і) (од.)		
Нульова підстановка	0,8813	0,2657	23,42	-
Перша підстановка (Рін)	0,4482	0,2657	11,91	-11,51
Друга підстановка (Об(і))	0,4482	0,3816	17,10	5,2

Таким чином, виявивши найвагоміші внутрішні фактори ключового показника підприємства для цільової стадії, необхідним постає розрахунок значення найвагомішого внутрішнього фактору впливу, який дозволить досягнути приросту величини ключового показника ефективності напрямку діяльності стадії життєвого циклу підприємства.

Для цього ми у комп'ютерному середовищі «Ехсел» за допомогою пакету аналізу даних «Пошук рішення» і «Підбір параметру» знайдемо значення найвагоміших внутрішніх факторів впливу на ключовий показник ефективності для досягнення цільової стадії.

Необхідною умовою для показників ефективності напрямів діяльності стадій життєвого циклу будівельних підприємств при переході на цільову стадію є збільшення величини ключового показника ефективності напрямку діяльності хоча б на 1% у порівнянні з попереднім роком.

Тому у своїх розрахунках, при знаходженні значення найвагоміших внутрішніх факторів впливу на ключовий показник ефективності для досягнення цільової стадії ми користувалися саме цією умовою (табл. 4).

Для досягнення цільової стадії (повільного падіння) Підприємству 5 для збільшення показника ефективності інвестиційного напрямку діяльності на 1% необхідно збільшити показник оборотності інвестицій на 2,22%.

Таблиця 4

Значення показника оборотності інвестицій для досягнення цільової стадії

Показники (од.)	Оборотність інвестицій (од.)	Рентабельність інвестицій (од.)	Рентабельність інвес- тиційного напрямку діяльності (од.)
Стадії			
«Сана ЛТД»			
Швидкого падіння	0,3816	0,4482	0,1710
Повільного падіння	0,4038	0,4482	0,1810

Таким чином, визначивши значення найвагоміших факторів показника ефективності інвестиційного напрямку діяльності життєвого циклу підприємства для досягнення цільової стадії, можна визначити інтегральний показник цільової стадій і порівняти її значення, для перевірки правильності розрахунків, зі значеннями інтегральних показників стадій 2011 року.

Таблиця 5

Значення інтегрального показника цільової стадії життєвого циклу будівельного підприємства

Підприємство	Стадія	Значення інтегрального показника стадії (од.)	Цільова стадія	Значення інтегрального показника цільової стадії (од.)
1	Швидкого падіння	0,3946	Повільного падіння	0,4095

З таблиці 5 видно, що досягнувши цільової стадії підприємство зможе значно збільшити інтегральний показник ефективності життєвого циклу підприємства.

Висновки і пропозиції. Спираючись на отримані данні інтегрального показника цільової стадії життєвого циклу будівельного підприємства, можна дійти висновку, що своєчасне виявлення ключового напрямку діяльності життєвого циклу, визначення найвагомішого внутрішнього фактору, який впливає на зміну ключового показника ефективності на певній стадії життєвого циклу, допоможуть підприємству досягти більш стійких і високих значень показників ефективності напрямів діяльності життєвого циклу підприємства і загального інтегрального показника стадій життєвого циклу підприємства.

Список літератури:

1. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебн. пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 471 с.
2. Івахненко В. М., Горбатов М. І. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Івахненко, М. І. Горбатов – К. : КНЕУ, 2005. – 302 с.
3. Иванов Ю. В. Организация и экономика предприятия на разных этапах жизненного цикла / Ю. В. Иванов // Проблемы региональной экономики. – : Международный университет «Дубна», 2008 – Т. 1. – С. 3-18.
4. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М. : ИНФРА – М, 2001. – 480 с.
5. Шацкая Е. Ю. Применение концепции жизненного цикла для мониторинга развития социально-экономических систем / Е. Ю. Шацкая // Вестник Северо-Кавказского государственного университета. – 2010. – № 1 (22). – С. 27-32.
6. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатов М. І. Економічний аналіз : Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с. – С. 83
7. Петров Э. Г., Новожилова М. В., Гребенник И. В., Соколова Н. А. Методы и средства принятия решений в социально-экономических и технических системах / Под общей редакцией Э. Г. Петрова. – Херсон : ОЛДИ-плюс, 2003. – 380 с.
8. Эддоус М., Стэнфилд Р. Методы принятия решений / Пер. с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

Верхоглядова Н. И.

Примуш Ю. С.

ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры»

АЛГОРИТМ СТАБИЛИЗАЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье разработан алгоритм стабилизации жизненного цикла предприятий строительного комплекса, который позволяет предприятию выявить и выбрать целенаправленное направление его развития и наращивания. Главными составляющими элементом алгоритма стабилизации жизненного цикла предприятий является целевая стадия – это стадия, на которой предприятие достигает показателей эффективности направлений деятельности жизненного цикла строительного предприятия, лучшего по сравнению с отчетными показателями. Своевременное выявление целевой стадии жизненного цикла позволяет предприятию достигать наибольших показателей эффективности на протяжении всего жизненного цикла.

Ключевые слова: жизненный цикл предприятия, стадия жизненного цикла, показатели эффективности, направления деятельности, алгоритм, стабилизация, целевая стадия.

Verkhoglyadova N. I.

Primush Y. S.

SHEE «Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture»

ALGORITHM OF STABILIZATION OF LIFE CYCLE OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISES

Summary

In the article developed an algorithm for stabilization of the life cycle construction companies, which allows the company to identify and select the purposeful direction of its development and capacity. The main components of the stabilization algorithm element of the life cycle of enterprises is the target stage – this is the stage at which the company reaches the performance of activities of the life cycle of the construction company the best in comparison to the reporting indicators. Timely detection of the target in the life cycle allows the company to achieve the highest performance throughout the life cycle.

Key words: life cycle of the enterprise, the stage of the life cycle, performance, activities, algorithm, stabilization, target stage.

УДК 615.115.4

Гілета Ю. І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРЕРОЗПОДІЛ РИНКОВОЇ ВЛАДИ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ

У статті визначено рівень концентрації фармацевтичного ринку України. Проаналізовано основні фінансові показники провідних фармацевтичних підприємств України та висвітлено тенденції їхнього розвитку. В роботі також представлено динаміку товарної структури зовнішньої торгівлі України.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, індекс Херфіндаля-Хіршмана, підприємство, концентрація, маркетингова діяльність.

Постановка проблеми. Однією із найважливіших характеристик структури ринку є рівень його концентрації. Рівень концентрації впливає на схильність фірм до суперництва або співпраці: чим менше фірм діє на ринку, тим легше їм усвідомити взаємну залежність один від одного, і тим скоріше підуть вони на співпрацю. На фармацевтичному ринку України наявна продукція понад 300 виробників з країн далекого зарубіжжя, країн СНД і Балтії, а також 160 вітчизняних виробників, серед яких 22 виробники, що займалися виробництвом лікарських засобів ще за часів Радянського Союзу. У зв'язку з економічною концентрацією на ринку, суб'єкти господарювання можуть набувати суттєвої ринкової влади, що дає їм можливість впливати на рівень ринкової конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За підсумками 2010 року весь фармацевтичний ринок країн пострадянського простору склав 25 мільярдів доларів США в закупівельних цінах (включаючи тільки лікарські засоби) і виріс на 15%. Для порівняння, світовий фармацевтичний ринок, за даними компанії IMS Health, у 2010 році склав 825 мільярдів доларів США і зріс на 4-6% [1, с. 42; 2, с. 126]. У табл. 1 подано товарну структуру зовнішньої торгівлі України та Львівської області у 2007-2010 рр.

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та Львівської області у 2007-2010 рр., тис. дол. США*

Роки	Україна							
	2007		2008		2009		2010	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Усього	49248063,6	60669923	66954429,8	85535356,4	39702883,3	45435559,2	51430521,6	60739969,3
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4047218	5316453,3	5045334,5	6959124,5	2515151,7	5319269,4	3479168,7	6441659,3
Фармацевтична продукція	129446,6	1931315,9	151071,8	2433303,7	150046,4	2130331,5	198519,5	2445836

Продовження таблиці 1

Львівська область								
Роки	2007		2008		2009		2010	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Усього	1026885,67	1474398,57	998520,2	2572431,8	799021,8	1622536,2	974373,7	2028246,2
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	10529,66	131606,95	18283,8	172516,8	14098,1	112902	17214	141879,3
Фармацевтична продукція	3721,3	26200,65	2214,3	28121,6	2412,8	18991,5	3637,7	27879,6

*Джерело: складено автором на основі даних [3; 4]

Найбільшими українськими виробниками-експортерами є ВАТ «Фармак», Корпорація «Артеріум» (ПАТ «Київмедпрепарат», ПАТ «Галичфарм»). Географія експортних поставок здебільшого представлена такими країнами, як: Узбекистан, Казахстан, Росія, Білорусь та інші країни. Концентрація експорту фармацевтичної продукції українського виробництва, переважно до країн СНД, що пояснюється наявністю жорсткої системи контролю за рівнем якості продукції на європейських ринках, а також необхідністю наявності у виробників GMP сертифікатів.

Найбільшими українськими виробниками-експортерами є ВАТ «Фармак», Корпорація «Артеріум» та інші підприємства. Обсяг імпорту готових лікарських засобів за період з січня по липень 2010 року склав 8,3 млрд. грн. (+15% порівняно з аналогічним періодом 2009 року). Найбільшими країнами-імпортерами фармацевтичної продукції в Україну у аналізованому періоді були: Німеччина, Індія, Угорщина, Франція та інші країни. Основними компаніями-імпортерами в Україну фармацевтичної продукції є ТОВ «БадМ», ТОВ СП «Оптима-Фарм» Лтд, ТОВ «ВВС-Лтд», ЗАТ «Альба Україна», ТОВ «Санofi-Авентіс Україна» та інші підприємства [5, с. 208-209].

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення рівня концентрації фармацевтичного ринку України, аналізування основних фінансових показників провідних фармацевтичних підприємств України та висвітлення тенденцій їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу. Концентрація продавців відображає відносну величину та кількість підприємств, що працюють на ринку. Чим менше компаній, тим вищий рівень концентрації. Ринкова влада дає фармацевтичним підприємствам кращі умови для підвищення якості виготовленої продукції. У табл. 2 продемонстровано концентрацію ринку фармацевтичної продукції України, виготовлену вітчизняними фармацевтичними виробниками у 2010-2011 рр.

З метою визначення рівня концентрації фармацевтичного ринку розраховують індекс Херфіндаля-Хіршмана (Herfindal-Hirschman Index), котрий рівний сумі квадратів часток фірм, що діють на ринку:

$$HHI = \sum Y_i^2, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

де HHI – індекс Херфіндаля-Хіршмана;

Y_i – розмір фірми (ринкова частка) [8, с. 279].

Таблиця 2

Концентрація ринку фармацевтичної продукції* України у 2010-2011 рр.**

№ з/п	2010 р.			2011 р.		
	Підприємство (в порядку зменшення часток)	Чистий дохід, тис. грн.	Ринк. частка, %	Підприємство (в порядку зменшення часток)	Чистий дохід, тис. грн.	Ринк. частка, %
1.	ПАТ «Фармак»	1230001	23,83	ПАТ «Фармак»	1477205	21,19
2.	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	683163	13,24	Інші	1179760	16,93
3.	ПАТ «Київмедпрепарат»	541161	10,48	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	738620	10,60
4.	ПАТ Науково-виробничий центр «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод»	397710	7,71	ПАТ «Київмедпрепарат»	550533	7,90
5.	ПАТ «Сумісне Українсько-Бельгійське хімічне підприємство «Інтерхім»	333877	6,47	ПАТ Науково-виробничий центр «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод»	449413	6,45
6.	ПАТ «Галичфарм»	265265	5,14	ПАТ «Сумісне Українсько-Бельгійське хімічне підприємство «Інтерхім»	380620	5,46
7.	ПАТ «Київський вітамінний завод»	263693	5,11	ПАТ «Київський вітамінний завод»	338016	4,85
8.	ПрАТ «Біофарма»	229451	4,45	ПАТ «Галичфарм»	312426	4,48
9.	ПАТ «Фітофарм»	187772	3,64	ПрАТ «Біофарма»	251467	3,61
10.	Інші	158576	3,07	ПАТ «Фітофарм»	229610	3,29
11.	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	145863	2,83	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзоовет-промпостач»	150406	2,16
12.	ПАТ «Стома»	114863	2,23	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	147256	2,11
13.	ПАТ «Монфарм»	93878	1,82	ПАТ «Стома»	115978	1,66
14.	ПАТ «Лубнифарм»	91002	1,76	ПАТ «Лубнифарм»	115401	1,66
15.	ПАТ «Хімзавод «Червона Зірка»	79242	1,54	ПАТ «Монфарм»	94579	1,36
16.	ПАТ «Ліктрави»	75293	1,46	ПАТ «Хімзавод «Червона Зірка»	83708	1,20
17.	ПАТ «Луганський хіміко-фармацевтичний завод»	71111	1,38	ПАТ «Луганський хіміко-фармацевтичний завод»	75897	1,09
18.	ПрАТ «Лекхім-Харків»	53130	1,03	ПАТ «Ліктрави»	74111	1,06
19.	ПрАТ «Еколого-охоронна фірма «КРЕОМА-ФАРМ»	51927	1,01	ПрАТ «Лекхім-Харків»	72167	1,04

Продовження таблиці 2

20.	ПрАТ «Інфузія»	49225	0,95	ПрАТ «Еколого-охоронна фірма «КРЕОМА-ФАРМ»	54442	0,78
21.	ТзОВ «Натур +»	31573	0,61	ПрАТ «Інфузія»	42639	0,61
22.	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзоовет-промпостач»	13624	0,26	ТзОВ «Натур +»	35588	0,51
Разом	5161400	100	-	6969842	100	

*Фармацевтична продукція вироблена вітчизняними фармацевтичними виробниками України.

**Джерело: складено автором на основі даних [6; 7; 8]

Даний показник характеризує не частку ринку, котру контролюють кілька найбільших компаній, а розподіл ринкової влади між усіма суб'єктами фармацевтичного ринку [10, с.17]. Використовуючи дані табл. 2 та формулу (1), розрахуємо індекс Херфіндаля-Хіршмана для фармацевтичного ринку України у 2010-2011 рр.

Для фармацевтичного ринку України у 2010 р.:

$$\begin{aligned} \text{ННІ} = & 23,83^2 + 13,24^2 + 10,48^2 + 7,71^2 + 6,47^2 + 5,14^2 + 5,11^2 + 4,45^2 + \\ & + 3,64^2 + 3,07^2 + 2,83^2 + 2,23^2 + 1,82^2 + 1,76^2 + 1,54^2 + 1,46^2 + \\ & + 1,38^2 + 1,03^2 + 1,01^2 + 0,95^2 + 0,61^2 + 0,26^2 = 1078,36. \end{aligned}$$

Для фармацевтичного ринку України у 2011 р.:

$$\begin{aligned} \text{ННІ} = & 21,19^2 + 16,93^2 + 10,60^2 + 7,90^2 + 6,45^2 + 5,46^2 + 4,85^2 + 4,48^2 + \\ & + 3,61^2 + 3,29^2 + 2,16^2 + 2,11^2 + 1,66^2 + 1,66^2 + 1,36^2 + 1,20^2 + \\ & + 1,09^2 + 1,06^2 + 1,04^2 + 0,78^2 + 0,61^2 + 0,51^2 = 1071,83. \end{aligned}$$

Якщо розраховувати ринкові частки у відсотках, індекс Херфіндаля-Хіршмана набуватиме значення від 0 до 10000. Чим більшим є значення індексу, тим вищою є концентрація продавців на ринку. Якщо $\text{ННІ} > 1800$, то ринок вважають монополізованим і він підлягає жорсткому регулюванню з боку держави. Якщо $1000 < \text{ННІ} < 1800$, то ринок має середній рівень монополізації, а якщо $\text{ННІ} < 1000$, то, відповідно, рівень монополізації – низький [9, с.281; 10, с.18]. Розмір ННІ для фармацевтичного ринку України у 2010 р. становив 1078,36 од., а у 2011 р. знизився на 6,53 од. та був рівним – 1071,83 од. Такий рівень показника свідчить про те, що ринок має середній рівень монополізації, оскільки потрапляє в межі $1000 < \text{ННІ} < 1800$.

Проаналізуємо фінансові показники 10 провідних фармацевтичних підприємств України у галузі «Виробництво фармацевтичних препаратів та матеріалів» (КВЕД 24.42.0) у наведеній нижче табл. 3. «Ефективність маркетингової діяльності фармацевтичних підприємств України у 2010-2011 рр.»

Найбільш загальну характеристику фінансової стійкості підприємства демонструє співвідношення позикового капіталу до власного капіталу. Зростання даного показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від інвесторів та кредиторів, тобто про певне зниження фінансової стійкості [12; 13, с. 247]. Дані табл. 3 демонструють зростання цього показника у всіх проаналізованих підприємств, за винятком, ПАТ «Фармак», ПАТ «Лубнифарм», ПАТ «Фітофарм» у 2011 р., порівняно із 2010 р.

Таблиця 3
Ефективність маркетингової діяльності фармацевтичних підприємств України у 2010-2011 рр.*

Підприємства	Чистий дохід, тис. грн.		Чистий прибуток, тис. грн.	Позичений капітал / ВК, %		Рентабельність реалізації, %							
	2010 р.	2011 р.		2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.						
ПАТ «Фармак»	1230001	1477205	207589	247036	64,9	54,9	16,9	16,7	15,4	0,5	16,7	16,7	-1,2
ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	683163	738620	54502	44349	74,3	74,7	8,0	6,0	0,5	0,5	8,0	6,0	-25,0
ПАТ «Кіівмед-препарат»	541161	550533	34376	31202	136,5	156,6	6,4	5,8	14,7	14,7	6,4	5,8	-9,4
ПАТ «Галич-фарм»	265265	312426	4934	4071	499,5	505,4	1,9	1,3	1,2	1,2	1,9	1,3	-31,6
ПАТ «Кіївський вітамінний завод»	263693	338016	1260	754	196,0	263,7	0,5	0,2	34,5	34,5	0,5	0,2	-60,0
ПрАТ «Біофарма»	229451	251467	14070	12107	16,6	28,9	6,1	4,8	74,1	74,1	6,1	4,8	-21,3
ПАТ «Фіто-фарм»	187772	229610	118	2952	170,7	20,7	0,1	1,3	2401,7	-87,9	0,1	1,3	1200,0
ПАТ «Фарм-стандарт-Біолік»	145863	147256	18355	11847	92,4	103,2	12,6	8,1	-35,5	11,7	12,6	8,1	-35,7
ПАТ «Стома»	114863	147256	21569	14435	32,2	36,7	18,8	9,8	-33,1	14,0	18,8	9,8	-47,9
ПАТ «Лубни-фарм»	91002	115401	4257	3940	212,0	175,1	4,7	3,4	-7,4	-17,4	4,7	3,4	-27,7

*Джерело: складено автором на основі даних [6; 7; 11, с. 197-198]

Це свідчить про позитивну тенденцію у діяльності цих компаній, адже, таким чином, зростає їх фінансова стійкість.

ПАТ «Фітофарм» проводить свою діяльність у галузі «Виробництво фармацевтичних препаратів та матеріалів» (КВЕД 24.42.0), а з 2011 року працює й у галузі «Оптова торгівля фармацевтичними товарами» (КВЕД 51.46.0). З табл. 3 видно, що така диверсифікація, тобто розширення напрямків діяльності підприємства, зумовила зростання фінансових показників у 2011 році, порівняно із 2010 роком.

З даних табл. 3 спостерігаємо, що найвищі показники серед проаналізованих 10 фармацевтичних підприємств України досягнуло ПАТ «Фармак», котре є провідною фармацевтичною компанією, яка успішно та динамічно розвивається з моменту її виходу на ринок та займає чільне місце як у фармацевтичній галузі України, так і за її межами [14, с. 21]. Такий успіх компанії є наслідком введення в промислову експлуатацію комплексної системи автоматизації управління підприємством – SAP ERP. Компанія SAP є одним із світових лідерів на ринку корпоративних додатків, котра допомагає організація ефективніше керувати своїм бізнесом. Рішення SAP дають змогу підвищити ефективність взаємодії окремих співробітників та організації в цілому, сформуванню глибоке розуміння бізнесу, а також створити конкурентну перевагу. Керівництво компанії ПАТ «Фармак» отримало у своє розпорядження потужний інструмент управління бізнесом, який дозволяє значно оперативніше реагувати на зміни, що відбуваються на ринку та дає змогу збільшити коефіцієнт корисної дії усєї компанії [15; 16].

Висновки і пропозиції. Результати досліджень показали, що фармацевтичний ринок України є досить динамічним. З метою визначення рівня концентрації фармацевтичного ринку у роботі було розраховано індекс Херфіндала-Хіршмана, котрий продемонстрував середній рівень монополізації фармацевтичного ринку як у 2010, так і в 2011 році. Проте, рівень монополізації в 2011 році знизився, хоча й незначно. Диверсифікація бізнесу, на прикладі компанії ПАТ «Фітофарм» приводить до позитивних наслідків, оскільки зумовлює значне підвищення фінансових показників. При дослідженні фінансової стійкості фармацевтичних підприємств України, найуспішнішим виявилось ПАТ «Фармак». Значну роль в досягненні такого результату відіграло введення в промислову експлуатацію комплексної системи автоматизації управління підприємством – SAP ERP, котра дозволяє економити час при вирішенні певних завдань, а також знизити витрати підприємства.

Список літератури:

1. Мних О. Б. Актуальні проблеми комерціалізації інноваційних ідей у вітчизняному фармацевтичному бізнесі / Мних О. Б., Гілета Ю. І. // Управління інноваційним процесом в Україні, 2012. – С. 42-43.
2. Мних О. Б. Сучасний фармацевтичний ринок як джерело розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки / Мних О. Б., Гілета Ю. І. // Вісник «Економічні науки» Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 5. – №1. – С. 126-130.
3. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>;
4. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://lv.ukrstat.gov.ua>;
5. Мних О. Б. Актуальні проблеми розвитку фармацевтичного ринку та підходи до їх вирішення / Мних О. Б., Гілета Ю. І. // Вісник «Логістика» Національного університету «Львівська політехніка», 2012. – №749. – С. 207-214.
6. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://smida.gov.ua>
7. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://alt.com.ua>

8. Фармацевтичний ринок України за 2012 рік. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://pharma.net.ua/farmaceutichnij-rinok-ukra%D1%97ni-za-2012-rik/>
9. Кримська Л. Дослідження ринкової концентрації інструментальної галузі // Журнал Європейської економіки. – Вересень 2004. – С. 277-289.
10. Кузьмін О. Є., Горбаль Н. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навч. посібник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 188 с.
11. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика: Монографія. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.
12. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: Навч. посібник. – Київ : КНЕУ, 2003. – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/BookEkAnaliz/tablica.htm>
13. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття персоналії. Укладачі: В. С. Іфтемічук, В. А. Григортев, М. І. Маниліч, Г. Д. Шутак. За наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука. – К. : «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
14. Нормативно-правове регулювання діяльності біотехнологічних і фармацевтичних підприємств: підручник (для вищ. навч. закл.) / М. В. Стасевич, А. М. Кричківська, Б. П. Громолик, Д. Б. Баранович, О. М. Корнієнко, В. П. Новіков; за ред. Б. П. Громолика. – «Триада плюс», 2010. – 288 с.
15. Лідер фармринку України компанія «Фармак» успішно впровадила проект SAP ERP. Режим доступу: <http://farmak.ua/press/758>
16. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://sap.ua>.

Гилета Ю. І.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Резюме

В статье определен уровень концентрации фармацевтического рынка Украины. Проанализированы основные финансовые показатели ведущих фармацевтических предприятий Украины и освещены тенденции их развития. В работе также представлена динамика товарной структуры внешней торговли Украины.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, индекс Херфиндаля-Хиршмана, предприятие, концентрация, маркетинговая деятельность.

Gileta Y. I.

National University Lviv Polytechnic

REDISTRIBUTION OF MARKET POWER IN THE PHARMACEUTICAL MARKET

Summary

The article defines the concentration of the pharmaceutical market of Ukraine. There is also analysed the basic financial performance of the leading pharmaceutical companies in Ukraine and highlights trends in their development. The work also presents the dynamics of the commodity structure of foreign trade in Ukraine.

Key words: pharmaceutical market, Herfindal-Hirschman Index, enterprise, concentration, marketing activity.

УДК 336.71: 339.727.22

Гірняк В. В.

Львівський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ ЗА МЕТОДИКОЮ ДИНАМІЧНОГО НОРМАТИВУ

В умовах посилення процесів міжнародної інтеграції та глобалізації у банківській системі України поступово зростає частка іноземного капіталу у капіталах банківських установ України. В роботі на основі аналізу системи показників проаналізовано оцінку ефективності іноземного капіталу у капіталах вітчизняних банків за методикою динамічного нормативу. Виявлено позитивні та негативні тенденції їх участі у банківській системі України.

Ключові слова: іноземний капітал, банківська система, ефективність, динамічний норматив, прибутковість капіталу, прибутковість активів, кредитно-інвестиційний потенціал.

Постановка проблеми. В останні роки в результаті лібералізації доступу іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи участь банків, що контролюються нерезидентами, стала особливо помітною. Так, протягом 2005-2012 рр. кількість банків з іноземним капіталом зросла більше ніж удвічі. Той період активного розвитку українського банківського сектору характеризується значним зростанням обсягів операцій щодо купівлі українських банків і відкриття іноземними банками своїх представництв та мережі філій (з 2008 року); розширенням діяльності іноземних банків з обслуговування населення, причому не тільки щодо залучення, а й розміщення коштів; використанням залучених коштів для кредитування української економіки. Серед основних факторів, що сприяли значній активізації діяльності іноземних банків в Україні, можна виділити такі:

- позитивні структурні зрушення у вітчизняній економіці та високі темпи зростання ВВП;
- активне зростання попиту на банківські послуги з боку населення;
- розширення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств;
- можливість отримання високих прибутків;
- вступ до Світової організації торгівлі та дотримання всіх вимог щодо лібералізації доступу іноземного банківського капіталу;
- зменшення впливу політичної ситуації в країні на економічний розвиток [1; 2].

Все це створює передумови для розвитку новітніх банківських послуг іноземних банків, що вимагає визначення їхньої оцінки ефективності на вітчизняному банківському ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти залучення іноземного капіталу до банківської системи знайшли своє відображення в економічній літературі. Зокрема, дослідженню проблем і перспективам розвитку банківської системи та доцільності залучення іноземно-

го капіталу присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених, як М. А. Козоріз, М. Д. Алексеєнко, В. М. Геєць, А. В. Верников, Дж. Бонін. У роботах зазначених авторів розкрито та обґрунтовано конкретні пропозиції щодо вдосконалення існуючої практики залучення іноземного капіталу в Україну; запропоновано систему заходів щодо удосконалення організації захисту прав іноземних інвесторів і законних інтересів банків; розроблено цілісну концепцію вдосконалення механізму формування банківського капіталу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, проведені ними дослідження недостатньою мірою враховували особливості оцінки іноземного капіталу у капіталах банківських установ України, враховуючи розрахункові підходи до оцінки їх ефективності.

Метою даної статті є оцінка ефективності іноземного капіталу у капіталах банківських установ України за методикою динамічного нормативу.

Виклад основного матеріалу. Масштаби участі банків з іноземним капіталом у банківських системах різних країн оцінюються за допомогою системи показників, що включає:

- кількість діючих банків з іноземною участю;
- частку іноземного капіталу в сукупному капіталі та активах банківської системи;
- показники прибутковості капіталу та прибутковості активів, які визначають ефективність діяльності банків.

Згідно з чинним законодавством України, банком з іноземним капіталом є банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвесторові, становить не менше ніж 10%.

Вітчизняні науковці виділяють таку класифікацію з метою збільшення участі іноземного капіталу в банківській системі України:

- банки під повним контролем іноземного капіталу (частка участі – понад 90%);
- банки з переважанням іноземного капіталу (частка від 50 до 90%);
- банки з участю іноземного капіталу (частка від 10 до 50%);
- банки з українським капіталом (іноземний капітал становить менше ніж 10%) [3] (рис. 1).

Сучасний етап розвитку банківської системи України значною мірою ха-

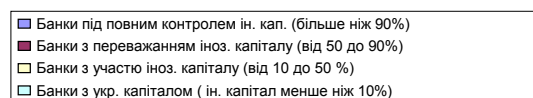
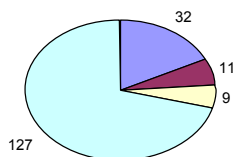


Рис. 1. Розподіл банків в Україні залежно від ступеня участі іноземних інвесторів на 01.01.2012 р.

Примітка. Складено на основі опрацювання [4; 5]

рактеризується впливом світової фінансової кризи, наслідком якої є результати аналізу низької прибутковості капіталу і активів вітчизняних та іноземних банків.

Станом на початок 2012 року половина всіх активів, що належать іноземним банкам й інвестованих у країни з перехідною економікою, до яких і належить Україна, була концентрована в десяти банківських групах.

Зважаючи на те, що в Україні сконцентровані банківські гру-

пи, які є найбільшими за показниками ринкової капіталізації групи Європи, важливим завданням нашого дослідження залишається порівняння ефективності іноземних і вітчизняних банків.

На думку економістів Світового банку, на ринках країн, що розвиваються, до яких і належить Україна, іноземні банки більш ефективні, ніж місцеві, завдяки:

- стабільності материнського банку;
- дешевшого фондування;
- більшої схильності до інновацій і вищої якості банківського нагляду

в країні походження [6].

Дослідження О. Гаврильчук, присвячене порівняльній ефективності іноземних і місцевих банків у Польщі, охоплює вибірку, що включає банки, на які припадає 95% банківських активів країни. Її висновок: іноземні банки дійсно ефективніші від польських, але тільки якщо іноземний банк являє собою створену з основ установу, а не куплений іноземними власниками польський банк. Автор зазначає, що ефективність роботи колишніх польських банків після їх поглинання міжнародними фінансовими групами не зазнала істотних змін [7].

За кордоном опубліковано чимало робіт, присвячених доказовості порівняльної ефективності іноземних і місцевих банків за допомогою економічних методів взаємозв'язку між формою власності банку та ефективністю і прибутковістю його роботи. Зазвичай стверджується, що державна форма власності банків найменш ефективна з усіх, а приватні іноземні банки ефективніші, ніж приватні національні. Головні аргументи на користь цього твердження – сучасні банківські технології і накопичений материнськими банками людський капітал, які використовують «дочки» [8].

Дж. Бонін і його колеги зробили спробу комплексного дослідження з метою перевірки ефективності порівняння іноземних і місцевих банків. Вибірка включала 856 спостережень у період 1996–2000 рр. у 225-ти банках з одинадцяти країн Центрально-Східної Європи (ЦСЕ). Основні результати ось які. У країнах Центральної і Східної Європи сама по собі приватна власність – не гарантія ефективності банків, і не знайшлося статистичного підтвердження того, що державна власність менш ефективна, ніж національно-приватна. Разом з тим банки, контрольовані іноземним стратегічним інвестором, збирають більше приватних внесків і видають більше кредитів, ніж місцеві приватні та державні банки тієї ж величини. Приріст ефективності від передачі контролю над банком до рук іноземних інвесторів становив мінімум 6%, а від участі в капіталі банку міжнародного інституційного інвестора (на зразок ЄБРР) – 9%. Слід, однак, зробити застереження, що в іноземній власності, особливо у власності ЄБРР, могли опинитися спочатку більш успішні банки – хоча б тому, що вони проходили специфічну процедуру попередньої перевірки [9].

У дослідженні на матеріалі країн ЦСЕ А. В. Верніков показує, що банки, які належать іноземцям у регіоні, ростуть тими ж темпами, що і приватизовані або створені з основ місцеві приватні банки [10]. Так, у більшості країн ЦСЕ, включаючи Україну, лідерами на ринку кредитування малого бізнесу були іноземні банки, у споживчому кредитуванні – вітчиз-

Таблиця 1
Порівняльна характеристика показників діяльності банків за 2006–2010 роки

Банки	Показники	2006		2007		2008		2009		2010	
		млн. грн.	у % до 2006 р.	млн. грн.	у % до 2006 р.	млн. грн.	у % до 2006 р.	млн. грн.	у % до 2008 р.	млн. грн.	у % до 2009
Банки під повним контролем іноз. капіталу (більше ніж 90%)	Активи	12044,82	100	41483,2	3,44	81753,76	6,79	263735,347	3,22	236494,288	-0,89
	Балансовий капітал	1270,18	100	4270,60	3,36	8850,39	6,97	29431,134	3,32	30322,819	1,03
	Фінансовий результат	259,03	100	282,23	1,09	400,61	1,55	1833,012	4,57	-8237,673	-4,49
	КП	14449,42	100	36393,14	2,51	68431,92	1,88	191571,08	2,79	169075,6	-0,88
З часткою іноземного капіталу	Активи	51877,40	100	177380,65	3,42	312499,65	6,02	238248,059	-0,76	221864,857	0,93
	Балансовий капітал	5090,37	100	17955,18	3,53	34280,91	6,72	24716,399	-0,72	19551,458	-0,79
	Фінансовий результат	427,38	100	994,58	2,33	1424,24	3,33	1715,795	1,2	-5752,205	-3,35
	КП	71494,93	100	146428,48	2,05	253999,43	3,55	153258,99	-0,6	135797,3	-0,88
Із 100% українським капіталом	Активи	178777,12	100	201270,40	1,13	298692,38	1,67	424103,090	1,41	426896,566	1,00
	Балансовий капітал	22247,11	100	26948,51	1,21	41711,49	1,87	65115,520	1,56	127162,304	1,95
	Фінансовий результат	1284,94	100	1705,28	1,33	2539,36	1,98	3755,431	1,47	-10732,120	-2,85
	КП	106385,59	100	159164,21	1,5	261140,45	2,45	330478,06	1,26	340095,8	1,02

Примітка. Складено на основі опрацювання [5].

няні банки. У більшості розвинених держав картина інша – іноземні банки поступаються в ефективності місцевим, що особливо добре видно на прикладі США і Німеччини. В іноземних банків звичайно значно дорожча пасивна база, оскільки є доступ до засобів дрібних вкладників, який служить дешевим джерелом фондування, зазвичай ускладненій чинності лояльності останніх своїм банкам. Автор також ураховує позитивний аспект впливу іноземних банків на капіталізацію банківських систем.

Ефективність використання іноземного капіталу в банківській системі України досліджувалась за допомогою порівняння показників діяльності вітчизняних банківських установ із показниками діяльності банківських установ з іноземним капіталом. До показників діяльності віднесено такі: активи, балансовий капітал, фінансовий результат, кредитно-інвестиційний портфель (КІП). Саме ці показники використовуються при визначенні ринкової вартості банківської установи і тому їх можна використати для порівняння ефективності діяльності банків (табл. 1).

Однак оцінювання ефективності іноземного капіталу потребує застосування адекватних аналітичних прийомів і методів, оскільки просте порівняння показників не дасть бажаної точності, адже кількісні значення можуть виявитися різноспрямованими, а трактування змін може бути неоднозначне. Для дослідження ефективності використання іноземного капіталу, порівняно з банками України, були використані методи непараметричної статистики, зокрема методика побудови моделі динамічного нормативу, що дозволяє отримати одне число, яке комплексно характеризує ефективність діяльності банків. Дослідження проводилось на основі груп банків: банки зі 100%

іноземним капіталом, банки з часткою іноземного капіталу і банки зі 100% вітчизняним капіталом. Процес побудови моделі динамічного нормативу для оцінювання ефективності іноземного капіталу, порівняно з вітчизняними банками, складається з кількох етапів і розпочинається з вибору показників, на основі яких формуватиметься динамічний норматив (рис. 2).

У процесі побудови динамічного нормативу включено п'ять коефіцієнтів,



Рис. 2. Послідовність формування динамічного нормативу ефективності діяльності груп банків

Примітка. Складено на основі опрацювання [11;12]

для розрахунку яких використано показники з урахуванням їхньої значимості (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти для розрахунку динамічного нормативу

Показник	Умовне позначення	Алгоритм розрахунку	Динаміка	Пріоритет
1. Прибутковість балансового капіталу	РВК	FR/ВК	Збільшення	$F(FR) > F(ВК)$
2. Прибутковість активів	РА	FR/А	Збільшення	$F(FR) > F(А)$
3. Мультиплікатор капіталу	МК	А/ВК	Зменшення	$F(А) < F(ВК)$
4. Питома вага кредитно-інвестиційного потенціалу в активі балансу	Чкп	КІР/А	Зменшення	$F(КІР) < F(А)$
5. Коефіцієнт ризику вкладень у кредитно-інвестиційний портфель	КР	ВК/КІР	Збільшення	$F(ВК) > F(КІР)$

Далі визначаємо показники, використані для розрахунку включених до динамічного нормативу коефіцієнтів ефективності діяльності банків. Показники, методика їх розрахунку, умовні позначення наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники для розрахунку динамічного нормативу

Назва	Алгоритм розрахунку	Позначення
1. Активи	Значення активів за визначений період	А
2. Балансовий капітал	Сума основного і додаткового капіталів банку	ВК
3. Фінансовий результат	Прибуток після сплати податків	FR
4. КІР	Загальна величина кредитного та інвестиційного портфелів банку	КІР

Наступний етап полягає в обґрунтуванні пріоритетності зростання показників і з'ясування їх економічного змісту. Усі представлені показники повинні зростати в разі ефективної роботи груп банків. На основі визначених вище пріоритетів щодо темпів зростання одних показників відносно інших, побудуємо матрицю еталонних преференцій. Кожен елемент цієї матриці описано так:

- α_{ij} – елемент матриці преференцій, що лежить на перетині i -го рядка j -го стовпчика;
- $\alpha_{ij} = 1$, якщо i -й показник повинен зростати швидше за j -й;
- $\alpha_{ij} = -1$, якщо i -й показник повинен зростати повільніше за j -й;
- $\alpha_{ij} = 0$, якщо нормативне співвідношення між i -тим і j -тим показниками не встановлено.

Ґрунтуючись на описані матриці, побудуємо матрицю еталонних преференцій (табл. 4). За отриманими даними у результаті аналізу, матриця

преференцій дозволяє порівняння еталонних значень нормативних співвідношень із фактичними значеннями.

Таблиця 4

Матриця еталонних преференцій ефективності діяльності банків

	A	BK	FR	KIP
A	0	-1	-1	1
BK	1	0	-1	1
FR	1	1	0	0
KIP	-1	-1	0	0

Сформована матриця виконує роль ідеальної моделі показників діяльності банків і формалізовано описує еталонний (нормативний) порядок зміни аналітичних показників, які характеризують діяльність банків у динаміці та дозволяють проаналізувати їх міру відхилення від нормативного значення [12].

Розраховано динамічний норматив для трьох груп (банки зі 100% іноземним капіталом, банки з часткою іноземного капіталу і банки зі 100% вітчизняним капіталом) банків за період 2007–2010 рр. За результатами реалізації моделі динамічного нормативу зроблено порівняння економічної ефективності діяльності банків з іноземним капіталом порівняно з вітчизняними банками у визначених періодах.

Абсолютні дані таблиці 1 показали, що результати банків з іноземним капіталом на вітчизняному банківському ринку щодо нарощення активів, балансового капіталу, кредитно-інвестиційного портфеля та фінансових показників діяльності була значно вищою до початку фінансової кризи, ніж в українських банків. Зумовлено це тим, що банки з іноземним капіталом здебільшого належать до перших двох груп банків України, які мають значний фінансовий потенціал, що, відповідно, відобразилося на значному прирості показників відповідно з попередніми роками. Результати показали таке: банки з часткою іноземного капіталу і банки з повним контролем іноземного капіталу представили на 01.01.2010 р. нижчі результати, ніж банки з українським капіталом. Це пов'язано з тим, що за підсумками 2009 року банки з іноземним капіталом зазнали збитків у розмірі 1,3 млрд. доларів. Гірші результати продемонстрували лише банки з тимчасовими адміністраціями.

На основі результатів побудови матриці фактичних співвідношень темпів зростання показників, що характеризують діяльність окремих груп банків, з'ясовано, що порівняння фактичних співвідношень між показниками діяльності груп банків з їхніми нормативними значеннями вказують міру відповідності реального розвитку ситуації до ідеального. За кількістю виявлених відхилень сформувався узагальнена оцінка ефективності діяльності банків.

Побудовано матрицю збігів еталонних і фактичних співвідношень показників. Алгоритм побудови матриці збігів такий:

s_{ij} – елемент матриці еталонних преференцій збігів, який знаходиться на перетині i -го рядка j -го стовпчика;

f_{ij} – елемент матриці фактичних співвідношень, який лежить на перетині i -го рядка j -го стовпчика;

d_{ij} – елемент матриці збігів, який лежить на перетині i -го рядка j -го стовпчика;

$d_{ij} = 1$, якщо $s_{ij} = 1$ одночасно із $f_{ij} > 0$;

чи

$s_{ij} = -1$ одночасно із $f_{ij} < 0$;

$d_{ij} = 0$ у всіх інших випадках.

На основі матриць порівняння еталонних і фактичних темпів зростання показників розраховано ефективність діяльності банків, використовуючи формулу (1). Зазначений підхід дозволяє оцінити міру наближення фактичних співвідношень зміни показників діяльності банків до їхніх нормативних значень.

$$EF = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|}, \quad (1)$$

де EF – оцінка ефективності діяльності банків;

n – кількість показників у динамічному нормативі;

ij – номери показників у динамічному нормативі;

s_{ij} – елемент матриці еталонних преференцій збігів, який лежить на перетині i -го рядка j -го стовпчика;

d_{ij} – елемент матриці збігів, який лежить на перетині i -го рядка j -го стовпчика.

Розрахуємо коефіцієнти ефективності для трьох груп банків за період 2007–2010 рр.

1. Коефіцієнт ефективності для банків зі 100% іноземним капіталом

$$EF(2007) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,4 \quad (2)$$

$$EF(2008) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,6 \quad (3)$$

$$EF(2009) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 1 \quad (4)$$

$$EF(2010) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,6 \quad (5)$$

2. Коефіцієнт ефективності для банків із часткою іноземного капіталу

$$EF(2007) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,6 \quad (6)$$

$$EF(2008) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,6 \quad (7)$$

$$EF(2009) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,4 \quad (8)$$

$$EF(2010) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,2 \quad (9)$$

3. Коефіцієнт ефективності для банків з 100 % українським капіталом

$$EF(2007) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,6 \quad (10)$$

$$EF(2008) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,4 \quad (11)$$

$$EF(2009) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,5 \quad (12)$$

$$EF(2010) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |s_{ij}|} = 0,4 \quad (13)$$

Наближення коефіцієнта ефективності до одиниці свідчить про відповідність реального розвитку ситуації ідеальному, тобто за якого фактичний темп зміни показників наближається до нормативного (еталонного) значення. Результати оцінювання ефективності діяльності банків за 2007–2010 рр. відображено на рис. 3.

Як бачимо з рис. 3, отримані коефіцієнти ефективності діяльності банків

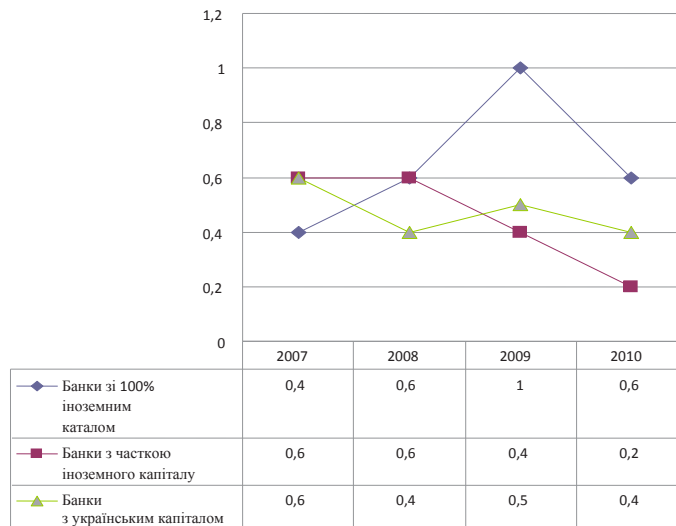


Рис. 3. Оцінювання ефективності діяльності банків у 2007–2010 рр.

Примітка: складено автором

за 2007–2010 рр. засвідчують, що банки зі 100% іноземним капіталом працюють ефективніше, ніж банки з українським капіталом в умовах економічної нестабільності, оскільки розрахований коефіцієнт за 2009 рік показує значення одиниці, що відображає еталонне значення, та означає, що ці банки в умовах кризи отримували капітальну підтримку материнських банків, у той час як в

українських банків коефіцієнт ефективності скоротився після 2007 року і на 2010-й становив 0,4.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз оцінювання ефективності використання іноземного капіталу у вітчизняних банках дозволяє зробити висновки.

Побудова динамічного нормативу ефективності діяльності банків дозволяє стверджувати, з одного боку, що іноземні банки розв'язують не тільки власні проблеми, а й беруть участь у вирішенні загальноекономічних завдань, що стоять перед економікою країни і здатні забезпечити фінансову безпеку банківської системи України. З іншого боку, результати ще раз доводять, що подальший розвиток вітчизняних банків повинен визначатися власними зусиллями щодо зростання внутрішньої ефективності, законодавчих і регулятивних органів – у напрямі регулювання присутності іноземного капіталу, а також держави – для розв'язання окресленої проблеми, що стосується підвищення ефективності вітчизняних банків порівняно з іноземними на загальнонаціональному рівні.

Вітчизняні банки, порівняно з банками з іноземним капіталом, за проаналізований період (2007–2010 рр.) мають нижчу ефективність функціонування, ніж банки з іноземним капіталом, що доведено за методикою динамічного нормативу, який при розрахунку вказує на вищу ефективність діяльності іноземних банків. Це свідчить про необхідність удосконалення нормативно-законодавчої бази управління капіталом іноземних банків.

Список літератури:

1. Забчук Г. Іноземний капітал в банківській системі України як стимул розвитку економіки / Г. Забчук // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – № 2. – С. 23-28.
2. Козоріз М. А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України / М. А. Козоріз // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 95-102.
3. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів : монографія / авт. Колектив ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2008. – 231 с.
4. Міщенко В. І. Роль Національного банку України в забезпеченні стабільності національної грошової одиниці / В. І. Міщенко, В. С. Стельмах // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ВВП «Мрія - 1» Лтд, 2004. – Т. 9.
5. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>.
6. Shrimal Perera, Michael Skully, J. Wickramanayake. Bank market concentration and interest spreads: South Asian evidence // International Journal of Emerging Markets. – 2010. – Vol. 5 Iss: 1. – P. 23-37.
7. Havrylchuk O. Efficiency of the Polish Banking Industry: Foreign versus Domestic Banks // Journal of Banking and Finance. – 2006. – Vol. 30. – No. 7. – P. 1975-1996.
8. Ana Isabel Fernández Alvarez, Francisco González, Nuria Suárez How Bank Market Concentration, Regulation, and Institutions Shape the Real Effects of Banking Crises (2010) (<http://www.scientificcommons.org>. Banker). – 1990. – March. – P. 50-56.
9. Bonin J. P., Hasan I., Wachtel P. Bank Performance, Efficiency, and Ownership in Transition Countries: BOFIT Discussion Paper. No 7/2004. –Helsinki Bank of Finland, BOFIT, 2004.
10. Верников А. В. Иностраный банковский капитал в странах с переходной экономикой: автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.00.14. / А. В. Верников. – М., 2005. – 46 с.
11. Ревак І. О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / І. О. Ревак. – Режим доступу :
12. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvldu_e/2009_2/09riouta.pdf.
13. Чуб О. Вплив іноземного капіталу на ефективність банківської системи України / О. Чуб // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 56-60.

Гирняк В. В.

Львовский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины

**ОЦЕНКА ЭФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВСКИХ
УЧРЕЖДЕНИЯХ ПО МЕТОДИКЕ ДИНАМИЧЕСКОГО НОРМАТИВА**

Резюме

В условиях усиления процессов международной интеграции и глобализации в банковской системе Украины постепенно растет доля иностранного капитала в капиталах банковских учреждений Украины. В работе, на основе анализа системы показателей, проанализировано оценку эффективности иностранного капитала в капиталах отечественных банков по методике динамического норматива. Выявлено положительные и отрицательные тенденции их участия в банковской системе Украины.

Ключевые слова: иностранный капитал, банковская система, эффективность, динамический норматив, доходность капитала, доходность активов, кредитно-инвестиционный потенциал.

Hirnyak V.

Lviv Institute of banking
University of Banking of the National Bank of Ukraine

**ESTIMATION OF THE FOREIGN CAPITAL USE EFFICIENCY
IN THE DOMESTIC BANKING INSTITUTIONS BY THE METHOD
OF DYNAMIC STANDARDS**

Summary

The globalization of the banking system of Ukraine is gradually increasing share of foreign capital in the capital of banks of Ukraine in the strengthening of international integration. In this paper, based on the analysis of performance evaluation analyzes the effectiveness of foreign capital in the capital of domestic banks by the method of dynamic regulation. The positive and negative trends in their participation in the banking system of Ukraine.

Key words: foreign capital, banking, efficiency, dynamic ratio, return on equity, return on assets, loan and investment potential.

УДК 65.012.8(477)

Доценко І. О.

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Досліджено взаємопов'язаність і взаємовплив ризиків та економічної безпеки підприємства. Оцінено вплив підприємницьких ризиків за складовими економічної безпеки. Висвітлено послідовність інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємницький ризик, економічна безпека, інтегральний індекс, інтегральна оцінка, індикатор економічної безпеки.

Постановка проблеми. Економічну безпеку підприємства характеризує сукупність кількісних та якісних показників. Найважливішим серед них вважається рівень економічної безпеки, який можна оцінити як з якісного, так і з кількісного боку. Значення цього показника показує можливість стійкого і максимально ефективного функціонування підприємства на сучасному етапі його розвитку і потенціал зростання в майбутньому. Тому, для поліпшення ефективності діяльності підприємств необхідно є розробка відповідної системи оцінки рівня економічної безпеки підприємства з врахуванням впливу підприємницьких ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна література обмежується лише поверховим розглядом існуючих методик оцінки економічної безпеки підприємства і не дає жодних конкретних рекомендацій, яку із них краще застосовувати при впливі того чи іншого виду ризику.

При індивідуальному використанні жодна із існуючих методик оцінки рівня економічної безпеки підприємства не дає достовірних результатів. Аналіз економічної літератури, зокрема праць Андрощук Г. А., Арєф'єва О. В., Варналія З. С., Войнаренка М. П., Гаврилюка А. М., Донця Л. І., Іванюти Т. М., Камлика М. І., Козаченко Г. В., Ляшенко О. М. Олейникова Є. А., Пономарьова В. П., Яременко О.Ф. довів, що більшість наявних наукових джерел присвячена аналізу загальних методик оцінки економічної безпеки, проте доцільність їх використання з врахуванням рівня впливу підприємницьких ризиків не була розкрита в достатній мірі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість вітчизняних та зарубіжних розробок методик оцінки рівня економічної безпеки присвячено проблемам забезпечення економічної безпеки регіону та держави, а питанням безпеки підприємств приділяється значно менше уваги. Завдяки оцінці рівня економічної безпеки підприємства можна проаналізувати ефективність діяльності організації, виявити її проблемні ділянки та попередити можливі загрози для бізнесу, що можуть виникнути при настанні того чи іншого ризику. Саме тому розробка методики оцінки економічної безпеки підприємства з врахуванням впливу підприємниць-

ких ризиків є важливою в сучасних умовах, що обумовлює актуальність наукового дослідження і дозволяє сформулювати мету і ключові завдання наукової статті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства і визначення послідовності її застосування з урахуванням впливу підприємницьких ризиків.

Виклад основного матеріалу. Аналіз основних методик визначення рівня економічної безпеки підприємства [1, 2, 3, 4, 5] дозволяє стверджувати, що кожна з них має певні обмеження у використанні, відтак не дає змоги повно і точно визначити існуюче становище підприємства. А саме, варто зазначити, що:

- різноманітність підходів до оцінки економічної безпеки підприємства обумовлюються різними цілями, які ставляться під час оцінки;
- в методиках виділяються різні групи і системи показників, проте відсутні показники, котрі дозволяють оцінити такі складові економічної безпеки як ринкова, інтерфейсно-силова, правова, екологічна;
- проблематично практично застосовувати запропоновані методики, оскільки відсутні статистичні дані для проведення розрахунків;
- система показників перевантажена, що викликає труднощі й ускладнює проведення оцінки. Велика кількість показників не підвищує точність і достовірність оцінки.

Саме тому, пропонуємо здійснювати розрахунок інтегрального індексу економічної безпеки підприємства на основі оцінки впливу чинників підприємницького ризику. Інтегральний індекс служить для отримання інформації про стан економічної безпеки підприємства в цілому або окремих її складових.

З метою упорядкування понятійного апарату дослідження є необхідність уточнити сутність терміну «економічний індикатор». Оскільки він походить із західної науки, доцільно звернутися в першу чергу до її доробок. Поняття, терміноване цим словосполученням, визначається провідними зарубіжними виданнями без суттєвих розбіжностей. Декілька довідників з економіки пропонують розглядати економічний індикатор як серію статистичних даних, що використовуються економістами для аналізу і прогнозування змін у економічній діяльності. Коротка Британська енциклопедія інтерпретує економічні показники як статистику, що використовується для визначення стану загальної економічної активності, особливо для прогнозування майбутнього. Маркетинговий словник визначає економічні індикатори як індекси, що визначаються на основі даних, зібраних за тривалий період, і показують умови бізнесу та загальну економічну активність [6].

У вітчизняній науковій літературі індикатор розглядається як цифровий показник зміни економічної величини, що використовується для обґрунтування економічної політики, спрямованості розвитку економічних процесів та оцінки їх результатів [7]. Необхідно також зазначити, що в сучасній економічній літературі поруч з терміном «індикатор» часто вживається термін «показник». Деякі вітчизняні автори намагаються їх розмежувати, посилаючись на їх різне змістове наповнення. Однак з огляду на відсутність в англійській мові відповідного лінгвістичного аналога та

несуттєві у економічному контексті тонкощі, що відрізняють два вказаних слова, можна розглядати «індикатор» і «показник» як взаємозамінні поняття, що можуть на рівних вживатися у наукових текстах [6].

З огляду на вищенаведені міркування, пропонуємо індикатори – показники економічної безпеки підприємства, розглядати як орієнтований економічний показник вимірювання, що дає змогу певною мірою передбачити, в якому напрямі слід очікувати розвиток економічних процесів.

Комплексний інтегральний індекс економічної безпеки підприємства визначається поетапно на основі врахування впливу підприємницьких ризиків. Вважаємо за доцільне враховувати рівень підприємницького ризику за складовими економічної безпеки як показник-індикатор для визначення рівня економічної безпеки підприємств. Система показників-індикаторів, що одержали кількісний вираз, дозволяє завчасно сигналізувати про небезпеку і вживати заходи з її попередження. Запропонована методика побудована на розрахунку 10 часткових індикаторів (складових) економічної безпеки, поділених на 6-10 груп індексів, якими виступають ризики впливу на безпеку підприємства та визначені інтегрального індексу економічної безпеки підприємства. Кожен із запропонованих індикаторів складається із найбільш важливих чинників підприємницьких ризиків, які відображають окремі напрямки впливу ризиків та формують стабільність діяльності підприємства.

Саме тому ми пропонуємо здійснювати розрахунок інтегрального індексу економічної безпеки підприємства за етапами, що відображені на рис.1.



Рис. 1. Послідовність інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства*
*розроблено автором з використанням джерел [6, 8]

На першому етапі визначення рівня економічної безпеки підприємства здійснюється підбір сукупності індикаторів, які використовуватимуться для оцінювання стану функціональних складових економічної безпеки.

Огляд економічної літератури з питань економічної безпеки [4, 7, 8] показав, що в більшості методик основна увага приділяється дослідженню тільки фінансових показників, які присутні в офіційній бухгалтерській звітності. На наш погляд, фінансово орієнтовані системи показників – індикаторів не охоплюють повною мірою комплексності процесів управління економічною безпекою підприємств. Фінансові показники описують значну кількість, проте все ж не всі процеси діяльності підприємства, й забезпечують односторонню спрямованість і перешкоджають адекватним діям із забезпечення економічної безпеки підприємства.

Для оцінки стану економічної безпеки використовують відомі статистичні індикатори й класичні залежності. Однак, циклічний характер розвитку ринку із глибокими, слабо прогнозованими кризами, особливо останніх десяти років, зумовлює необхідність розробки й застосування спеціальних систем показників-індикаторів, що досліджують кон'юнктуру і дають можливість завчасно сформулювати уявлення про виникаючі загрози для успішної діяльності підприємства.

Розробка ефективної системи індикаторів економічної безпеки – складна методологічна проблема, оскільки, як відзначає Гутман В. Г. [9, с. 75] їх кількість і якість повинна бути достатньою для того, щоб завчасно й адекватно сигналізувати про виникнення і розвиток дестабілізуючих тенденцій в економіці, одночасно не обтяжуючи систему економічної безпеки, яка створена для безпомилкового і оперативного реагування на можливі загрози.

На нашу думку, основними принципами в процесі формування системи показників-індикаторів економічної безпеки підприємства повинні стати простота проведення, оперативність розрахунків та збалансованість відібраних показників-індикаторів.

При формуванні системи індикаторів-показників необхідно враховувати їх незалежність (відсутність функціональної або тісної залежності між критеріями), повноту (облік усіх якісних сторін суб'єкта), інформативність (змінюваність значень критеріїв у часі і просторі), вимірюваність (визначення типів шкал вимірювання критеріїв) та стабільність (незмінність складу системи критеріїв для порівняння оцінок управління в стратегічному плані).

Для здійснення даної процедури нами пропонується використання якісного аналізу ранжування чинників ризиків підприємств легкої промисловості за складовими економічної безпеки наведеними в табл. 1.

На другому етапі здійснюється визначення ймовірності індикаторів економічної безпеки підприємства. Найпоширенішим методом, який використовується у процесі оцінки, є метод експертних оцінок, на основі якого отримується необхідна інформація щодо підприємницьких ризиків, що можуть загрожувати діяльності підприємств легкої промисловості, за результатами обробки та узагальнення думок досвідчених підприємців або фахівців.

Таблиця 1

**Визначення економічної безпеки підприємства
на основі чинників підприємницьких ризиків**

Чинники підприємницьких ризиків за складовими економічної безпеки підприємства	
Фінансова складова	Інтерфейсно слова складова
<p>Ризик зміни цін на сировину, матеріали, енергоресурси і т.д</p> <p>Ризик зниження фінансової стійкості підприємства (прибутковості, рентабельності, абсолютної та поточної ліквідності, тощо).</p> <p>Ризик зміни вартості фінансових інструментів</p> <p>Ризик затримки або несплати дебітором боргів</p> <p>Ризик неможливості погашення кредиторської заборгованості</p> <p>Ризик, пов'язаний зі зміною курсу валюти</p> <p>Ризик, пов'язаний із змінами цін на обладнання</p> <p>Ризик, пов'язаний з падінням купівельної спроможності грошей</p> <p>Ризик, пов'язаний зі знецінюванням активів підприємства, нестачею обігових коштів</p> <p>Ризик, пов'язаний з неплатоспроможністю покупця</p>	<p>Ризик можливості непередбачених змін умов взаємодії з економічними контрагентами</p> <p>Ризик рейдерства на підприємстві</p> <p>Ризик фізичного та морального впливу на керівництво підприємства</p> <p>Ризик фізичного та морального впливу на провідних спеціалістів підприємства</p> <p>Ризик зниження репутації керівництва підприємства</p> <p>Ризик зниження ділової репутації підприємства</p> <p>Ризик втрати майна підприємства, крадіжок</p> <p>Ризик посягання на майно та активи підприємства</p> <p>Ризик втрати економічної незалежності підприємства</p>
Техніко-технологічна складова	Кадрова складова
<p>Ризик появи в конкурентів нової технології виробництва з меншими витратами</p> <p>Ризик відсутності уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку держави</p> <p>Ризик відсутності уваги до впровадження інновацій, заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства з боку керівництва підприємства</p> <p>Ризик, пов'язаний з неефективністю інноваційної діяльності підприємства</p> <p>Ризик, пов'язаний з відсутністю технологічних змін</p> <p>Ризик, пов'язаний з позаплановими простоями обладнання</p> <p>Ризик нераціонального використання виробничих потужностей</p>	<p>Ризик, пов'язаний з надлишком/недостатністю робочої сили</p> <p>Ризик, пов'язаний з професійною непрацездатністю персоналу</p> <p>Ризик, пов'язаний з «конфліктом поколінь» (склад колективу за віком)</p> <p>Ризик, пов'язаний із недотриманням техніки безпеки, завданням шкоди персоналу, порушенням дисципліни</p> <p>Ризик підвищення кількості працюючих пенсіонерів серед персоналу підприємства</p> <p>Ризик високого рівня травматизму на робочих місцях</p> <p>Ризик відтоку кваліфікованої робочої сили, вибуття ключових співробітників підприємства</p> <p>Ризик недостатнього зростання заробітної платні</p> <p>Ризик зростання заборгованості по заробітній платні</p> <p>Ризик недостатньої якості управління або «управлінської команди»</p>
Ресурсна складова	Екологічна складова
<p>Ризик несвоєчасного забезпечення основними видами ресурсів</p> <p>Ризик нераціонального використання сировини і матеріалів</p> <p>Ризики неможливості заміни ресурсів</p> <p>Ризик ефективності реалізації ресурсів</p> <p>Ризик недобросовісного планування ресурсів</p> <p>Ризик досягнення конкурентоспроможності продукції</p> <p>Ризик забезпеченості власними ресурсами</p> <p>Ризик стабільності попиту на продукцію</p>	<p>Ризик, пов'язаний з шкідливістю виробництва</p> <p>Ризик, пов'язаний з надзвичайними і аварійними ситуаціями</p> <p>Ризик, пов'язаний зі збільшенням гранично допустимої концентрації шкідливих викидів</p> <p>Ризик, пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища</p> <p>Ризик втрати здоров'я працівниками підприємства через невідповідність умов праці існуючим нормативам</p> <p>Ризик недостатнього забезпечення відповідності екологічності результатів виробництва затвердженим нормативним актам</p>

Продовження таблиці 1

Інтелектуальна складова	Інформаційна складова
Ризик несанкціонованого використання інтелектуальної власності підприємства із корисливою метою Ризик викрадення дизайнерських ідей Ризик втрати інтелектуальної власності підприємством Ризик морального зносу інтелектуального капіталу Ризик відсутності креативного типу мислення, професіоналізму працівників Ризик недостатності інтелектуального потенціалу для інвестування Ризик зниження питомої ваги інженерно-технічних працівників і науковців у загальній кількості працюючих Ризик зниження раціоналізаторської та винахідницької активності	Ризик відсутності або недостатності економічних досліджень та використання їх результатів Ризик недостатнього рівня забезпечення необхідною для роботи інформацією за обсягом, якістю і своєчасністю надання Ризик помилки при зборі інформації Ризик розголошення конфіденційної інформації Ризик зниження якості інформації Ризик несанкціонованих дій по знищенню, спотворенню, блокуванню інформації Ризик підробки інформації Ризик зовнішніх і внутрішніх атак на інформаційну безпеку підприємства Ризик заволодіння носіями інформації
Правова складова	Ринкова складова
Ризик, пов'язаний зі страйками, народними хвилюваннями Ризик, пов'язаний зі зміною цін на енергоносії Ризик, пов'язаний зі зміною політичної ситуації в країні Ризик, пов'язаний з відносинами з повноважними органами Ризик, пов'язаний з політичними особливостями регіону, де розташоване виробництво Ризик, пов'язаний з незапланованими обмеженнями господарської діяльності підприємства з боку держави Ризик порушення юридичних прав працівників та підприємства Ризик посилення штрафних санкцій Ризик зростання процентних ставок за кредитами, неконтрольованої грошової емісії, інфляційних процесів, нестабільності валюти та грошової політики	Ризик зменшення частки ринку яку займає підприємство Ризик послаблення конкурентних позицій і спроможності протидіяти конкурентному тиску Ризик зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін ситуації на ринку, відставання від вимог ринку Ризик зміни наявної та якісної інформації про конкурентів, постачальників Ризик відсутності або недостатності маркетингових досліджень та використання їх результатів Ризик, пов'язаний з недооцінкою можливостей конкурентів Ризик невдалого позиціонування товару на ринку Ризик втрати коштів у результаті зміни національної грошової одиниці Ризик зниження попиту на продукцію

З метою отримання детальної інформації щодо ризиків, які найбільш важливі в діяльності підприємств легкої промисловості, та визначення сили такого впливу, необхідно застосовувати метод експертних оцінок на основі анкетного опитування.

Для узагальнення оцінок експертів використовуємо метод адитивної згортки показників, який використовується у тому випадку, коли індикатори незалежні по значущості і їх можна виміряти в кількісній шкалі.

Величина відносної ймовірності впливу індикаторів визначається за формулою:

$$v_i = \frac{\sum_j a_{ij}}{\sum_i \sum_j a_{ij}}, \quad (1)$$

де a_{ij} – бальна оцінка значущості i -го індикатора, яка дана j -м експертом тому значенню показника;

j – індекс експерта;

i – індекс критерію;

n – кількість індикаторів;

m – кількість експертів.

Третій етап полягає у наданні показникам економічної безпеки вагових коефіцієнтів. Ваговий коефіцієнт – числовий відносний показник, який характеризує ступінь вагомості або важливості його прояву на діяльність підприємства. Загальновідомим залишається факт про неоднозначність ступеня впливу окремих факторів на підсумковий результат.

Для ефективного управління діяльністю підприємства, з врахуванням впливу ризиків на його економічну безпеку, виникає необхідність проведення попереднього ранжування чинників ризиків для відсікання не впливових або несуттєвих, за допомогою визначення вагових коефіцієнтів важливості показників економічної безпеки підприємства. За умов фрагментарності теоретичних досліджень з цього питання та значної невизначеності середовища для вирішення поставленої задачі ми пропонуємо оцінити чинники підприємницького ризику в зіставленні із величиною факторів загроз, які більшою чи меншою мірою впливають на діяльність підприємства.

На основі експертного аналізу вибирають інформативні для фінансово-господарської діяльності підприємства чинники ризику і визначають їх вагові коефіцієнти.

На четвертому етапі здійснюється визначення рівня кожної складової економічної безпеки підприємства. Розрахунок інтегрального індикатора за кожною сферою здійснюється за формулою:

$$l_j = 1 - R_j, \quad (2)$$

де l_j – інтегральний індикатор складової економічної безпеки підприємства;

R_i – узагальнюючий рівень i -тої складової економічної безпеки підприємства, який розраховується за формулою:

$$R_i = \frac{\sum_j v_{ij} \cdot w_{ij}}{n_i}, \quad (3)$$

де v_{ij} – ваговий коефіцієнт i -го індикатора, яка дана j -м експертом i -тому значенню показника;

w_{ij} – ймовірність прояву i -того індикатора, який даний j -м експертом i -тому значенню показника;

n_i – кількість рівнів i -ої складової економічної безпеки.

Оскільки між рівнем підприємницького ризику за i -тою складовою економічної безпеки та економічною безпекою підприємства існує обернена залежність – зростання рівня підприємницького ризику погіршує рівень економічної безпеки, і навпаки – необхідно знаходити різницю між найвищим значенням узагальненої оцінки рівня i -ої складової економічної безпеки та розрахунковим значенням складової безпеки.

Відповідно даною дією здійснюється нормалізацію показників-індикаторів, яка являє собою перехід до такого масштабу вимірювань, коли «найкращому» значенню показника відповідає значення 1, а «найгіршому» – значення 0, оскільки ризики є дестимуляторами для економічної безпеки підприємства.

На п'ятому етапі здійснюється конкретизація вагових коефіцієнтів складових економічної безпеки підприємства, які показують відносну

важливість відповідної складової економічної безпеки підприємства в загальній сукупності складових. Вони визначаються шляхом ранжування складових економічної безпеки підприємства із присвоєнням їм питомих ваг у частках одиниці. Для визначення вагових коефіцієнтів можуть бути використані: метод експертних оцінок, прийоми кореляційного аналізу, метод графів та інші економіко-математичні методи. Однак використання зазначених методів ускладнюється тим, що вагові коефіцієнти стандартизованих одиничних показників у підсумковій оцінці економічної безпеки підприємства не піддаються безпосередньому виміру жодним із вищезгаданих методів. У зв'язку з цим перспективним є застосування методу експертних оцінок. Експертне оцінювання вагових коефіцієнтів економічної безпеки підприємства здійснювалося на основі анкетування.

На шостому етапі на основі запропонованої методики здійснюється визначення інтегрального індексу економічної безпеки підприємства, який розраховується за формулою:

$$I = \sum_{j=1}^n l_j \cdot d_j, \quad (4)$$

де d_j – вагові коефіцієнти складових економічної безпеки підприємства.

При цьому d_j задовольняє такі умови: $0 \leq d_j \leq 1$, а $\sum d_j = 1$. Інтегральний індикатор окремої складової економічної безпеки набуває найкращого «оптимального» значення, коли $l_j = 1$, і найгіршого значення, коли $l_j = 0$. Якщо рівень ризику за певною складовою економічної безпеки відсутній, відповідно збільшується вага іншої складової безпеки підприємства, що в сумі виключає вплив на значення загального рівня інтегрального індексу економічної безпеки підприємства.

Таким чином, процес забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати як процес запобігання збиткам від негативних дій за різними напрямками фінансово-господарської діяльності шляхом оцінки реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх чинників підприємницьких ризиків, які є невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства.

Запропонована оцінка економічної безпеки підприємства охоплює всі найбільш важливі аспекти управлінської діяльності, виключає дублювання окремих показників, дає змогу швидко отримати картину стану рівня безпеки підприємства. Розглянута методика має наявні переваги та може також використовуватися підприємствами для внутрішньої оцінки їх безпеки з метою виявлення сильних і слабких позицій підприємства. Інтегральний показник дає можливість оцінювати економічну безпеку як в динаміці, так і на певний момент часу. Тобто, вирішується головна проблема всіх загальноприйнятих показників – недосконалість статичних розрахунків, на підставі яких неможливо дійти обґрунтованих висновків стосовно погіршення чи поліпшення фінансово-економічного стану підприємства. Такий підхід дозволяє порівняти різні типи підприємств окремої галузі.

На основі проведеного аналізу, використовуючи метод експертних оцінок, пропонуємо виділяти наступні рівні економічної безпеки підприємства: високий, середній, задовільний, низький та критичний (табл. 2).

Найвищий ступінь безпеки досягається за умови, що весь комплекс індикаторів перебуває в межах допустимого інтервалу граничних значень, а

граничні значення одного показника досягаються незалежно від інших. Допустимий рівень підприємницького ризику не може досягатися одночасно за кожною складовою економічної безпеки підприємства. За одними складовими економічної безпеки ризику мають належний рівень, за іншими – ні.

Таблиця 2

Характеристика рівнів економічної безпеки підприємства на основі оцінки впливу підприємницьких ризиків

Рівні економічної безпеки підприємства	Показники рівня економічної безпеки підприємства	Характеристика стану підприємства відповідно до встановленого рівня економічної безпеки
Високий	$0,8 < l < 1$	Рівень впливу підприємницького ризику на стан економічної безпеки підприємства мінімальний (загрози господарській діяльності практично відсутні). Управління може бути обмежене аналізом рівня економічної безпеки, моніторингом можливих ризиків, визначенням пріоритетних напрямків подальшого розвитку підприємства.
Середній	$0,6 < l \leq 0,8$	Помірний рівень впливу підприємницького ризику на рівень економічної безпеки підприємства дозволяє забезпечити стабільний розвиток підприємства. Реалізація управлінських заходів повинна бути спрямована на підвищення рівня окремих складових економічної безпеки підприємства.
Задовільний	$0,4 < l \leq 0,6$	Допустимий рівень впливу ризику на стан економічної безпеки підприємства, характеризується великою ймовірністю виникнення втрат, що не перевищують розмір очікуваного прибутку, тобто підприємство може отримати як збиток, так і прибуток.
Низький	$0,2 < l \leq 0,4$	Критичний рівень впливу ризику на стан економічної безпеки – можливий розмір втрат, за яких підприємство може не тільки не одержати прибутку, а й втратити всі кошти, вкладені в господарську діяльність. Високий ризик втрати платоспроможності.
Критичний	$0 < l \leq 0,2$	Стан економічної безпеки підприємства під впливом катастрофічних ризиків характеризує діяльність, коли можливі втрати перевищують виручку і можуть досягти величини, що дорівнює майновому стану підприємства. Підприємство є неплатоспроможним.

Висновки і пропозиції. Таким чином, рівень підприємницьких ризиків є ключовим інструментом впливу на рівень економічної безпеки підприємства, що породжує необхідність розробки ефективного механізму управління підприємницькими ризиками в системі економічної безпеки підприємства, який дасть змогу підприємству забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на мінімізацію чи уникнення впливу ризику на діяльність підприємства, а отже і досягти високого рівня його економічної безпеки.

Список літератури:

1. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // *Фінанси України*. – 2008. – № 4. – С. 88-97.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
3. Корецький Б. Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці / Б. Корецький // *Наукові записки*. – 2006. – № 15. – С. 28-34.
4. Корчевська Л. О. Аналіз методик оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Л. О. Корчевська, А. М. Деменська // *Економіка Криму*. – 2011. – № 1 (34). – С. 346-352.
5. Полозова Т. В. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства: проблемні аспекти / Т. В. Полозова, М. Ю. Журавель // *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. – 2010. – № 29. – С. 355-358.
6. Ковальова А. Д. Економічні індикатори зближення розвитку країн-членів ЄС та НАФТА [Електронний ресурс] / А. Д. Ковальова // *Збірник наукових праць «Гілея»*. – 2009. – №22. – Режим доступу до ресурсу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Gileya/2009_22/Gileya22/I12.pdf.
7. *Економічна енциклопедія* : у 3 томах. Т. 1. / [ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.), та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 952 с.
8. Матвійчук Л. О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств / Л. О. Матвійчук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 5. – С. 109-114.
9. Березанська Н. І. Економічний ризик у суспільстві / Н. І. Березанська // *Фінанси України*. – 2003. – №8. – С. 74-76.

Доценко И. О.

Хмельницкий национальный университет

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ**

Резюме

Исследовано взаимосвязь и взаимовлияние рисков и экономической безопасности предприятия. Оценено влияние предпринимательских рисков за составляющими экономической безопасности. Изложено последовательность интегральной оценки уровня экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: предпринимательский риск, экономическая безопасность, интегральный индекс, интегральная оценка, индикатор экономической безопасности.

Dotsenko I. O.

Khmelnytskyi National University

**FORMING OF EVALUATION SYSTEM OF THE LEVEL
OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE TAKING
INTO ACCOUNT ENTREPRENEURIAL RISK**

Summary

It was investigated the correlation and interaction of risks and economic security of enterprise.. Influence of enterprise risks is appraised after the constituents of economic security. The sequence of integral estimation of economic strength of enterprise security is reflected.

Key words: enterprise risk, economic security, integral index, integral estimation, indicator of economic security.

УДК 338.124.4:336.74

Зайдман Г. Б.

Якубовский С. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ПРИЧИНЫ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЕС: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье освещены особенности протекания долгового кризиса в Евросоюзе и определены уроки европейского кризиса для Украины. Осуществлена классификация стран Евросоюза по типам финансирования и уровням устойчивости финансовых систем, выявлены критерии классификации, проанализирована динамика макроэкономической ситуации в странах ЕС в кризисный период. Дана характеристика причинам тяжелого протекания долгового кризиса, описаны вероятные выходы из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: долговой кризис, Евросоюз, Понци-финансирование, Критерии конвергенции, устойчивость финансовой системы, макроэкономическое регулирование.

Проблема долгового кризиса, неоднократно замедлявшая экономический рост во многих странах, существенно обострилась в последние годы. От затруднений, связанных с избыточным государственным и внешним долгом, на современном этапе развития страдают страны-представители разных регионов, в том числе и члены Европейского Союза. Однако неправильно полностью обобщать осложнения, с которыми столкнулись страны ЕС, ввиду очевидных различий в предпосылках кризисных явлений, характере их протекания и перспективах выхода из них.

Исследованиями текущего долгового кризиса в Европе занимаются ученые и эксперты из разных стран. Наиболее актуальны среди современных – следующие. К. Перес и Т. Хирано выявили зависимость между экономическим положением и степенью использования и популярности финансовых инноваций [1]. Экономист Д. Титаренко в рамках анализа текущей ситуации в ЕС уделяет большое внимание соотношению банковских активов к ВВП как фактору устойчивости национальной экономики [2]. Аналитики И. Григорьев и Ф. Чапковский [3] считают, что дестабилизирующим фактором экономики ЕС является тотальное пограние Пакта стабильности и роста, который был призван держать ситуацию под жестким финансовым контролем, но не имеет реальной силы. Нерешенной на данном этапе остается проблема не только истинных причин европейского долгового кризиса, но и вариантов выхода из сложившейся ситуации, решения долговых проблем путем дальнейшего и более глубоко сплочения стран ЕС, либо пересмотр принципов функционирования союза.

Цель статьи. Главной целью данной работы является детальный анализ динамики макроэкономической ситуации в каждой из 28 стран Европейского Союза для выявления истинных корней долговых трудностей, испытываемых странами; группировка стран ввиду того, что не все 28 стран столкнулись с проблемами схожей силы; характеристика главных черт

каждой группы; прогноз сценариев развития ситуации, а также обозначение уроков, которые несет в себе текущий европейский кризис для украинской экономики в частности.

Согласно выводам Х. Мински, рыночная экономика, располагая развитыми финансовыми институтами, способна порождать различные способы поведения инвесторов. Доминирование одного из них в тот или иной момент времени объясняется институциональными отношениями, структурой финансовых связей и историческими особенностями экономики. Х. Мински выделил три формы инвестиционного поведения: хеджевое (обеспеченное), спекулятивное и Понци-финансирование. Классификация была сделана на основе соотношения денежных поступлений от нормальных операций и платежных обязательств, обусловленных наличием долга. Хеджевое инвестирование подразумевает, что ожидаемый валовой доход инвестора должен превышать денежные поступления от погашения задолженности в любой период времени в будущем. Спекулятивное финансирование имеет место тогда, когда в течение некоторого времени долговые обязательства превышают ожидаемую величину валового дохода. Понци-финансирование отличается тем, что для некоторых, если не для всех краткосрочных периодов, налично-денежные обязательства по выплате процентов не покрываются доходами, полученными в результате ожидаемого превышения поступлений над текущими издержками на оплату рабочей силы и материалов.

Нужно учитывать, что рост процентных ставок неизбежно трансформирует спекулятивное финансирование в Понци-финансирование. Все это увеличивает экономическую нестабильность и создает практически неотвратимую угрозу массовых банкротств, вызванных невозможностью погашения долгов, и экономического кризиса. Дело в том, что рано или поздно фирмы, применяющие Понци-финансирование, окажутся не в состоянии получить новые кредиты для погашения прежних долговых обязательств либо из-за падения степени уверенности банкиров, либо из-за общей нехватки финансовых ресурсов (денег и их заменителей) в экономике.

Главная суть концепции, разработанной Х. Мински, состоит в том, что «рыночная экономика порождает финансовую структуру, которая подвержена финансовым кризисам». Кредитная система в процессе ее развития становится мощным дестабилизирующим фактором экономики. Она развивается как финансовая пирамида, то есть учреждение, которое может выплачивать старые кредиты, только постоянно привлекая все новых кредиторов. Чтобы такое учреждение могло функционировать сколько-нибудь долгое время, его долг тоже должен экспоненциально расти. Этот тип заемщиков начинает закономерно доминировать в процессе стабильного развития экономики, но, в конце концов, оказывается неплатежеспособным, и тогда возникает «момент Мински» – крах экономической системы [4].

Путем осуществления экстраполяции теории Мински на страны ЕС, можно выделить три группы стран Евросоюза по типу финансирования. К странам с хеджевым (обеспеченным) финансированием стоит отнести Австрию, Германию, Нидерланды, Финляндию, Эстонию, Данию, Чехию и Болгарию. В группу стран со спекулятивным финансированием входят Бельгия, Люксембург, Словакия, Словения, Франция, Великобритания,

Польша, Швеция, Венгрия и Хорватия. Понци-финансирование на данном этапе наблюдается в Греции, Кипре, Ирландии, Испании, Италии, Мальте и Португалии.

Для данной классификации были использованы макроэкономические показатели стран Евросоюза: отношение госдолга и внешнего долга к ВВП, отношение бюджетного дефицита к ВВП, отношение счета текущих операций к ВВП, доходность государственных облигаций, а также Критерии Конвергенции.

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели стран ЕС

Страна	Госдолг в % к ВВП, I кв. 2013 г.	Внешний долг в % к ВВП, III кв. 2012 г.	Бюджетный дефицит в процентах к ВВП, 2012 г.	Счет текущих операций в % к ВВП, 2012 г.	Доходность гос. облигаций в %, нач. 2013 г.
Австрия	73,4	160,7	2,5	1,7	1,47
Бельгия	99,6	238,1	3,9	1,5	1,96
Болгария	18,5	36,3	0,8	-0,7	3,16
Великобритания	90,7	443,1	6,3	-3,7	1,66
Венгрия	79,2	148	1,9	2,3	5,44
Германия	81,9	121,4	-0,2	6,3	1,21
Греция	156,9	130,2	10	-7,7	11,13
Дания	45,8	240,8	4	4,8	1,34
Ирландия	117,6	310,1	7,6	2,1	3,57
Испания	84,2	212,5	10,6	-1,9	4,11
Италия	127	127,4	3	-0,7	3,94
Кипр	85,8	145,2	6,3	-6	7
Латвия	40,7	117,9	1,2	-2,5	3,3
Литва	40,7	68,4	3,2	-0,9	3,9
Люксембург	20,8	п.а.	0,8	6,3	2,14
Мальта	72,1	203,1	3,3	1,5	4,21
Нидерланды	71,2	136	4,1	8,3	1,59
Польша	55,6	78,5	3,9	-3,6	3,28
Португалия	123,6	249	6,4	-3	5,68
Румыния	37,8	114	2,9	-3,8	5,28
Словакия	52,1	79,6	4,3	0,0	2,55
Словения	54,1	127,7	4	1,9	5,95
Финляндия	53	187,1	1,9	-0,7	1,38
Франция	90,2	163,8	4,8	-1,9	1,71
Хорватия	66,1	102,1	4,6	-0,5	5,32
Чехия	45,8	79,7	4,4	-2,9	1,61
Швеция	38,2	238,1	0,5	7,2	1,61
Эстония	10,1	140,8	0,3	-2,7	п.а.

Источник: рассчитано авторами на основе данных [5-6].

Стоит отметить, что тот факт, что в группу стран, живущих по непрочному принципу Понци-финансирования, помещены сугубо страны-

представительницы еврозоны, свидетельствует о многом. В частности о неоптимальности еврозоны как валютного объединения. Десять стран, не входящих в зону евро, невзирая на свои достаточно серьезные макроэкономические трудности, обусловленные во многом тяжестью протекания долгового кризиса, были определены либо к странам со спекулятивным финансированием, либо к странам с обеспеченным финансированием.

В группу последних, долги которых наиболее надежны и небеспочвенны, вошли Дания, Чехия, Болгария. Из группы со спекулятивным финансированием в группу стран, представляющих хеджевое финансирование, «прыгнула» Австрия, которая в течение 2012 г. существенно изменила ситуацию в своей экономике, погасила необходимый объем долгов, развила экспортноориентированные отрасли, что нашло свое отображение в графах таблиц, раскрывающих доходность государственных облигаций, уровень бюджетного дефицита, а также соотношение счета текущих операций к ВВП.

Некоторых изменений претерпела макроэкономическая ситуация в Германии и Франции. Показатели жизнедеятельности немецкой экономики ухудшились, французской – улучшились, что, однако, не может послужить причиной перехода стран в другие группы по типу финансирования по причине того, что характер данных изменений не настолько значителен, хотя и ощутим. По-прежнему Понци-финансирование наблюдается на Мальте, однако мальтийская экономика за минувший год успешнее других «коллег» по группе боролась с экономическим упадком и несколько преуспела в этом. Дальнейшие успехи в этом направлении смогут помочь Мальте перебраться в более безопасную группу стран по типу финансирования. А Люксембург, значительно ухудшив свое положение за 2012 г., попал в группу стран, где наблюдается спекулятивное финансирование. Это подтверждается и тем, что активы банков Люксембурга превышают объем экономики страны в 22 раза, в то время как макроэкономические показатели за период 2010-2011 гг. свидетельствовали об относительной стабильности и могли быть гарантией отнесения страны в группу стран, где наблюдается хеджевое финансирование.

Одно из возможных объяснений сложившейся ситуации, состоящей в несоблюдении многими странами еврозоны Маастрихтских критериев, заключается в том, что в отношении стран-нарушителей не применяются штрафные санкции. Отсутствие эффективного механизма принуждения к исполнению условий Пакта Стабильности и Роста привело к усугублению кризиса Европейского валютного союза. Тем не менее, важность соблюдения критериев слияния высока и объясняется тем, что еврозона изначально не являлась оптимальной валютной зоной.

В еврозоне наблюдалось расхождение в динамике по ряду макроэкономических показателей между более развитой её частью (Германия, Франция, Австрия) и, так называемой, «периферией» (Греция, Португалия, Испания, Ирландия). В последней группе зарплаты росли более высоким темпом, а особенности рынка труда не создавали для такого роста зарплат каких-либо препятствий (в Германии аппетиты профсоюзов были не столь велики как в странах периферии). При этом в некоторых странах периферии увеличивались дефициты бюджетов, быстро рос государственный долг

(Греция, Португалия), что было дополнительной причиной инфляционного давления. В результате стало наблюдаться расхождение в темпах инфляции между «ядром» и «периферией». Так средние годовые темпы инфляции за 1999-2007 годы составили 1,8% в Германии, 3,3% в Испании, 3,5% в Греции. И здесь единство валюты и, в том числе, отсутствие валютных рисков сыграло «злую шутку» с еврозоной, сформировав два различных типа поведения экономических агентов в странах «ядра» и «периферии». Номинальные процентные ставки (в том числе суверенных облигаций) оказались очень близкими в этих группах стран. При средних за 1999-2007 гг. номинальных доходностях пятилетних облигаций Германии в 3,8%, Испании в 3,9% и Греции в 4,4%, но различных темпах инфляции, получалась различная реальная доходность в евро. В результате, различия в реальных ставках в единой валюте стимулировали сбережения резидентов в Германии (по реальной ставке 2% в евро) и накопывание долгов резидентами периферийных стран (реальная ставка 0,6% в Испании и 0,9% в Греции). Приток капитала в периферию еще сильнее разгонял совокупный спрос и инфляцию. Получился замкнутый круг «инвестиционный (потребительский) бум – инфляция – приток капитала – инвестиционный (потребительский) бум» [7].

Решение проблемы долговых кризисов требует как оперативного вмешательства, так и более сложных структурных изменений. По мнению эксперта Полоскиной, создание нового стабилизационного фонда, так называемого Европейского механизма стабильности, позволит осуществить краткосрочную поддержку проблемных стран. Однако в отсутствии реформ как на национальном, так и на наднациональном уровне, данная мера может не принести ожидаемых результатов в долгосрочной перспективе. Налогово-бюджетное соглашение является лишь первым шагом к решению проблемы европейских долговых кризисов. Само по себе ужесточение бюджетной дисциплины не снимает с повестки дня вопрос о «неоптимальности» еврозоны, скорее оно возвращает Европу к вопросу обеспечения стабильности в отсутствии данной оптимальности. При этом возможны два варианта развития событий. В рамках первого сценария страны-члены ЕС ограничатся налогово-бюджетным соглашением, что приведет к стабилизации экономической ситуации, однако без уверенности в долгосрочном ее сохранении. Согласно второму сценарию, за ужесточением бюджетной дисциплины последует фискальная интеграция, что приблизит еврозону к оптимальности.

Решению европейских проблем будет способствовать централизация фискальной политики в ЕС. Необходимо создание единого Европейского министерства финансов, которое будет определять бюджетные параметры стран. Большая интеграция стран-членов союза является не выходом из долгового кризиса, а причиной нынешних финансовых проблем ЕС. Осуществляемые в странах, страдающих от долгового кризиса, реформы – это лишь необходимая, но вовсе не достаточная составляющая успешного его преодоления. Источник полного восстановления проблемных стран находится в руках наднациональных европейских органов управления, которые должны найти решение ставшего уже действительно системным кризиса [8].

По мнению И. Потаповой [9], способность периферийных членов союза преодолеть долговой кризис зависит от Германии в большей степени, чем от любой другой экономики ЕС. В той же мере процветание Германии неразрывно связано с ЕС: более 38% немецкого экспорта приходится на партнеров по еврозоне и почти 58% – на 27 стран – участниц Европейского союза. В последние 1,5 года экономический рост Германии создавал дополнительный стимул для развития ее партнеров, но в последние месяцы этот рост значительно замедлился.

Уроки первой волны кризиса – необходимость «жить по средствам» и провести структурные реформы в ЕС – уже усвоены. В будущем Евросоюзу необходимо пересмотреть итоги достигнутого уровня развития интеграционных процессов, сделав дальнейшие шаги на пути к единой бюджетно-финансовой политике.

Кризисное состояние экономики ЕС будет продолжаться достаточно длительный период и приведет к серьезным последствиям для мировой экономики. По всей вероятности, в 2012 г. Европа прошла низшую точку своего развития. В дальнейшем «старые» члены ЕС могут оказаться в состоянии рецессии; его «новые члены» потеряют высокие темпы роста, что в перспективе может обострить региональные проблемы (в частности, проблему выравнивания уровня социально-экономического развития) [9].

Как видно из распределения стран по типу финансирования, финансовые системы каждой группы стран обладают схожими характеристиками. Финансовые системы той группы стран, где наблюдается обеспеченное финансирование, характеризуются высоким уровнем устойчивости к внешним потрясениям. Высокая устойчивость финансовых систем включает в себя такие их особенности, которые позволяют им демонстрировать схожие макроэкономические показатели как в период роста экономики, так и во время кризисных явлений. Колебания по таким показателям, как отношение госдолга к ВВП, внешнего долга к ВВП, бюджетного дефицита к ВВП не превышают 20%.

Финансовые системы стран, в которых наблюдается спекулятивное финансирование, уместно классифицировать как среднеустойчивые. В период кризиса экономика таких стран испытывает ощутимые проблемы, основные макроэкономические претерпевают значительных изменений (отношения государственного и внешнего долга к ВВП усугубляется, относительно предкризисного года – до 50%; показатель отношения бюджетного дефицита к ВВП – до трехкратного увеличения), однако это не требует основательных структурных перестроек и переориентаций в экономике.

Наименее устойчивы финансовые системы стран, в которых наблюдается Понци-финансирование. Такие финансовые системы определяются низкой устойчивостью к внешним потрясениям. Сами внешние потрясения зачастую провоцируют усугубление экономических дисбалансов и ситуаций нестабильности внутри национальной экономической системы, что приводит к необходимости внедрения в жизнь политики жесткой экономии, бюджетных ограничений, а иногда и более кардинальных шагов, таких как выход из интеграционного объединения, применения активных валютных интервенций, девальвации национальной денежной единицы. Колебания базовых макроэкономических индикаторов превышают 50% за год.

Для таких стран характерно более чем двукратное превышение реального соотношения государственного долга к ВВП либо внешнего долга к ВВП над рекомендованными показателями, обозначенными Критериями конвергенции. Низкоустойчивые финансовые системы являются критической точкой экономического развития страны, для выхода из которой требуется, как показывает практика, жесткое государственное вмешательство.

Возвращаясь к тезису о неоптимальности еврозоны как валютного объединения, отметим, что в распоряжении стран, оказавшихся в группе Понци-финансирования, есть не так много вариантов для выхода из сложившейся ситуации. Наиболее резким и болезненным шагом видится выход стран из валютного союза, что повлечет за собой цепь негативных последствий как для покинувшей еврозону страны, так и для самого объединения. Руководители стран зоны евро предпримут все возможные меры, чтобы обезопасить валютный союз от ярлыка разваливающегося и бесперспективного объединения. Покинувшую зону евро страну ожидают монетарные трудности, в том числе и резкая девальвация валюты.

По мнению И. Григорьева и Ф. Чапковского [3], оптимальным валютное пространство делают две вещи: свобода передвижения рабочей силы и общий бюджет или как минимум строго соблюдаемые всеми единые бюджетные правила. С обоими этими факторами у Европы возникли проблемы. Недостаток мобильности рабочей силы тянет вниз даже здоровые экономики вроде испанской. Бюджетную дисциплину в Европе соблюдают тоже не очень хорошо. Создатели евро отдавали себе отчет в потенциальной угрозе несоблюдения предписанных норм. Поэтому в 1997 г. был создан Пакт стабильности и роста – свод строгих правил бюджетной дисциплины, не позволяющий правительствам предаться соблазну «дешевых денег». Но уже в начале функционирования валютного союза Германия, настоявшая на принятии Пакта, первой же его нарушила в 2002 г. Позднее аналогичное было замечено за Португалией, а год спустя к ним присоединились Франция и Италия. Никакая из стран не была подвергнута штрафам. После этого никаких стимулов соблюдать пакт у остальных правительств не было, и он оказался, как говорили специалисты по проблемам Евросоюза, собакой, которая так и не залаяла.

Соответственно, на данном этапе развития в ЕС наблюдается ситуация, характеризующаяся конфликтом между антикризисным регулированием и мерами стимулирования экономики. Введение режима резкой экономии базируется на «эффекте домино», который заключается в вероятности обрушения финансовых рынков одних стран группировки под воздействием кризисных явлений на финансовых и иных рынках других стран. На фоне растущих объемов ликвидности в экономике сохраняется позитивная динамика на фондовых рынках, однако ситуацию сложно назвать стабильной, поскольку наличествует прямая зависимость финансовых систем от регуляторов, пытающихся поддержать реальный сектор экономики.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что фиксированный валютный курс является одним из главных источников ухудшения состояния европейских экономик. Правительствам выгодно было бы осуществить девальвацию валюты, однако девальвировать евро им не под силу. Поэтому правительства большинства стран вынуждены накапливать большой объем

долга, растущего экспоненциально. Данная ситуация лишь усугубляет сложившееся в странах функционирование по принципам Понци-финансирования. В аналогичном положении находится и Украина.

Принимая во внимание лишь отношение государственного долга к ВВП, следует отметить, что Украина пребывает наравне со странами еврозоны, которые были отнесены к странам, где наблюдается хеджевое (обеспеченное) финансирование: Австрия, Словения, Финляндия, а также наравне со странами, не представляющими еврозону: Дания, Чехия, Болгария. Однако при этом необходимо учитывать показатель внешнего долга, который в Украине в 2012 г. составил 165,2% от ВВП. В Украине привлечение дешевых иностранных кредитных ресурсов, из-за высокой стоимости ресурсов в национальной валюте, стало одной из главных причин значительного ухудшения международной конкурентоспособности национальных производителей и существенного роста внешнего долга. Приток дешевых внешних ресурсов, с одной стороны, стимулировал внутренний спрос и, соответственно, экономический рост и покупательную способность населения, с другой – дальнейшее ухудшение структуры баланса по текущим операциям и увеличение внешнего долга [10]. Такое соотношение внешнего долга и ВВП вкупе с жесткой денежно-кредитной политикой позволяют отнести Украину в группу финансовых систем с наиболее низкой устойчивостью – в группу стран, где наблюдается Понци-финансирование.

Опыт стран ЕС показывает, что отказ от фиксированного валютного курса, ныне применяемого на Украине, положительно скажется на экономике страны в целом. Снижение инфляционных ожиданий, ощутимое замедление инфляционных процессов, установление механизма плавающего валютного курса избавит украинского регулятора от необходимости постоянного наводнения экономики национальной валютой, а, следовательно, положительно повлияет на переориентацию валютной политики страны, уменьшение долларизации экономики. Что, в свою очередь, позитивно повлияет как на конкурентную позицию страны на мировой арене, так и на уровень доходов граждан и их реальную покупательную способность.

Список литературы:

1. Стрелец И. Роль финансовых инноваций в распространении экономической нестабильности. / И. Стрелец, М. Столбов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – №6. – С. 56–64.
2. Титаренко Д. Кипр : проблемы и возможные решения / Д. Титаренко // *Delfi бизнес*. – 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.delfi.lv/biznes/bizopinion/denis-titarenko-kipr-problemy-i-vozmozhnye-resheniya.d?id=43221550&page=2>
3. Григорьев И. Еврозона пошатнулась. / И. Григорьев, Ф. Чапковский // *Русский репортер*. – 2011. – №38 (216). – [Электронное издание]. – Режим доступа : <http://rusrep.ru/article/2011/09/26/euro/>
4. Турчанов А. Проблема стабильного развития и перспективы глобальных катастроф / А. Турчанов // *Общественные науки и современность*. – 2010. – №1. – С. 159–160.
5. Eurostat. – 2010-2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
6. Trading Economics. – 2008-2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tradingeconomics.com/>
7. Перспективы развития ситуации в еврозоне и последствия для России. – М : Сбербанк. Центр макроэкономических исследований. – Май 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded//analytics/2012/nn_dant_23.pdf

8. Бардина К. Европейский долговой кризис: причины, последствия и варианты решений. / К. Бардина // Финанс. – 25.11.2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts01273/default.asp>
9. Потапова И. Долговой кризис в ЕС. / И. Потапова // Международные финансы. – 2012. – №1 (20). – С. 17–41.
10. Якубовский С. Финансовая устойчивость страны как фактор благосостояния населения. / С. Якубовский. // Благосостояние наций в условиях глобальной нестабильности. – 2012. – Часть 1. – С. 97–99.

Зайдман Г. Б.

Якубовський С. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПРИЧИНЫ БОРГОВОЙ КРИЗИ В КРАИНАХ ЕС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Резюме

У статті висвітлено особливості протікання боргової кризи в ЄС та визначено досвід європейської кризи для України. Здійснено класифікацію країн ЄС за типами фінансування та рівнями стійкості фінансових систем, виявлено критерії класифікації, проаналізовано динаміку макроекономічної ситуації в країнах ЄС у кризовий період. Дано характеристику причинам важкого характеру плинності боргової кризи, розкриті ймовірні виходи із ситуації, що склалася.

Ключові слова: боргова криза, Євросоюз, Понці-фінансування, Критерії корвергенції, стійкість фінансової системи, макроекономічне регулювання.

Zaidman G. B.

Yakubovskiy S. A.

Odessa I.I. Mechnikov National University

REASONS OF DEBT CRISIS IN EU: LESSONS FOR UKRAINE

Summary

Peculiarities of flow of debt crisis in European Union are taken up in this article and experience of European crisis for Ukraine is defined. The EU countries classification regarding funding type and levels of financial stability is implemented; classification criteria are revealed; macroeconomic dynamics in EU countries during crisis period is analyzed. Characteristics of complexity of current debt crisis is given; probable solutions are disclosed.

Key words: debt crisis, European Union, Ponzi-financing, Euro convergence criteria, stability of financial system, macroeconomic regulation.

УДК 330.142.222 (100)

Кабо Г. О.

Донецький національний університет

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Досліджено практичні аспекти розвитку міжнародного банківського бізнесу у глобальній фінансовій системі за такими показниками, як відношення капіталу банків до їх активів, частка недіючих позик у загальному обсязі кредитів, виданих банками, а також коефіцієнт достатності капіталу і коефіцієнт рентабельності активів за регіонами світу. Розроблено економіко-математичну модель, використання якої дозволило спрогнозувати частку непрацюючих позик у загальному обсязі глобальних кредитів до 2017 року та запропонувати механізм функціонування глобального інституційно-регуляторного забезпечення міжнародного банківського бізнесу.

Ключові слова: банк, міжнародний банківський бізнес, фінансова система, глобалізація, глобальна трансформація, глобальні дисбаланси.

Постановка проблеми та актуальність теми дослідження. Одним з найвищих етапів глобалізації виступає глобалізація світового фінансового простору, яка є найбільш динамічною складовою загального процесу глобалізації. Особлива увага приділяється розвитку міжнародного банківського бізнесу, що дозволяє перейти до якісно нового етапу функціонування фінансового ринку. Банківська система є гарантом фінансової безпеки держав, її залежність від кон'юнктури на світових ринках робить її більш чутливою до глобальних фінансових кризових явищ.

Ступінь вивченості проблеми дослідження. Аналізу різних аспектів діяльності банків на світовому фінансовому ринку в контексті глобалізації світової економіки присвячено праці провідних вітчизняних економістів: С. Я. Боринця, А. С. Гальчинського, В. І. Грушка, Д. Г. Лук'яненка, І. О. Лютого, Ю. В. Макогона, О. М. Мозгового, А. М. Мороза, Т. В. Орехової, М. І. Савлука, А. С. Філіпенка, Г. О. Черніченка та інших. Проблематика банківської діяльності посідає важливе місце в дослідженнях відомих зарубіжних учених: П. Аллена, Е. Долана, Т. Коха, Р. Міллера, П. Роуза.

Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічних основ діяльності міжнародних банківських установ та розробка науково-практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного банківського бізнесу в умовах глобальних трансформацій.

Основний матеріал. Сучасна парадигма глобального економічного розвитку обумовлює необхідність здійснювати трансформацію та модернізацію національної соціально-економічної системи, враховуючи не тільки національні особливості відносин і ринкових механізмів, а й світового, глобального ринку.

Зроблено висновок, що нинішній етап цивілізаційного розвитку зумовлює необхідність розробки новітніх підходів до вивчення та усвідомлення процесів функціонування світового економічного простору, сутності сучас-

ної парадигми світового фінансового середовища і глобальної фінансової банківської архітектури.

Аналіз світового досвіду банківської діяльності варто почати з особливостей трансформації світового банківського сектора в умовах глобалізації. Необхідно зазначити, що протягом 40 останніх років у розвитку банківських систем різних країн світу спостерігається взаємозалежність між ефективним функціонуванням банківської системи та рівнем розвитку економіки країни [2, с. 47].

Сучасний стан світового фінансового ринку характеризується поглибленням інтернаціоналізації, лібералізацією національних фінансових ринків внаслідок послаблення державного контролю над банківською сферою та процесом концентрації міжнародного банківського капіталу. При цьому різко зросла роль головних учасників світового ринку – транснаціональних компаній (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ), які контролюють понад 70% міжнародних ринків товарів, послуг, технологій, капіталу [7]. Показниками, які характеризують розвиток міжнародного бізнесу є відношення капіталу банків до їх активів (рис. 1), частка недіючих позик у загальному обсязі кредитів, виданих банками (рис. 2).

З рис. 1 видно, що норматив достатності власних коштів по всіх регіонах світу з 2007 р. зростає, і на цьому зростанні не позначилась навіть криза. Найбільша величина даного показника припадає на країни Латинської Америки і Карибського басейну.

Характерною рисою є також перевищення українськими банками середньосвітового рівня аналізованого показника. Однак така ситуація не свідчить про достатню надійність українських та латиноамериканських банків порівняно з банками інших регіонів світу: по-перше, внаслідок зазначеної неможливості порівняти значення нормативу достатності власних коштів за мінімальним значенням; по-друге, такий стан речей може бути викликаний заниженою вартістю банківських активів порівняно з банківським капіталом, що і дає завищений результуючий показник.

З рис. 2 видно, що найбільша частка недіючих

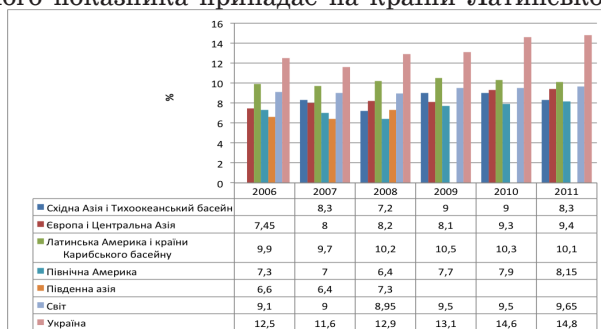


Рис. 1. Відношення капіталу банків до їх активів за регіонами світу в 2006-2011 рр., % [4]

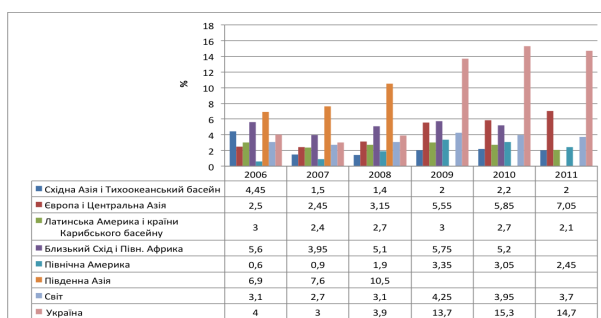


Рис. 2. Частка непрацюючих позик у загальному обсязі кредитів за регіонами світу в 2006-2011 рр., % [4]

позик в країнах Європи та Центральної Азії, причому вона почала зростати після кризи. Така ситуація обумовлена, крім світової кризи 2008-2009 р., тривалою кризою зони євро. Проте показник непрацюючих кредитів по Україні практично в 2 рази перевищує відповідний показник по Європі і майже в 4 рази – загальносвітовий. Це свідчить про те, що Україна, на відміну від решти світу, продовжує переживати кризові явища в економіці, в т. ч. і в секторі банківських послуг.

Також важливими показниками, що відображають стан світового банківського бізнесу, є коефіцієнт достатності капіталу і коефіцієнт рентабельності активів. Так, коефіцієнти достатності капіталу за всіма регіонами світу знаходяться в межах нормативного значення в 4-15%. Однак якщо враховувати норматив угод Базель-I і Базель-II у 8% у відношенні вимоги для розмірів сукупного капіталу від величини активів з урахуванням ризику, то під необхідну норму не потрапляють банки практично всіх регіонів, крім Центральної та Східної Європи, Карибів, Близького Сходу, Центральної Азії (рис. 3).

Найбільшу віддачу від використання активів у вигляді прибутку приносили банки країн Центральної і Південної Америки, Центральної та Східної Європи, Карибів, найменшу – банки Північної Америки та Європи. Причому в останній групі європейські банки в 2012 р. практично перестали приносити прибуток, що пов'язано з фінансовими проблемами країн Єврозони (рис. 4).

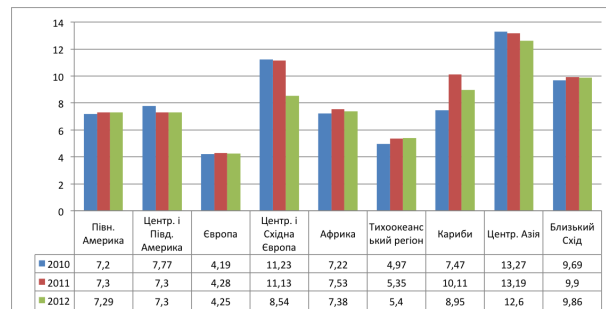


Рис. 3. Коефіцієнт достатності банківського капіталу за регіонами світу в 2010-2012 рр., % [4]

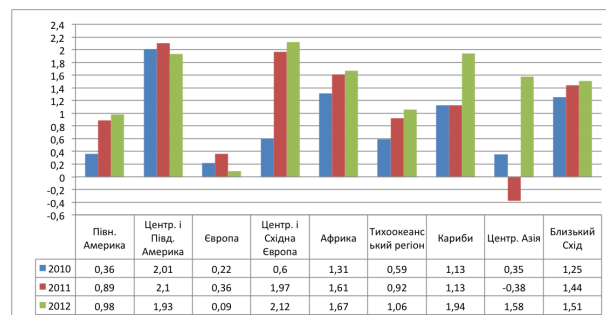


Рис. 4. Коефіцієнт рентабельності активів за регіонами світу в 2010-2012 рр., % [4]

З метою визначення залежності частки непрацюючих позик у загальному обсязі кредитів від таких факторів, як прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в світі, зростання світового ВВП, експорт, частка банківського капіталу в активах, процентний спред (табл. 1) запропоновано економіко-математичну модель, використання якої дозволило спрогнозувати частку непрацюючих позик у загальному обсязі глобальних кредитів до 2017 року.

Змінна Y (частка недіючих позик у загальному обсязі кредитів) – залежна (ендогенна), змінні X_1 (ПІІ у світі), X_2 (зростання світового ВВП), X_3 (експорт), X_4 (частка банківського капіталу в активах), X_5

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі [4]

Рік	Частка недіючих позик у загальному обсязі кредитів, % (Y)	ППІ, млрд. дол. США (X ₁)	Зростання світового ВВП, % (X ₂)	Експорт, % від ВВП (X ₃)	Частка банківського капіталу в активах, % (X ₄)	Відсотковий спред, % (X ₅)
2000	9,50	1319,34	4,20	24,68	8,70	7,17
2001	8,50	727,02	1,67	24,06	8,70	7,12
2002	8,00	629,06	1,97	24,00	8,90	7,11
2003	6,25	570,30	2,74	24,22	8,80	6,83
2004	4,20	715,54	3,99	25,71	8,70	6,47
2005	3,50	1380,29	3,50	26,75	8,55	6,61
2006	3,10	1693,32	3,99	28,15	9,10	6,33
2007	2,70	2468,32	3,95	28,69	9,00	6,54
2008	3,10	2197,17	1,33	29,57	8,95	6,22
2009	4,25	1154,96	-2,22	25,64	9,50	6,25
2010	3,95	1345,07	4,36	28,03	9,50	6,19
2011	3,70	1654,42	2,73	29,34	9,65	6,14

(процентний спред) – незалежні (екзогенні). На першому етапі була побудована модель, що враховує вплив всіх п'яти факторів на результативний показник. Але оскільки три з них виявилися незначущі, їх довелося виключити з моделі – незважаючи на те, що коефіцієнт детермінації в п'ятифакторній моделі був вище, ніж у двофакторній. Таким чином, була отримана модель, що відповідає необхідним критеріям значимості (значима як сама модель, так і всі її параметри). Вона виглядає таким чином:

$$\hat{y}_x = -65,95 + 2,6384x_4 + 7,1803x_5$$

На заключному етапі побудовано прогноз частки недіючих позик у загальному обсязі кредитів до 2017 року за двома сценаріями – песимістичним та оптимістичним. Сценарії представлені на рисунку 5 та в таблиці 2. Оскільки дані за 2012 і 2013 рр. відсутні, у прогнозі також був змодельований результативний показник за ці роки.

Таблиця 2

**Оптимістичний і песимістичний сценарії для прогнозу показника
«Частка непрацюючих позик у загальному обсязі кредитів»
до 2017 року, %**

Рік	Оптимістичний сценарій	Песимістичний сценарій
2012	3,94	3,25
2013	7,44	2,90
2014	8,17	2,56
2015	8,54	1,87
2016	8,91	1,87
2017	9,29	1,53

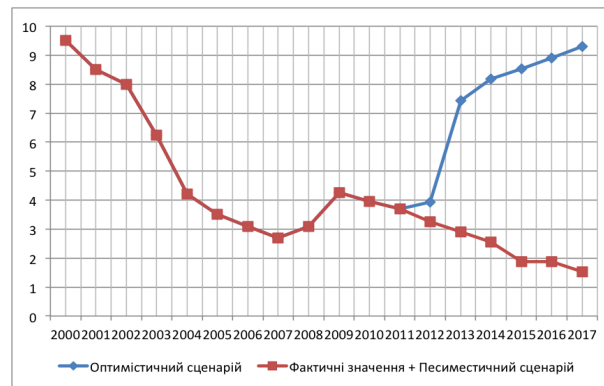


Рис. 5. Прогнозування показника «Частка непрацюючих позик у загальному обсязі глобальних кредитів» до 2017 р.

На засадах проведеного моделювання можна дійти висновку, що в міжнародному банківському бізнесі вирішальними факторами виступають суто фінансові показники. При цьому на збільшення частки невиконаних позик у загальному обсязі кредитів банків прямо пропорційно впливають частка банківського капіталу в активах і процентний спред. Це означає, що збільшення кожного з цих факторів

окремо призводить до збільшення частки невиконаних позик.

Глобальні дисбаланси вплинули на розвиток світових фінансових ринків та вітчизняної банківської системи. Адже інтеграційні процеси нині охоплюють різні сфери економіки, але найвідчутливішими вони є у фінансовій системі, зокрема в банківському секторі. Тому моніторинг нових умов функціонування банківської системи є вкрай необхідним як для з'ясування тенденцій діяльності, так і для виявлення змін у банківській сфері в умовах глобалізації [1, с.102]. Так, світова фінансова криза виявила фактори уразливості фінансової системи України та значно підвищила ризики її функціонування, проте в період кризи активи українських банків стабільно зростали. У той же час, якщо звернути увагу на кредити, то можна відзначити, що, незважаючи на збільшення абсолютного показника довгострокових кредитів, їх частка знижується з початку 2009 р. [3]. Така тенденція є більшою мірою негативною, оскільки є результатом неадекватності ресурсної бази банків, що пояснюється високою чутливістю внутрішніх кредиторів до загальної економічної і політичної ситуації в країні та низьким рівнем довіри до банківських установ.

Висновки і пропозиції. На засадах проведеного узагальнення сучасних методів регулювання міжнародної діяльності комерційних банків національними органами банківського нагляду і контролю різних країн запропоновано механізм функціонування глобального інституційно-регуляторного забезпечення міжнародного банківського бізнесу, на засадах комплексу організаційно-економічних заходів, спрямованих на усунення наявних перешкод у розвитку міжнародного банківського бізнесу та підвищення глобальної інвестиційної привабливості.

Список літератури:

1. Іващук І. Напрями трансформації вітчизняної банківської системи в умовах глобальних дисбалансів / І. Іващук, О. Іващук // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. Випуск 16. – 2011. – С. 99–109.
2. Литвин М. В. Сучасні тенденції та характерні особливості світового банківського сектора / М. Литвин // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і

- міжнародні економічні відносини». Вип. 3 (10/2), 2011. – С. 46–54.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> – Назва з екрану.
 4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/> – Назва з екрану.
 5. Офіційний сайт Світової фінансової служби «The Banker» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.thebanker.com/> – Назва з екрану.
 6. Офіційний сайт Фінансового журналу «Global Finance» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gfmag.com/> – Назва з екрану.
 7. Петров А. О. Развитие международного банковского бизнеса в условиях глобализации / А. Петров // Проблемы и перспективы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. 2 часть. Донецк : ДонНУ, 2009. – С. 896-901.

Кабо А. О.

Донецкий национальный университет

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Резюме

Исследованы практические аспекты развития международного банковского бизнеса в глобальной финансовой системе по таким показателям, как отношение капитала банков к их активам, доля недействующих займов в общем объеме кредитов, выданных банками, а также коэффициент достаточности капитала и коэффициент рентабельности активов по регионам мира. Разработана экономико-математическая модель, использование которой позволило спрогнозировать долю неработающих займов в общем объеме глобальных кредитов до 2017 года и предложить механизм функционирования глобального институционально-регуляторного обеспечения международного банковского бизнеса.

Ключевые слова: банк, международный банковский бизнес, финансовая система, глобализация, глобальная трансформация, глобальные дисбалансы.

Kabo A. O.

Donetsk National University

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BANKING BUSINESS IN TERMS OF GLOBAL TRANSFORMATION

Summary

In this paper the practical aspects of international banking business in the global financial system on indicators such as the ratio of bank capital to their assets, the share of non-performing loans to total loans issued by banks, as well as capital adequacy ratio and return on assets by geographic region are investigated. The economic and mathematical model, the use of which have predicted the share of non-performing loans in the total amount of global loans until 2017 and suggest a mechanism of a global institutional and regulatory support of the international banking business.

Key words: bank, international banking, financial system, globalization, global transformation, global imbalances.

УДК 330.341.1:636

Кернасюк Ю. В.

Кіровоградська державна сільськогосподарська дослідна станція
Інституту сільського господарства степової зони
Національної академії аграрних наук України

ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ SMART FARM

Досліджено теоретичні питання визначення сутності концепції «smart farm», обґрунтовано аспекти її економічного, соціального і екологічного впливу на підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції та проведено економічну оцінку ефективності впровадження технологічних інновацій в галузі молочного скотарства.

Ключові слова: розумна ферма, рентабельність, молоко, інновація, ефект

Аграрне виробництво сьогодні потребує застосування новітніх технологій, впровадження яких у виробництво дозволить суттєво підвищити основні показники економічної ефективності і конкурентоспроможності продукції. Водночас, в певних галузях сільського господарства, таких зокрема, як молочне скотарство, перехід до їх використання не лише спроможний покращити загальний економічний стан, але й матиме значний соціальний та екологічний вплив на розвиток.

Означена проблема ще не знайшла широкого відображення в дослідженнях вітчизняних науковців, а відтак потребує поглибленого вивчення і осмислення.

Поза увагою дослідників залишаються, передусім, актуальні питання оцінки економічної ефективності і окупності інноваційних технологічних рішень, які базуються на концепції «smart farm», а також соціальні і екологічні ефекти.

Лише в останні роки в Україні у зв'язку з реалізацією інноваційно-інвестиційних проектів будівництва сучасних ферм і комплексів в аграрній економічній науці почали займатися її вивченням.

Окремі аспекти, безпосередньо пов'язані із впровадженням автоматизованих і роботизованих інноваційних систем в скотарстві досліджували вітчизняні вчені: О. А. Науменко, І. Г. Бойко, М. М. Луценко, І. М. Кудлай та ін. [1-4, 5, с. 115].

Метою статті є обґрунтування теоретичної сутності поняття «smart farm», виявлення її економічного, соціального і екологічного впливу на підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції та визначення ефективності впровадження технологічних нововведень в галузі молочного скотарства.

В економічній літературі ще не сформувалася цілісна наукова думка щодо теоретичного обґрунтування концепції, яка сформувалася навколо поняття «smart farm».

Саме поняття «smart farm» у перекл. з англ. – «розумна, інтелектуальна ферма» (курсив наш. – Ю.К.), є вихідним для однойменної концеп-

ції, яка спрямована на створення фундаменту майбутнього молочного скотарства вже сьогодні. По суті, це «прагнення прискорити процес переходу від управління доїннями до управління загальною рентабельністю ферми шляхом використання нових інструментів прийняття рішень і технологій автоматизації для підвищення якості молока і прибутку» [6].

Цей термін запропонувала використовувати шведська компанія DeLaval для інноваційних технологій рентабельного виробництва молока на основі системи автоматизованого і роботизованого доїння корів. Деяко пізніше інші компанії, що вийшли на ринок з аналогічними технологічними новаціями, долучилися до його використання, як загального поняття концепції комплексного управління виробництвом для забезпечення його ефективності.

За основу концепції покладено інноваційні технології автоматизації, які надають господарствам необхідні інструменти та важелі впливу для прийняття рішень щодо підвищення якості молока, управління стадом та збільшення продуктивності корів і підвищення рентабельності виробництва продукції.

На наш погляд, теоретична сутність досліджуваного поняття полягає у необхідності системного підходу до його визначення, як сукупності інноваційних технологічних рішень автоматизації процесів і засобів для адаптивного інформаційного управління в тваринництві, які забезпечують прибуткове виробництво продукції та оптимізацію використання ресурсів.

Для більш повного розуміння і осмислення передумов виникнення систем інтелектуального управління виробництвом в молочному скотарстві необхідно зробити короткий екскурс в історію.

Наукові розробки роботів почали наприкінці 70-х рр. минулого століття практично одночасно такі відомі виробники доїльного обладнання, як Lely Industries N. V. (Нідерланди), Gascoigne Melott (пізніше увійшла до складу компанії Vou-Matic, США), Insentec (Нідерланди) та ін. Що ж стосується світового лідера у виробництві доїльного обладнання – шведської компанії DeLaval, яка поставила перших роботів в Росію, то власні дослідження в цей період вона не проводила, а в 1992 р. викупила всі права на робота-доєра у інституту-розробника. З цього часу почалися доопрацювання винаходу і практичне впровадження наукових розробок, і в 1998 р. відбулися перші комерційні продажі робота компанії DeLaval. Приблизно в це ж час на ринку з'явилися роботи інших виробників. По цьому шляху пішла і компанія Westfalia Surge GmbH, яка лише в середині 2007 р., коли інтерес до роботів став очевидним, придбала ліцензію на їх виробництво за технологією фірми Punch Graphix N. V. Westfalia Surge GmbH та інтегрувала у свою компанію більшу частину служби продажів і сервісу цієї фірми, щоб ці послуги були доступні для вже встановлених роботів, і для нових клієнтів [7].

Вперше автоматизоване доїльне обладнання почали використовувати ще з 1992 року в Голландії (робот-маніпулятор компанії Lely Industries N. V.), поява якого була обумовлена рядом чинників:

- висока трудомісткість доїльного процесу;
- зростання вимог до якості молока;
- збільшення витрат на оплату праці операторів машинного доїння корів.

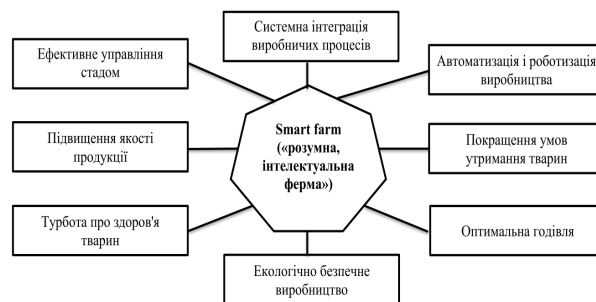
В Україні у березні 2013 р. в селі Вільна Тарасівка Білоцерківського району Київської області було відкрито першу чергу молочнотоварної ферми з 4 роботизованими доїльними установками виробництва компанії DeLaval.

Ферма побудована на інноваційних принципах системи добровільного доїння молочних корів Voluntary milking system (VMS), яке проводиться за допомогою комп'ютеризованої системи управління виробничими процесами і 4 роботів-маніпуляторів. Обслуговують поголів'я корів два оператори в одній зміні. Після доїння молоко надходить до двох охолоджувачів, ємністю 10 тонн кожний.

Система добровільного доїння з використанням роботизованих боксів і доїльних залів є однією із базових в концепції «smart farm», яка охоплює принципи побудови збалансованої ферми за визначенням компанії DeLaval:

- створювати рішення, що відповідають екологічним вимогам безпечного виробництва продукції;
- не наносити шкоди тваринам;
- приносити користь споживачам і суспільству в цілому.

Новітня концепція «smart farm» є інтегрованим комплексом забезпечення ефективного управління виробництвом, що включає 8 складових частин елементів взаємопов'язаного технологічного циклу (рис. 1).



Джерело: власна розробка за узагальненими даними [2-3, 6]

Рис. 1. Основні складові елементи формування концепції «smart farm» в молочному скотарстві

тварин, що забезпечується за рахунок використання спеціальних програм для визначення і приготування збалансованих раціонів та автоматизованої роздачі кормів з дотриманням умов для кожної корови або групи корів у відповідності з етапом лактаційного циклу;

• автоматизацію і роботизацію основних технологічних процесів, зокрема доїння і годівлі, для зменшення виробничих витрат і збільшення прибутковості;

• підвищення якості молока за рахунок застосування технології швидкого і ефективного його охолодження, що забезпечує конкурентну перевагу продукції на ринку та кращу закупівельну ціну;

• турботу про збереження здоров'я корів на основі створення комфортних умов утримання і управління мікрокліматом, а також своєчасний ве-

Основні складові елементи концепції «smart farm» на прикладі інноваційних технологій компанії DeLaval включають:

• ефективне управління стадом на основі застосування інформаційних систем підтримки і прийняття рішень, які дозволяють відслідковувати в режимі реального часу показники доїння, годівлі і відтворення корів;

• оптимізовану годівля

теринарний догляд, що позитивно впливає на їх продуктивність та якість продукції;

- екологічно безпечне виробництво на основі застосування ефективних технологічних рішень для видалення і переробки органічних відходів, що сприяє поліпшенню гігієни доїння та умов утримання корів, а також покращує мікроклімат завдяки зниженню вмісту аміаку і азотистих газів у повітрі.

Останній елемент концепції «smart farm» потребує додаткового уточнення.

Загальновідомо, що проблема екологічної безпечності утилізації органічних відходів в тваринництві є однією із найбільш актуальних та потребує комплексного вирішення, яке може бути прийнятним як для бізнесу, так і для суспільства в цілому.

Серед раціональних шляхів розв'язання цієї проблеми виділяють окремо перехід до екологічно безпечного ведення галузі на основі застосування сучасних інноваційних технологій анаеробного зброджування органічних відходів та отримання біогазу і біодобрих. Цей напрям є також одним із важливих елементів сучасної концепції «smart farm», оскільки за умов застосування біоенергетичних технологій переробки органічних відходів молочних ферм на біогаз, окрім утилізації небезпечних парникових газів, в результаті отримуємо додаткові фінансові кошти.

Економічні аспекти досліджуваної проблеми, передусім, пов'язані із формуванням на вітчизняному ринку низьких реалізаційних цін на молоко, що унеможливує поступальний розвиток галузі скотарства, і є однією із причин низької рентабельності виробництва її продукції.

Впровадження сучасних роботизованих технологій доїння зменшує частку витрат на оплату праці, яка займає в структурі собівартості виробництва молока від 20 до 30 %, чим безумовно надає нові конкурентні переваги продукції. Водночас виникає негативний соціальний ефект зменшення робочих місць. Адже один доїльний робот DeLaval спроможний впродовж доби обслуговувати 50-70 корів, що за умов прив'язної системи утримання потребує залучення 2 операторів машинного доїння.

За діючих тарифних розцінок на оплату праці річна її економія разом з нарахуваннями до єдиного соціального внеску при переході на інноваційну роботизовану систему добровільного доїння складе понад 100 тис. грн.

З іншої сторони негативний соціальний ефект від зменшення робочих місць може бути нівельований покращенням умов роботи працівників за рахунок відмови від монотонної і тяжкої праці.

Слід також відзначити, що найбільший економічний ефект від застосування доїльних роботів можна певною мірою очікувати за умов переходу з прив'язного на безприв'язний спосіб утримання тварин, оскільки при цьому не потрібні значні додаткові витрати на будівництво доїльної зали.

Порівняльну окупність застосування інноваційних технологій «smart farm» для автоматизованого і роботизованого доїння корів в залежності від рівня прибутку наведено на рис. 2.

У розрахунках взято до уваги, що очікуваний середньорічний надій молока від однієї корови становитиме не менше 7000 кг в рік, а кількість

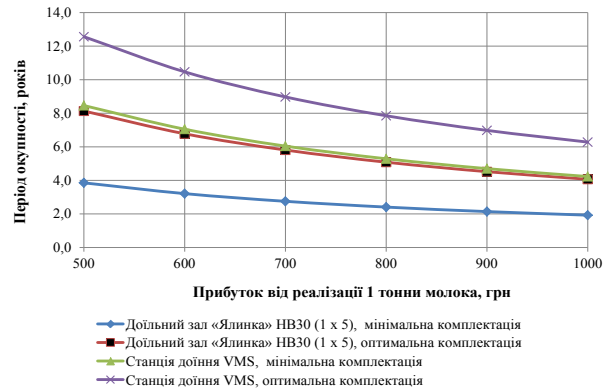


Рис. 2. Розрахункова окупність інноваційних систем автоматизованого і роботизованого доїння корів

утримуваного поголів'я корів в розмірі 50 голів взято для зручності порівняння технологій.

Середня вартість придбання однієї станції доїння VMS складає від 134,7 до 200 тис. євро, тоді як ціна доїльного залу типу «Ялинка» HB30 на 50 корів з кількістю доїльних місць 1 x 5 складає від 60 до 130 тис. євро в залежності від комплектації додатковим обладнанням.

За результатами економічних підрахунків було

розроблено моделі, аналіз яких засвідчив, що при умові одержання очікуваного прибутку від реалізації

1 тонни молока в розмірі 1000 грн. найменшу окупність матиме доїльний зал з мінімальною комплектацією устаткування – до 2 років, тоді як роботизована станція добровільного доїння, відповідно до 4 років.

Отже, можна зробити висновок, що конкурентоспроможний розвиток молочного скотарства багато в чому залежить від ринкових економічних умов господарювання і цінової ситуації, яка складається навколо галузі. Саме тому, вирішувати завдання підвищення рівня рентабельності виробництва молока необхідно на основі впровадження сучасних принципів «smart farm».

При цьому одним з факторів, що значно впливає на ефективність молочного бізнесу, є застосуванням сучасних технологічних рішень на базі автоматизації і роботизації основних технологічних процесів та використання інформаційних систем моніторингу та управління виробництвом.

За цих обставин важливо усвідомити, що інноваційна складова сучасних технологій виробництва молока і державна фінансова підтримка інвестиційної привабливості галузі спроможні забезпечити високу їх окупність.

Негативні соціальні ефекти, які об'єктивно виникають у результаті переходу від традиційних до інноваційних систем виробництва в скотарстві, можуть бути компенсовані покращенням умов праці і рівня її матеріального стимулювання за рахунок збільшення виробництва і підвищення якості продукції, а також зростання її рентабельності.

Перспективними напрямками подальших досліджень є подальше вивчення економічної ефективності означених технологій та розробка науково-обґрунтованої системи організації конкурентоспроможного виробництва продукції скотарства на основі інноваційної концепції «smart farm».

Список літератури:

1. Науменко О. А. Роботизация процессов доения коров – путь к ресурсосбережению / О. А. Науменко, И. Г. Войко // Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. – Мелітополь : ТДАТУ, 2011. – Випуск 1, Том 3. – С. 19-24.
2. Луценко М. Технологические и технические предпосылки создания молочных ферм нового поколения / М. Луценко, И. Кудлай // Техніко-технологічні аспекти розвитку та випробування нової техніки і технологій для сільського господарства України: збірник наук. пр. – за ред. В. І. Кравчука та ін. – Дослідницьке : ДНУ «Український наук.-досл. ін-т прогнозування та випробування техніки і технологій для с.-г. виробництва ім. Леоніда Погорілого», 2012. – Вип. 16 (30), кн. 2. – 491 с. С. 275-282.
3. Воробйов Г. Розумна ферма // Г. Воробйов / «The Ukrainian Farmer». – 2011. – червень. – С. 92-93.
4. Тивончук Я. О. Сучасні тенденції конкурентоспроможного розвитку ринку молока і молочних продуктів у Франції / Я. О. Тивончук // Економіка АПК. – 2011. №1. – С. 169-175.
5. Федоренко В. Ф. Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы / В. Ф. Федоренко, Д. С. Буклагин, Э. Л. Аронов. – М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2010. – 280 с.
6. Котов Н. Т. Особенности развития конкурентоспособных стратегий животноводства / Н. Т. Котов, Л. А. Мирошниченко, Е. П. Шаталов // Аграрная тема. – 2011. – № 6 (23). – С. 42-44
7. Рыбалова Т. И. Эра роботов в молочном животноводстве России началась [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ikar.ru/m/articles/53/>

Кернасук Ю. В.

Кировоградская государственная сельскохозяйственная опытная станция
Института сельского хозяйства степной зоны
Национальной академии аграрных наук Украины

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ SMART FARM**

Резюме

Исследованы теоретические вопросы определения сущности концепции «smart farm», обосновано аспекты ее экономического, социального и экологического влияния на повышение конкурентоспособности производства продукции и проведено экономическую оценку эффективности внедрения технологических инноваций в отрасли молочного скотоводства.

Ключевые слова: умная ферма, рентабельность, молоко, инновация, эффект.

Kernasyuk Y. V.

Kirovograd State Agricultural Experimental Station
of the Institute of Agriculture of the steppe zone of the NAAS of Ukraine

**ECONOMIC, SOCIAL AND ECOLOGICAL ASPECTS
OF USE OF THE INNOVATIVE SMART FARM TECHNOLOGIES**

Summary

The theoretical questions of definition of essence of the concept of «smart farm» are investigated, is proved aspects of its economic, social and ecological influence on increase of competitiveness of production and carried out an economic assessment of efficiency of introduction of technological innovations to branches of dairy cattle breeding.

Key words: smart farm, profitability, milk, innovation, effect.

УДК 338.001.36

Kinash I. P.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

SOCIAL INFRASTRUCTURE AS AN ECONOMIC CATEGORY

The article deals with theoretical problems of studying social infrastructure as a complex economic category. The domestic and foreign scientists' views as for the content of given category have been generalized. The author propounds her own definition that enriches its content.

Key words: theory of infrastructure, social infrastructure, мйnage, forms of interaction, a service.

The problem statement. No cognitive process is done without using categories. The category is known to represent the profound concept itself in which the widest connections, relations of a specific phenomenon are reflected. The economic category in science is theoretical representation of the relations existing in an economy. In research activities knowledge displayed in the enrichment of the category content is developed, in this case – the content of «social infrastructure».

Social infrastructure is one of the main constituents of an economy which directly influences the sphere of human vital activity. Research of social infrastructure as a market category requires clear explanation of the conceptual apparatus. The formation of theoretical principles of social infrastructure investigation is one of the least developed and at the same time one of the most important problems of modern economics. The research is based on the starting theory. The main components of any theory are conceptual apparatus and starting empirical basis; starting conceptual foundations – initial assumptions, postulates, axioms, restrictions, general laws that idealize the object; the rules of logical conclusions and grounds; totality of concluded from theory statements with their argumentation.

National scientists prove the urgency of solving pointed out problems. Especially V. Bazylevych and others note «Transition from industrial to spiritual-informational society, transformation of models of economic development under the influence of globalization of economy, intellectualization and labour individualization generate new problems on principle which do not go in the limits of traditional notions of economic theory and require new conceptual decisions and methodological approaches. Modern realia of social life characterized by tendencies of humanization, socialization, intellectualization, ecologization and globalization generate the need in the development of economic knowledge, thorough comprehension of economic processes as an integral constituent of human vital activity» [1, с. 13].

Analysis of the latest investigations and published works. A considerable contribution in the research of social infrastructure as an economic category has been made by the domestic scientists, in particular Danylyshyn B. M., Kutsenko V. I. [2], Kocherha A. I., Mazaraki A. A. [5], Son'ko S. P., Skryn'ko M. M. [9] and others. It is necessary to point out the works by Plashchynsky

N. A. [7], Trubitsyna T. I. [10], Sharipova A. Yu. [13] and others among foreign scientists. As research activity is called to develop knowledge then enrichment of the content of the category «social infrastructure» remains the unsolved part of the problem and to which the article is devoted.

The task statement. The aim of the article is to research the content of social infrastructure as an economic category.

Presentation of the main material. Economic category in the science is the theoretical expression of existing in the economy relations. First of all let us define the concepts «object of cognition» and «subject of cognition». «The object is what the subject's cognitive and other activity is directed to» [11, p. 465]. «The subject is sides, properties and relations of the objects studied with specific aim in given conditions and circumstances» [11, p. 379].

Proceeding from these interpretations of the object and subject of theory we can consider concerning theory of social infrastructure that its object is just social infrastructure as a complex economic phenomenon. The subject of the given theory is studying specific sides, properties and relations of this object in the conditions of the country's transition to sustainable development. The given condition anticipates deep transformations that must take place in Ukraine's economy. National scientists prove the urgency of solution of pointed out problems. According to scholars Son'ko S. P. and Skryn'ko M. M. today «a difficult and important task is working out theoretical solution of those problems that were developed by economic science insufficiently because of inadequate attention to them in the past...» [9, p. 77].

The term «infrastructure» is mentioned for the first time in the researches of western economists and has several meanings of explanation of its origin. According to Marxian approach the most important components of human history are real individuals, their activity and material conditions of their lives, both those which they find ready and those made as a result of their activity». Studying sphere of production directly, K. Marx explains: «...all material conditions refer to the means of labor process... they are not a part of them directly, but without them it is either impossible at all or it can take place only in imperfect form...working buildings, canals, roads and so on can serve as an example» [6, p. 18]. So K. Marx considered infrastructure as material economic conditions.

Gradually this term became widely used for studying economic and later social life. The important point in interpreting «infrastructure» became not merely its material and technical embodiment, but people's and population's evaluation of its quality in what they understood the degree of satisfying their needs. Further development of infrastructure became the course for growing needs in creating necessary conditions for vital activity of not only employee himself but also his family. The problem of social aspects of infrastructure was still more accentuated. In 50-60's of last century nearly in all the countries development of education was observed, which sharply raised the question about infrastructure of education. Besides, at the same time there was a situation when with the reduction of working time there was a possibility of more efficient organization of free time, fuller satisfaction of physical and spiritual needs that could be achieved in the presence of the conditions which

already directly influenced the efficiency of production and were relatively of independent importance.

Genealogical approach to the essence of social infrastructure is characterized by double character. Some scientists connect this term with construction and architecture (the end of the 19th century). This stage in the development of the ideas of infrastructure is connected with the names of English urbanist E. Howard and French architect T. Garnier. Thus, E. Howard came up with the idea of town-garden that has complexes of industrial, service and residential housing system, surrounded by suburban zone of agricultural areas. T. Garnier proposed the project of industrial town which consists of specialized functional zones (industrial, service, rest and residential), divided by green zones. Both in the first and in the second conceptions development of infrastructure including social infrastructure was expected.

Other scientists consider borrowing of the term from warfare where it was used for defining complex of military living buildings that provided uninterrupted operations of military subunits and took out from there the notion about minor, subordinate role of infrastructure as for basic industries. Just because of that, in our opinion, more logical are approaches to understanding the essence of infrastructure which are based on the functions performed by it or composition of economic agents who perform pointed out functions. That is why two other approaches – functional and structural-logical – are more substantial. The former is based on the idea that the essence of the concept of «social infrastructure» to the greatest extent is defined by the functions performed by this constituent of the economy and place of indicated constituent in the economy. Structural-logical approach to the determination of place and role of social infrastructure in the economy is based on the determination of pointed out parameters of infrastructure in the structure of social production. Thus, V. Zhamin notes: «First of all, infrastructure meets the objectives of the fullest satisfaction – physical and cultural needs of all society members» [4, p. 13]. In «Modern economic dictionary» composed by Russian scientists infrastructure is characterized as «totality of industries, enterprises and organizations which belong to them, kinds of occupation called for satisfying conditions for normal functioning of production and human vital activity» [8, p. 540]. «Large economic dictionary» and other editions give similar definitions. Given definitions focus attention on a technological aspect of infrastructure.

Other view is that infrastructure is interpreted as totality of units whose activity is directed to providing normal functioning of national economy. Thus, «Economic encyclopedia» edited by S. Mochernyi considers infrastructure «as totality of enterprises, institutions, organizations that provide steady development and functioning of market mechanism of economy regulation, perpetual movement of goods and services in different spheres of social reproduction» [3, p. 704].

Further development of infrastructure problems gradually led to the consolidation of infrastructure division into industrial and social in scientific literature (B. S. Khorev [12], A. A. Mazaraki, A. I. Koherha [5] and others). Considering the essence of social infrastructure in scientific literature different points of view are expressed. Most points of view concerning interpreting the content

of this concept can be reduced to two main positions. In the context of the first of them social infrastructure is considered as a complex of industries identifying them directly or indirectly with service sector. Especially N.A. Plashchynskyi understands social infrastructure as totality of industries connected with formation of society's intellectual potential. This author perceives the result of its functioning in providing social services that promote raising of population's living standard [7]. A.Yu. Sharipov [13], Yagodka A. H. [14], let us say, consider social infrastructure as totality of industries, industry sectors and kinds of activity functionally directed to production and sale of services and spiritual blessings for population. Danylyshyn B. M., Kutsenko V. I. consider social infrastructure as a complex of objects which create general conditions of functioning of social production and population's vital activity, formation of physical and intellectual development of a socially active individual [2].

According to T. I. Trubitsyna infrastructure operates at different levels of economy: at the level of state, region, enterprise, at the level of the world practical economic relations. It must be considered firstly as a system of economic relations in a service sector that stipulates availability of similar and sometimes the same functions of different kinds of infrastructure; secondly, these relations are inherent at different levels of economic relations, that is why they cannot be equal and must perform different functions; thirdly, it depends on economic structure which it serves (that is why relations and functions are derivative and depend on areas of economy); fourthly, functioning of infrastructure is flexible, plastic, it actively reacts to those conditions in which not only infrastructure, but also areas served by it function. Fulfillment of infrastructure functions provides synergetic effect of *mānage* [10, p. 5].

Conclusions. So, having generalized scientific approaches to the category of «social infrastructure», we believe that it cannot be considered in isolation from aims, population's evaluative orientations, its separate groups and associations. It can be represented in the theory as a system of relations of a service sector which exists in the area and is oriented to creating favourable conditions of functioning of service market, social institutions and other forms of population's and economic agents' vitality. In our opinion, social infrastructure is steady totality of material objects with which social subject interacts providing its harmonious development and which create conditions for efficient organization of all main kinds of activity. Expediency of the propounded definition is stipulated just by the importance of social infrastructure in providing conditions for human activity and also by the thing that it includes a complex of services with the aim of efficient social reproduction. Prospects for further investigations will be directed to the determination of the content of given economic category.

References:

1. Economic Theory: Political Economy: textbook / edited by Bazylevych V.D.- K.v : Znannia-Press, 2001. – 540 p.
2. Danylyshyn B. M. Cultural-Educational Sphere as Social Basis of Sustaining Market Transformation in Ukraine / B. M. Danylyshyn, V. I. Kutsenko. – K. ; RVPC Ukraine NAN Ukraine, 1999. –122 p.
3. Economic Encyclopedia in 3 volumes/ Chief editor S.V. Mochernyi. – K. : ublishing house «Akademia», Ternopil, TNEU, 2002. – V. 3. – 951 p.

4. Zhamin V. A. Infrastructure under Socialism. / V. A. Zhamin. // Economic Issues. – 1977. – № 2. – Pp. 11-13.
5. Kocherha A.I. National Economic Complex and Social Problems / A. I. Kocherha, A. A. Mazaraki – М. : Mysl', 1981. – 271 p.
6. Marx K., Engels F. Works. – V.3. – М. : State Publishing House of Political Literature, 1955. – 638 p.
7. Plashchynskiy N.A. Infrastructure and Efficient Social Production / Plashchynskiy N. A. – Minsk: Belarus, 1985. – Pp.12-13.
8. Modern Economic Dictionary / [comp. by Raisberg B. A. and others]. – 2nd edition, with corrections. – М : INFRA-M, 1999. – 479 p.
9. Son'ko S. P. Infrastructure under Conditions of Transitive Economy: [Monograph] / S. P. Son'ko, M. M. Skryn'ko. – Kharkiv : Ekograph, 2004. – 306 p.
10. Trubitsyna T.I. Infrastructure as a Category of Economic Theory. / T.I. Trubitsyna // News of Saratov University. New Series. – 2012. – V.12. – Pp. 3-7.
11. Philosophy dictionary [edited by N.T. Phrolova]. – 5th edition. – М : Politizdat, 1987. – 510 pp.
12. Khorev B. S. Regional Politics in USSR: (Economic-geographical Approach) / B.S. Khorev. – М. : Mysl', 1989. – 283 p.
13. Sharipov A.Yu. Social Infrastructure in the Conception of Acceleration / Sharipov A. Yu. – Novosibirsk: Publishing House of Novosibirsk university, 1990. – 206
14. Yagodka A.G. Social Infrastructure and Politics: Textbook for Self-study Courses [for Independent Study of the Subject] / Yagodka A.G. – К. : KNEU, 2002. – 232 p.

Кінаш І. П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Резюме

У статті розглядаються теоретичні проблеми дослідження соціальної інфраструктури як складної економічної категорії. Узагальнено погляди вітчизняних та зарубіжних науковців щодо змісту обумовленої категорії. Запропоновано авторське визначення, яке збагачує її зміст.

Ключові слова: теорія інфраструктури, соціальна інфраструктура, господарювання, форми взаємодії, послуга.

Кинаш И. П.

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические проблемы исследования социальной инфраструктуры как сложной экономической категории. Обобщены взгляды отечественных и зарубежных ученых относительно содержания обусловленной категории. Предложено авторское определение, которое обогащает ее содержание.

Ключевые слова: теория инфраструктуры, социальная инфраструктура, хозяйствования, формы взаимодействия, услуга.

УДК 330.11

Коленда Н. В.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ОЗНАКИ

Розглянуто підходи до трактування сутності поняття «потенціал». Досліджено та дано визначення категорії «соціальне». На основі узагальнення сформоване авторське трактування поняття «соціальний потенціал» та обґрунтовані його основні ознаки.

Ключові слова: потенціал, соціальне, соціальний потенціал, капітал, індивід.

Постановка проблеми. Розвиток сучасного суспільства характеризується наявністю ряду соціальних ризиків та небезпек, які знижують рівень соціальної безпеки як складової національної безпеки держави. Поряд з тим, основою забезпечення соціальної безпеки особи, підприємства чи держави, на нашу думку, повинен стати наявний відповідний соціальний потенціал, на нарощення якого мають бути націлені управлінські дії органів влади різних рівнів, громадськості та кожного окремого індивіда.

Проте розробка підходів до нарощення соціального потенціалу першочергово вимагає детальнішого вивчення цього поняття, з'ясування його сутнісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поняття потенціалу займалися ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: А. Абалкін, В. Авдєєнко, І. Ансофф, О. Ареф'єва, В. Архіпов, Р. Белоусов, І. Бузько, А. Воронкова, Ф. Євдокімов, Г. Клейнер, Л. Ковальська, Н. Краснокутська, Є. Лапін, Р. Марушков, О. Мізіна, С. Мочерний, Г. Одінцева, О. Олексюк, І. Отенко, Є. Попов, І. Рєпіна, Г. Селезньова, М. Старовойтов, О. Федонін, П. Фомин, М. Чухрай, Д. Шевченко та інші. Цими науковцями досить детально вивчено категорію «потенціал», проте на сьогодні так і не сформовано єдиного підходу до її трактування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що на сьогоднішній день в науковому обігу появляється ряд нових понять, при формуванні яких використовуються такі економічні категорії як «капітал» та «потенціал». Це ґносеологічно позитивний процес, який свідчить про продовження конвергенції соціальних та економічних наук, що змушує науковців здійснити спробу ще раз уточнити категорії «капітал» та «потенціал», поряд з тим включити в предметну зону наукового дослідження такі феномени, як соціальний потенціал та соціальний капітал.

Дослідження цих понять на сьогодні формують важливу та складну наукову проблему, оскільки значна частина вчених притримується думки про їх тотожність. У свою чергу, на основі вивчення наукової літератури ми обираємо протилежну позицію, розділяючи ці поняття, хоча і не заперечуємо їх взаємозв'язок. Крім того складність категорії «соціальний потенціал» та її наукова новизна потребують з'ясування у цьому дослідженні таких понять, як потенціал, соціальне, соціальний капітал. Вивчення со-

ціального потенціалу також ускладнюється тим, що цей феномен розглядають на мікро-, локальному та макрорівнях.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення сутності поняття «соціальний потенціал» та його основних ознак.

Виклад основного матеріалу. Деякі вчені на основі аналізу еволюції наукового розуміння поняття «потенціал» стверджують, що його використання в економічній науці було пов'язане з розробкою у двадцяті роки минулого століття проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил [1, с. 5].

Також існує думка, що сучасна економічна наука запозичила термін «потенціал» з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [2, с. 8].

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського слова «potential» й в перекладі означає «силу» або «приховані можливості». Тлумачний словник української мови цей термін трактує як «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [3]. У радянському енциклопедичному словнику потенціал розглядається «як потенційна функція, яка характеризує широкий клас фізичних силових полів (електричного, гравітаційного тощо); як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь-яких задач, досягнення певної мети; як можливості окремої людини, суспільства, держави в певній області» [4, с. 1046]. У Малому економічному словнику термін «потенціал» визначено як «сукупність засобів, які є в наявності, можливостей в якій-небудь галузі» [5, с. 482].

Вітчизняні та зарубіжні науковці у більшості випадків поняття «потенціал» розглядають як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані для виробничої діяльності, задоволення потреб споживачів, отримання суспільного ефекту за певних сприятливих умов [6-8].

Розглядаючи еволюцію поняття «потенціал», варто згадати праці В. Воблого [9], який дає визначення потенціалу виробничих сил, як потенційній можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Певне уточнення вніс В. Вейц [10], а саме, що потенціал виробничих сил включає не тільки певні матеріальні елементи, а й матеріальні умови. Тобто він робив наголос на тому, що потенціал може реалізувати свої можливості тільки за певних сприятливих умов.

З часом сформувалася певна група науковців, які стверджували, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування та розвитку системи різних видів ресурсів. Недоліком визначення поняття «потенціал» вважаємо його ресурсну прив'язаність, коли під потенціалом розуміли сукупність певних ресурсів і не враховували умов його використання. На це звернув увагу Л. Абалкін [11], зауваживши, що потенціал і ресурси – це зовсім різні поняття. На його думку, потенціал – це узагальнена характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу. Він робить акцент на умовах використання певних ресурсів, виділяючи при цьому місце розташування та час використання. Ще один напрям дослідження розглядає потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [12, с. 6].

Тобто аналіз перших трактувань поняття «потенціал» дозволяє виділити три підходи: ресурсний (основою потенціалу є ресурси), факторний (реалізація потенціалу можлива тільки за певних умов) та цільовий (реалізація потенціалу спрямована на досягнення визначених завдань).

Узагальнення використовуваних підходів до визначення сутності поняття здійснили М. Ігнатенко та В. Руденко. Вони встановили, що у 42% випадків використання цього терміну означає сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів та цінностей; у 16% – потужність виробництва, фондів, багатств, ресурсів, економічна, природна, регіону; 8% – можливість продуктивних сил досягти певного ефекту; 5% – потенціал природних ресурсів, розвитку господарства; 11% – продуктивність, ефект природних багатств [13].

О. Шаблій згрупував підходи до визначення потенціалу за трьома ознаками: носій – властивість – відношення. При чому перший можна характеризувати як сукупність умов, ресурсів, тобто він носить номінативний аспект потенціалу; другий – відображає атрибутивний аспект та характеризує якісні та кількісні означення потенціалу, включаючи такі значення, як «потужність», «можливість», «здатність». Третій аспект – релятивний – включає лише шостий з вище перерахованих підходів під назвою «продуктивність». Цей підхід відображає відношення між потенціалом та його використанням, що у свою чергу є диференціальною характеристикою його ефективності [14, с. 104].

Для узагальнення наукових підходів до визначення сутності поняття «потенціал» нами згруповано основні трактування та дано їх аналіз (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція наукових підходів до трактування поняття «потенціал»

Автор	Рік	Трактування	Основні характеристики	Підхід
Воблій К. Г.	1924	Потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення.	Розглядається як потенційні можливості	Об'єктивний
Вейц В.	1927	Не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес.	Сукупність елементів та умов	Факторний
Анчишкін А. І.	1973	Набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва.	Характеризується як сукупність ресурсів, які перетворюються у фактори виробництва	Ресурсний
Абалкін Л. І.	1981	Узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу.	Сукупність ресурсів з визначеними часовими та просторовими умовами	Ресурсний
Черніков Д. О.	1981	Сукупність ресурсів без урахування їх реальних взаємозв'язків, які складаються у процесі виробництва.	Сукупність ресурсів як відокремлених складових виробничого процесу	Ресурсний
Белоусов Р. А.	1981	Спроможність господарської системи освоювати, переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб.	Розглядається як спроможність системи	Об'єктивний

Мочалов Б. М.	1982	Характеризується об'ємом виробництва матеріальних благ та послуг, які можна досягнути в перспективі, при оптимальному використанні наявних ресурсів.	Характеризується як результат діяльності	Цільовий
Фігурнов Е. Б.	1982	Характеристика ресурсів виробництва, кількісних і якісних їх параметрів, що визначають максимальні можливості суспільства по виробництву матеріальних благ в кожний даний момент.	Якісна та кількісна характеристика ресурсів	Ресурсний
Архангельський В. М.	1983	Засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі.	Сукупність наявних ресурсів, які направлені на досягнення поставленої мети	Комбінований
Шевченко Д. К.	1984	Сукупність виробничих ресурсів, об'єднані в процесі виробництва, та мають певні потенційні можливості в сфері виробництва матеріальних благ та послуг.	Сукупність ресурсів	Ресурсний
Архинов В. М.	1984	Узагальнена характеристика системи ресурсів, в склад якої входять виробничі фонди, кадри, ресурси управління та організації виробництва, а також науково-технічна інформація.	Характеристика ресурсів	Ресурсний
Лукінов І. І.	1988	Кількість та якість ресурсів, якими володіє та або інша господарча система.	Якісна та кількісна характеристика ресурсів	Ресурсний
Авдєєнко В. М., Котлов В. А.	1989	Складна система ресурсів виробництва, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності.	Система ресурсів з їх взаємозв'язками	Ресурсний
Самоукін Л. І.	1991	Виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг.	Виробничі відносини в результаті яких стає виробництво матеріальних благ і послуг	Соціально-спрямований
Ревуцький Л. Д.	1997	Об'єм робіт в приведених одиницях виміру витрат праці (нормо-години), який може бути виконано в продовж деякого періоду (наприклад, року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів при двох-трьохзмінному режимі роботи та оптимальній організації праці та виробництва.	Характеризується як обсяг виконаних робіт	Цільовий
Репіна І. М.	1998	Сукупність ресурсів (трудо-вих, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.	Сукупність ресурсів, навичок та можливостей	Ресурсний
Воронкова А. Е.	2000	Сукупність вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі.	Характеристика виробничої бази	Ресурсний

Марушков Р. В.	2002	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.	Можливості довгострокової діяльності	Цільовий
Джайн І. О.	2002	Можливості, наявні продуктивні сили, що можуть бути реалізовані в перспективі.	Перспективні можливості	Об'єктивний
Ковальов В. В., Волкова О. Н.	2002	Здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі, використовуючи наявні матеріальні, трудові та фінансові ресурси.	Здатність досягати визначені цілі	Цільовий
Лапін Є. В.	2002	Відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових та матеріальних ресурсів.	Наявні можливості для створення максимального обсягу матеріальних благ	Цільовий
Клейнер Г. Б.	2002	Сукупність ресурсів і можливостей підприємства, визначаючих перспективи його діяльності за тих чи інших сценарних варіантів зовнішніх умов.	Сукупність ресурсів та можливостей за відповідних умов	Факторний
Мочерний С. В.	2002	Наявність у економічного суб'єкта ресурсів, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети.	Наявність оптимального складу та структури ресурсів	Ресурсний
Старовойтов М. К., Фомин П. А.	2002	Відносини, які виникають на мікрорівні між працівниками самого підприємства з приводу отримання максимально можливого виробничого результату, який може бути отриманий при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів, при наявному рівні техніки і технологій, передових формах організації виробництва і не залежно від стану зовнішнього середовища.	Відносини, які виникають між працівниками	Соціально-спрямований
Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л.	2003	Максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням чинників впливу шляхом раціонального використання всіх видів ресурсів для досягнення поставлених цілей.	Наявність максимальних можливостей та відповідних умов їх реалізації	Факторний
Сосненко Л. С.	2003	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.	Можливості довгострокової діяльності	Цільовий
Лапін Є. В.	2004	Максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш повне використання по часу та продуктивності певної кількості наявних економічних ресурсів.	Характеризується як максимальний обсяг виробництва	Цільовий
Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І.	2004	Інтегральне відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.	Поточні та перспективні можливості економічної системи	Об'єктивний

Отенко І. П.	2004	Поняття, що означає як діалектичну єдність можливостей, так і процеси їх реалізації, відображає здатності робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг.	Можливості, що поєднанні з процесом діяльності для досягнення бажаного результату	Комбінований
Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В.	2004	Сукупна здатність здійснювати виробничу діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.	Можливість здійснювати свою основну діяльність	Комбінований
Краснокутська Н. С.	2005	Можливості системи ресурсів і компетенцій.	Визначається як можливості	Об'єктивний
Одінцова Г. С., Селезньова Г. А.	2005	Система взаємопов'язаних елементів, які виконують визначені функції у процесі забезпечення виробництва продукції та досягнення підприємством своєї мети.	Сукупність елементів визначеного функціонального призначення	Цільовий
Должанська І. З., Загорна Т. О.	2006	Являє собою реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу.	Характеризується як реальні так і потенційні можливості	Цільовий
Радько С. Г.	2007	Відображення сукупної можливості трудового колективу для виконання поставлених перед ним задач.	Можливості трудового колективу	Соціально-спрямований
Хомяков В. І., Бакулін І. В.	2007	Джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використанні для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі.	Сукупність наявних ресурсів, які направлені на досягнення поставленої мети	Комбінований
Гетьман О. О., Шаповал В. М.	2007	Можливості підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості.	Визначається як можливості виробничої цільової діяльності	Комбінований
Шумська С. С.	2007	Сукупність накопичених ресурсів та їх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства.	Сукупність ресурсів та можливостей їх використання	Ресурсний
Костирко Л. А.	2008	Органічне сполучення технічних, організаційних, управлінських та результативних факторів виробництва.	Сукупність факторів виробництва	Ресурсний
Коленда Н. В., Черчик Л. М.	2008	Сукупність чинників та умов, які характеризують можливості розвитку певної системи з метою досягнення відповідного рівня її конкурентоспроможності.	Можливості системи, що формуються за відповідних чинників та умов	Факторний

Аналіз наукових джерел дозволив виокремити підходи до трактування сутності поняття «потенціал». Варто зауважити, що на сьогодні науковцями виділено три підходи у розвитку сучасних уявлень про поняття «потенціал»: ресурсний, соціально-спрямований та результативний. Ми пропонуємо виділити об'єктивний, ресурсний, факторний, цільовий, соціальноспрямований та комбінований підходи.

Представники об'єктивного підходу: Белоусов Р. А., Воблий К. Г., Джаїн І. О., Краснокутська Н. С., Олексюк О. І., Репіна І. М., Федонін О. С. та інші потенціал трактують як потенційні або наявні можливості підприємства (чи суспільства), що забезпечують досягнення поставленої мети. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер [15].

Представники ресурсного підходу: Абалкін Л. І., Авдеєнко В. М., Анчишкін А. І., Архипов В. М., Воронкова А. Е., Костирко Л. А., Котлов В. А., Лукінов І. І., Мочерний С. В., Репіна І. М., Фігурнов Е. Б., Черніков Д. О., Шевченко Д. К., Шумська С. С. характеризують потенціал як сукупність наявних чи потенційних ресурсів певної системи. Вважаємо, що ресурсна концепція є базовою концепцією розвитку уявлень про поняття «потенціал». Саме вона лежить в основі розвитку інших концепцій та підходів до визначення, розуміння та трактування сутності поняття «потенціалу» як економічної категорії.

Факторний підхід розвинули Вейц В., Герасимчук З. В., Клейнер Г. Б., Ковальська Л. Л., Коленда Н. В., Черчик Л. М., які потенціал визначають не просто як наявні можливості, а й як умови та чинники, які сприяють їх ефективній реалізації.

Представники цільового підходу: Волкова О. Н., Должанська І. З., Загорна Т. О., Ковальов В. В., Лапін Є. В., Марушков Р. В., Мочалов Б. М., Одінцева Г. С., Ревуцький Л. Д., Селезньова Г. А., Сосненко Л. С. розглядають потенціал як здатність системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Соціальноспрямований підхід передбачає трактування потенціалу як сукупності відносин, які формуються у трудовому колективі або ж самих характеристик цього колективу. Представниками цього підходу є Радько С. Г., Самоукін Л. І., Старовойтов М. К., Фомин П. А.

Представники комбінованого підходу: Архангельський В. М., Бакулін І. В., Гетьман О. О., Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В., Отенко І. П., Хомяков В. І., Шаповал В. М. при трактуванні сутності поняття «потенціал» не мають чіткого спрямування, за яким можна було їх бачення віднести до одного з розглянутих вище підходів. У більшості випадків у їх визначеннях можна побачити поєднання ресурсного, об'єктивного та цільового підходів.

Щодо правильності та наукової обґрунтованості розглянутих понять можна проводити досить тривалу та широку полеміку, від якої ми утримаємося в межах цього дослідження. Як узагальнення можемо сказати, що на сьогодні науковці при трактуванні поняття «потенціал» в більшості випадків все таки дотримується об'єктивного, цільового чи комбінованого підходу. Соціальноспрямований підхід використовується на сьогодні для трактування сутності трудового чи людського потенціалу, а його застосування для визначення сутності категорії «потенціал» не дозволяє в повній мірі розкрити зміст поняття. Загалом, якщо провести аналіз приведених трактувань поняття «потенціал» можна відмітити наступне:

- невід'ємною частиною трактування «потенціал» є ресурси або їх система;

- формування та використання потенціалу передбачає наявність відповідних умов;
- потенціал – це характеристика наявних та прихованих можливостей;
- реалізація потенціалу завжди повинна мати цільову спрямованість.

Таким чином, на основі узагальнення наукових трактувань та врахування визначених характеристик, вважаємо, що поняття «потенціал» означає наявність у визначеного об'єкта (людини, сім'ї, трудового колективу, регіону, суспільства загалом) можливостей як наявних, так і прихованих, які реалізуються за відповідних умов, а також здатностей діяти у відповідних сферах з метою отримання бажаного результату.

Дослідження теоретико-методологічних основ соціального потенціалу неможливе без вивчення категорії «соціальне». В першу чергу, це обумовлено тим, що у багатьох наукових сферах, включаючи економічну, на сьогодні не сформовано єдиного коректного визначення цього поняття. Також на сьогодні досить часто серед науковців зустрічається думка щодо ототожнення понять «соціальне, соціальний» та «суспільне, суспільний». Така точка зору більше притаманна вченим-соціологам. Проте, будь-яка система суспільних відносин (економічна, політична тощо) ґрунтується, в першу чергу, на відносинах між людьми та їх ставленні до суспільства загалом. Тому в кожній системі завжди присутній соціальний аспект. Розглядаючи проблему трактування поняття «соціальне», акцентують увагу на тому, що соціальне – це ефект спільного, який виникає внаслідок свідомої взаємодії індивідів. Але спільне, присутнє і в стадних сукупностях тварин чи в сім'ях комах [16].

Для того, щоб краще зрозуміти сутність поняття «соціальне» та розмежувати його із поняттям «суспільне» необхідно звернутися до праць К. Маркса і Ф. Енгельса. Зокрема цими науковцями при аналізі діяльності суспільства, процесів та відносин, які йому притаманні, використовується два поняття – «суспільний» (*gesel/schaftlich*) і «соціальний» (*soziale*). Маркс і Енгельс використовували поняття «суспільний», «суспільні відносини», кола мова йшла про суспільство загалом, про взаємодію його сторін – економічної, політичної, ідеологічної. Коли ж це стосувалося відносин між людьми, їх ставлення до чинників та умов життєдіяльності, їх місця і ролі в суспільстві та ставлення до суспільства загалом, то Маркс і Енгельс використовували поняття «соціальне» і, відповідно, говорили про «соціальні відносини» [15].

Маркс і Енгельс також інколи ототожнювали поняття «соціальне» з поняттям «громадське». Останнє вони використовували для характеристики взаємодії людей в межах конкретної соціальної групи (сім'я, трудовий колектив) і суспільства загалом. Оскільки, розробляючи теорію суспільства, Маркс і Енгельс основну увагу приділяли взаємодії всіх сторін, в результаті якої забезпечувалася його життєдіяльність, зокрема суспільним відносинам, деякі вчені-марксистки стали ототожнювати поняття «суспільне» і «соціальне»; поступово вийшло із наукового обігу і поняття «громадське суспільство» [16].

Інша ситуація склалася в країнах Західної Європи та США, де значного розвитку набула емпірична соціологія. Внаслідок цього у французькій та англійській мовах поняття «суспільне», яке походить від поняття «суспільство» (*society*), традиційно використовували у вузькому емпіричному

значенні, що зумовило появу відомих проблем при визначенні явищ та процесів, що стосуються суспільства загалом. Саме тому на одному із етапів розвитку соціології було введено поняття «соціальне» (societal), яке використовується для характеристики суспільства загалом, цілої системи суспільних відносин (економічних, соціально-політичних і т. д.).

У вітчизняній науці також відсутнє чітке розмежування між поняттями «суспільне» і «соціальне», що в деякій мірі також пов'язано із наявними мовними традиціями. В українській мові використовується два поняття «суспільне» і «громадське». При цьому поняття «соціальне» розглядається як синонім поняття «суспільне» і більше застосовується в соціології, тоді як поняття «громадське» відноситься до юридичних наук. Поступово з розвитком соціології поняття «соціальне» набуло самостійного значення.

На сьогодні науковцями подані такі трактування соціального:

– це сукупність суспільних відносин цього суспільства, яка інтегрована в процесі спільної діяльності (взаємодії) індивідів чи груп індивідів в конкретних умовах місця і часу [16];

– це результат спільної діяльності різних індивідів, який проявляється у процесі їх спілкування і взаємодії;

– соціальне виникає у процесі взаємодії людей та детермінується різноманітністю їх місця та ролі в конкретних суспільних структурах, що проявляється, у свою чергу, в різноманітності ставлення окремих індивідів та груп індивідів до явищ і процесів суспільного життя;

– це сукупність певних рис та особливостей суспільних відносин, яка інтегрована індивідами чи спільнотами в процесі спільної діяльності, у конкретних умовах і, яка виявляється в їх стосунках, у ставленні до свого місця в суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя [17].

За Максом Вебером, соціальне – це, так зване, очікування, тобто орієнтація на іншого, на відповідну реакцію. Осипов Г. В. вважає, що соціальне – це сукупність будь-яких властивостей та особливостей суспільних відносин, що формуються індивідами чи спільнотами у процесі спільної діяльності, за конкретних умов і проявляються в їхньому ставленні один до одного, до свого становища в суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя. Соціальне виникає тоді, коли поведінка одного індивіда підпадає під вплив іншого індивіда (групи індивідів) безпосередньо чи опосередковано. Саме в процесі взаємодії вони впливають один на одного і сприяють тому, що кожний з них стає носієм і виразником соціальних властивостей, які є предметом соціологічного вивчення [16].

Алан Г. Джонсон для тлумачення поняття «соціальне» використовує слушне порівняння. На його переконання, абсолютно всі люди відчувають потребу в їжі, але ця потреба не робить індивідів соціальними. Культурні ідеї, які впливають на вибір, що їсти, як і коли їсти, робить ці аспекти їжі соціальними. Так само голод, голодування і ситість не є соціальними навіть, якщо вони стосуються мільярдів людей. Але економічні, політичні та інші соціальні домовленості, внаслідок яких багатство, прибуток і доступ до їжі розподілені, надають цим людським умовам глибокий соціальний зміст [17]. Також існує думка, що соціальне присутнє там, де є чотири складові: гуманітарна (розуміється людський чинник, без якого неможливим є існування

суспільства), інформаційна (наявність соціальної інформації), організаційна (порядок та організованість суспільних відносин) та матеріальна (наявність матеріального носія суспільних відносин). При цьому гуманітарне пов'язане із зайнятістю, а соціальне – є результатом (продуктом) минулої та сьогодишньої зайнятості людини. При цьому розуміється життєва, а не трудова зайнятість людини, тобто та, яка забезпечує відтворення.

Враховуючи вищевикладене, необхідно розрізнити поняття «соціальне» в широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні «соціальне» означає все те, що належить до суспільства. У вузькому розумінні «соціальне» – це тільки ті аспекти суспільного, які визначаються становищем людей у соціальній структурі суспільства, відносинами між соціальними групами та між людьми як представниками різних класів, націй, трудових колективів, професійно-кваліфікаційних та інших соціальних груп [16].

Отже, можна зробити висновок, що соціальне найбільш широко проявляється у нашому ставленні один до одного, до місця, яке ми посідаємо в суспільстві, а також до тих явищ, які відбуваються в суспільстві. Соціальне проявляється скрізь, де дія однієї людини зіставляється з дією іншої.

Таким чином, сутність поняття «соціальне» зводиться до наступного: обов'язковою умовою появи соціального є взаємодія; наявність матеріального носія суспільних відносин; наявність як мінімум двох суб'єктів, між якими можлива взаємодія; результатом взаємодії є отримання користі для всіх суб'єктів суспільних відносин, а не окремої особи.

Отже, під соціальним пропонуємо розуміти якісну характеристику, яка формується у процесі спільної діяльності між окремими індивідами чи групами індивідів, та є результатом суспільних відносин, що за конкретних умов виражають ставлення індивідів один до одного, до свого становища в суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя.

Висновки і пропозиції. Узагальнення підходів до тлумачення понять «потенціал» та «соціальне» дозволяє сформулювати визначення соціального потенціалу. Отже, під соціальним потенціалом пропонуємо розуміти можливості визначеного об'єкта (людини, сім'ї, трудового колективу, регіону, суспільства загалом) як наявні так і приховані, які формуються у процесі спільної діяльності між окремими індивідами чи групами індивідів, та є результатом суспільних відносин, що за конкретних умов виражають ставлення індивідів один до одного, до свого становища в суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя, та реалізуються за відповідних умов, а також здатностей діяти у відповідних сферах з метою отримання бажаного результату.

Список літератури:

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та реалізація : Навчальний посібник / О. С. Федонін, І. М. Репніна, О. І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Ворсовський О. Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства / О. Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №15. – С. 8–11.
3. Івченко А. О. Тлумачний словник української мови / А. О. Івченко. – 12-те випр. вид. – Х. : Фоліо, 2007. – 540 с.
4. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров – 4-е изд. – М. : «Советская энциклопедия», 1986. – 1600 с.
5. Малый экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 1088 с.

6. Должанська І. З. Конкурентоспроможність підприємства : Навчальний посібник / І. З. Должанська, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної ліри, 2006. – 384 с.
7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної ліри, 2005. – 352 с.
8. Управління ресурсами підприємства : Навч. посібник / під. ред. к. е. н. Ю. М. Воробйова і д. е. н. Б. І. Холода. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
9. Воблій К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблій // Науч. записки Ин-та нар. хоз-ва. – 1924. – № 4-5. – 235 с.
10. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства / В. Вейц – Кн. 1. – М., 1927. – 168 с.
11. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М., 1982. – 263 с.
12. Аргангельський В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Аргангельський, Л. Е. Зиновьев. – М., 1983. – 187 с.
13. Игнатенко Н. Г. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез / Н. Г. Игнатенко, В. П. Руденко. □ Львов : Вища школа, 1986. □ 164 с.
14. Шаблій О. Нові підходи до категорії «рекреаційний потенціал» / О. Шаблій, З. Шаблій // Проблеми регіональної політики. – Львів, 1995.
15. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. – 2-е изд. – 907 с.
16. Дворецька Г. В. Соціологія : Навч. посібник / Г. В. Дворецька. – К. : КНЕУ, 2001. – 244 с.
17. Козловець Є. А. Соціологія: словник термінів і понять / Є. А. Козловець, Є. А. Біленький. – К. : Кондор, 2006. – 372 с.

Коленда Н. В.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Резюме

Рассмотрены подходы к трактовке сущности понятия «потенциал». Исследовано и дано определение категории «социальное». На основе обобщения сформировано авторская трактовка понятия «социальный потенциал» и обоснованы его основные признаки.

Ключевые слова: потенциал, социальное, социальный потенциал, капитал, индивид.

Kolenda N. V.

Lesya Ukrainka Eastern European National University

SOCIAL POTENTIAL: ESSENCE AND MAIN SIGNS

Summary

The approaches to the interpretation of the essence of the concept of «potential» are considered. Explored and given the definition of the category «social». On the basis of summarizing the prevailing author interpretation of the concept of «social potential» and justified its main features.

Key words: potential, social, social potential, capital, individual.

УДК 502

Коняхіна Т. В.

Донецький державний університет управління

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Досліджено основні умови вирішення міжнародних проблем природокористування та розглянуто існуючі вади, що ускладнюють цей процес. Удосконалено механізм забезпечення екологічного розвитку економіки та вирішення глобальних екологічних проблем. Сформульовано концептуальні засади міжнародного економічного механізму природокористування, які базуються на механізмах трансформації світогляду суспільства, його екологізації.

Ключові слова: економічна політика, екологічна політика, рекреаційна політика, раціональне природокористування, елементи економічного механізму.

Постановка проблеми. Сучасний етап соціально-економічного розвитку суспільства характеризується посиленням процесів екологічних порушень. У науковій літературі йде активний аналіз екологічних порушень та їх наслідків як для природного середовища, так і для населення планети в цілому. Однак практичні зусилля, що вживаються для їх ліквідації як на рівні окремих країн, так і на рівні світової спільноти, неадекватні масштабам екологічних проблем. Однією з найважливіших проблем управління якістю навколишнього середовища є незбалансована мінливість складових тріади – суспільство, природа, господарство, що виникає в процесі їх взаємодії. Усунення виниклих протиріч можливе тільки на основі нової концепції розвитку людства, яка передбачає досягнення розумної збалансованості соціально-економічного прогресу суспільства і розробки ефективного економічного механізму природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальні концептуальні проблеми економіки природокористування, вдосконалення економічних методів управління природокористування розглядаються в працях багатьох відомих вчених різних країн світу, таких як: Р. Айрес, Г. Аткинсон, Л. Гулдер, Дж. Луміз, Д. Мідоус, Дж. Мілімен, Я. Мітроффа, Дж. Оттман, Дж. Хартвік, Н. Данилюк, В. Демет'єв, П. Касьянов, Д. Лук'яненко, О. Попова, А. Поручник, С. Сіденко та інші. У роботах вчених розглянуті проблеми екологізації економіки та її вплив на кінцеві результати, ефективність природокористування, питання прогнозування раціонального природокористування, підходи до екологізації економічного розвитку. Праці вищезазначених вчених внесли значний внесок у теорію і практику проблеми екологізації економічного розвитку. Разом з тим, маловивченими залишаються питання науково-методологічних досліджень міжнародного економічного механізму вирішення проблем природокористування.

Мета статті. Розробка концепції міжнародного економічного механізму природокористування з метою вирішення глобальних проблем у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний механізм – це сукупність різних форм і методів практичного використання економічних законів, зведених у певну систему відповідно до вимог об'єктивних законів розвитку природних систем [2, с. 48]. Основними елементами цього механізму згідно із Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 41) виступають [1]: визначення джерел фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища; встановлення лімітів використання природних ресурсів, викидів і скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та розміщення відходів; встановлення нормативів плати і розмірів платежів за використання природних ресурсів, викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу; надання підприємствам, установам і організаціям, а також громадянам податкових, кредитних та інших пільг при впровадженні ними маловідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії; здійснення інших ефективних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища. Що стосується відшкодування в установленому порядку збитків, завданих порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища, яке назване в ст. 41 Закону серед економічних заходів забезпечення охорони навколишнього природного середовища, то віднесення його до економічного механізму є дискусійним. Таке відшкодування здійснюється в порядку застосування майнової відповідальності.

Безсумнівним твердженням є те, що у сучасних умовах найважливішим питанням екологізації економіки, переходу до сталого еколого-економічного розвитку є розробка механізму реалізації еколого-орієнтованого розвитку, у цьому зв'язку пріоритетне значення має формування екологічного механізму стимулювання охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування.

З макроекономічних позицій це – механізми та інструменти, які у рамках всієї економіки, її секторів і галузей – макрорівень, і більше спеціальні механізми й інструменти, безпосередньо пов'язані з охороною навколишнього середовища та експлуатацією природних ресурсів, тобто власне економічний механізм природокористування [6, с. 108].

Крім того, дослідження дають змогу систематизувати та виділити три типи економічних механізмів природокористування [8, с. 159]:

м'який механізм – ліберальний в екологічному відношенні. Він ставить найзагальніші обмежувальні екологічні рамки для економічного розвитку галузей; практично не гальмуючи його. Даний тип економічного механізму направлений в основному на ліквідацію негативних екологічних наслідків, а не на причини виникнення екологічних деформацій, слабо впливаючи на темпи і масштаби розвитку. Такий тип механізму природокористування властивий техногенному типу розвитку економіки;

стимулюючий механізм: розвиток екологізбалансованого та природоохоронного виробництва і видів діяльності. Основу функціонування такого механізму природокористування становлять ринкові інструменти. Він сприяє збільшенню виробництва на базі нових технологій, дозволяє покращити використання та охорону природних ресурсів;

жорсткий механізм, який використовує адміністративні та ринкові інструменти і за допомогою жорсткої податкової, кредитної, штрафної політики практично пригнічує розвиток певних галузей і комплексів в області розширення їх природного базису, в цілому сприяючи економії використання природних ресурсів.

У реальній дійсності ці механізми природокористування не існують в чистому вигляді, неминуче виникає необхідність їх поєднання. Для більшої ефективності економічні інструменти повинні використовуватися в тих областях економіки, де їх застосування потребують менших витрат в порівнянні з прямим регулюванням для виконання однакових природоохоронних завдань.

Теоретико-методологічне дослідження свідчить, що економічний механізм охорони навколишнього природного середовища покликаний створити умови для розвитку як у виробників, так і громадян дбайливого ставлення до природи. Необхідно виробити у суб'єктів права відношення, при якому шкода навколишньому середовищу рівносильний шкоді самому собі. Все це включає в себе комплекс заходів з економічного стимулювання охорони навколишнього середовища, нормуванню господарського впливу на навколишнє середовище, екологічну експертизу, екологічні вимоги при розміщенні, проектуванні, експлуатації виробничо-господарських об'єктів, екологічний контроль, відповідальність і відшкодування збитків.

У сучасних умовах розробка ефективної концепції економічного механізму природокористування можлива при виконанні наступних принципів [7, с. 96]:

1. Ефективна концепція раціоналізації природокористування та охорони навколишнього середовища і відповідний економічний механізм природокористування в секторах/комплексах можуть бути розроблені і реалізовані тільки після розробки концепції розвитку самих секторів/комплексів і всієї економіки в цілому.

2. Економічний механізм природокористування повинен бути органічною частиною «глобального» економічного механізму, він не може бути локальним і охоплювати тільки природоексплуатуючі комплекси та галузі. Даний механізм повинен бути узгоджений з іншими економічними механізмами, що діють на подальших (після «природних») етапах природно-продуктової вертикалі, що сполучає первинні природні ресурси з кінцевою продукцією. Тим самим економічний механізм природокористування (у вузькому сенсі) повинен стати частиною загального механізму, що регулює функціонування окремих виробництв у природно-продуктової вертикалі, і бути орієнтованим на кінцеві результати.

3. Економічний механізм природокористування в секторах/комплексах повинен формуватися на міжсекторальній, міжгалузевій та міжрегіональній основі. Цей принцип можна проілюструвати на прикладі взаємозалежного характеру розвитку агропромислового та паливно-енергетичного комплексів при альтернативних варіантах вирішення екологічних проблем. У цих випадках ефективний економічний механізм природокористування може бути створений тільки на основі комплексного підходу.

Формування економічного механізму природокористування та фінансування природоохоронних заходів в умовах ринкових відносин має бути

органічною складовою системи управління і регулювання економіки. Завданнями економічного механізму охорони навколишнього природного середовища є [3, с. 9]:

планування та фінансування природоохоронних заходів;

встановлення лімітів використання природних ресурсів, викидів і скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та розміщення відходів;

встановлення нормативів плати і розмірів платежів за використання природних ресурсів, викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу;

надання підприємствам, установам і організаціям, а також громадянам податкових, кредитних та інших пільг при впровадженні ними маловідходних і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії, здійсненні інших ефективних заходів з охорони навколишнього природного середовища;

відшкодування у встановленому порядку шкоди, заподіяної навколишньому природному середовищу і здоров'ю людини.

Економічний механізм природокористування при досягненні даних завдань спрямований на виконання основних функцій, а саме [5, с. 37]: економічне забезпечення раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища – реалізується за допомогою послідовного здійснення всіх економічних заходів, включених в економічний механізм; стимулююча функція – полягає у створенні умов економічної зацікавленості підприємств і підприємців у виконанні адресованих їм вимог екологічного законодавства.

Якщо говорити про міжнародний економічний механізм природокористування, слід зазначити наступне. Вплив глобалізаційних процесів на екологізацію в країнах, що розвиваються нерівномірно (багато хто при екологізації національного господарства відчувають потребу в підтримці розвинених країн). Загострення протиріччя «суспільство – середовище проживання» значною мірою пов'язано з несприятливим впливом зовнішнього чинника на процеси економічного розвитку (погіршення умов торгівлі, скорочення валютних надходжень, зростання зовнішньої заборгованості, загострення проблеми бідності), посилюючи економічну і політичну залежність країн, що розвиваються, збільшуючи технологічний відрив від розвинених. Проблема допомоги (перерозподілу ресурсів) передбачає реалізацію заходів: зниження зовнішньої заборгованості, формування сприятливого зовнішньоторговельного клімату, надання фінансової та технологічної допомоги (наприклад, в рамках Кіотського протоколу передбачені торгівля квотами, проекти спільного здійснення і чистого розвитку країн, що розвиваються, фінансовані іншими державами). Упорядкування еколого-економічних відносин природокористування передбачає не становлення конкурентних відносин, властивих національній практиці, а співпраця держав-учасників світового співтовариства при рекомендаційному характері рішень, що обумовлено причинами: глобалізацією господарських протиріч, обумовлених становленням єдиного господарського простору; відсутністю достатніх технічних, фінансових та інших засобів вирішення проблем на рівні однієї країни або їх групи; наявністю єдиних підходів і

тенденцій еволюції національних інститутів регулювання господарювання; можливістю перенесення і подальшої адаптації передового зарубіжного досвіду до умов конкретного національного господарства; широкою диференціацією інституційних регламентації (вимагають стандартизації даної системи); необхідністю формування єдиної інформаційної системи (відстежує стан глобального середовища господарювання для реалізації спільних дій з мінімізації негативних наслідків) [4, с. 241].

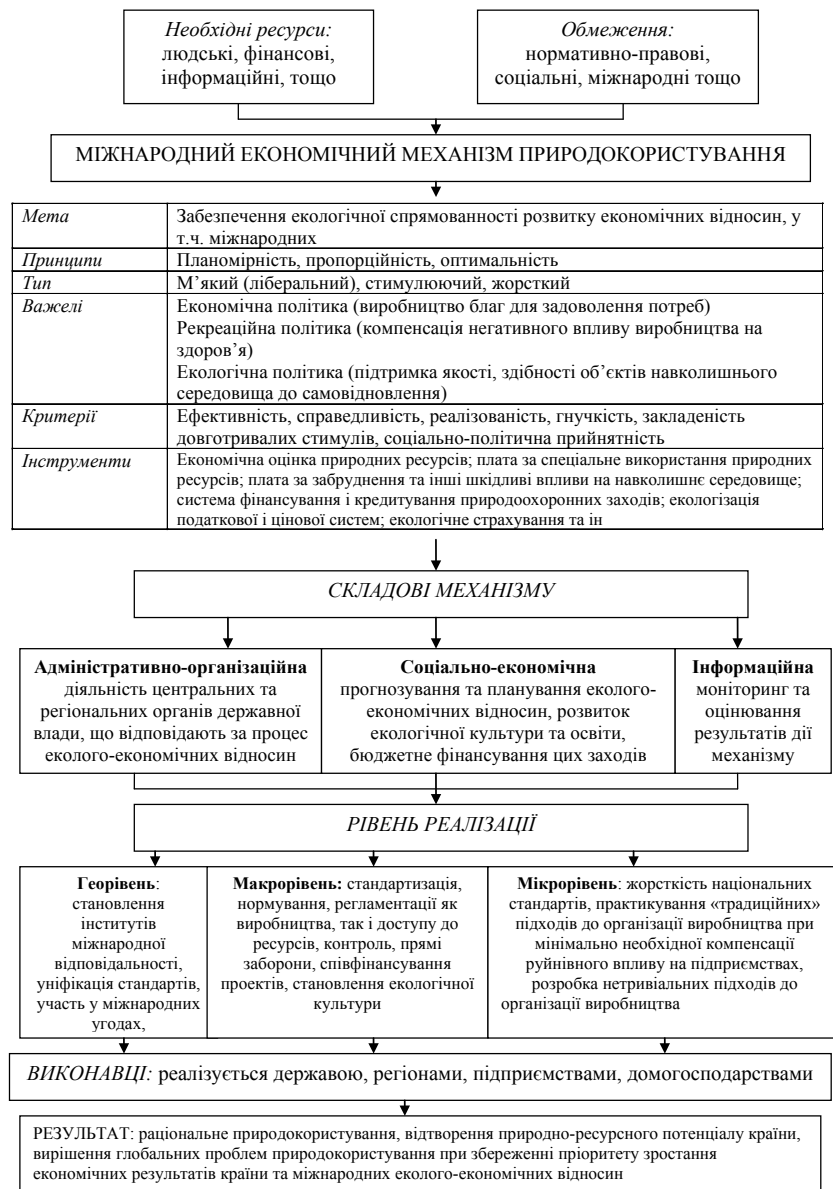


Рисунок 1. Концептуальні засади міжнародного економічного механізму природокористування (розроблено автором)

Аналіз теоретико-методологічних засад формування економічного механізму охорони навколишнього середовища та основ забезпечення вирішення глобальних екологічних проблем дав змогу розробити концептуальні засади міжнародного економічного механізму природокористування (рис. 1).

Основним завданням екологізації суспільства та ефективної реалізації економічного механізму природокористування є поліпшення екологічної освіти, зміна системи цінностей, що супроводжується еволюцією структури суспільних потреб і попиту.

Будуть змінюватися співвідношення цін на ринку на різні товари, зростуть ціни на природоємні і ресурсомарнотратні продукти. Як наслідок, змінюватимуться критерії економічної ефективності, що призведе до змін у розподілі виробничих ресурсів. Природні ресурси, навколишнє середовище менше будуть залучатися у виробничий процес в розрахунку на одиницю, задовольняються потреби і в абсолютному розмірі.

Висновки. Вдосконалення економічного механізму природокористування в сучасних умовах розвитку вітчизняної ринкової економіки доцільно здійснювати в таких основних напрямках: «екологізація» структури суспільних потреб і посилення духовної складової в структурі потреб, що дозволить поліпшити задоволення і матеріальних потреб за рахунок якісного вдосконалення розподілу ресурсів, що використовуються для виробництва кінцевого продукту; необхідність освітнього, виховного, ідеологічного та інших видів впливу на суспільство з метою вироблення екологічного світогляду, духовного розвитку членів суспільства; розробка інноваційних механізмів реалізації регіональних і галузевих екологічних програм, вдосконалення їх фінансування з коштів бюджетів різних рівнів; впровадження системи цільового резервування коштів для реалізації природоохоронних заходів.

Багатоаспектність економічного механізму дозволило сформулювати концептуальні засади міжнародного економічного механізму природокористування, які базуються на механізмах трансформації світогляду суспільства, його екологізації, орієнтованих на одночасне зростання обсягів виробництва міжнародних суспільних благ, способах задоволення потреб і раціональне природокористування, за умови ефективності еколого-економічних відносин природокористування з метою підвищення рівня обґрунтованості заходів щодо вирішення глобальних проблем у сферах природокористування та охорони навколишнього природного середовища.

Список літератури:

1. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_ohoronu_navkolishn_ogo_prirodnogo_seredoviwa.htm
2. Гаман П. І. Зміст економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності / П. І. Гаман // Бізнес-навігатор. Серія : Економіка і підприємництво. – 2004. – № 5. – С. 48-53.
3. Голян В. А. Економічний механізм природокористування: яким йому бути? / В. А. Голян // Агросвіт. – 2007. – №8. – С. 5-12.
4. Данилюк Н. І. Особливості формування стратегії екологічної поведінки в умовах глобалізації економіки // Збірник наукових праць. Вип. 39 / Відп. ред. – доктор економічних наук В. Є. Новицький. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2003. – С. 240-247.

5. Costanza R. An Introduction to Ecological Economics. Stuttgart: Lucius&Lucius, – 2001. – 355 p.
6. Daly H., Farley J. Ecological Economics. Principles and Applications. Island Press, – 2003. – 406 p.
7. Loomis J., Helfand G. Environmental Policy: Analysis for Decision Making. Springer, – 2010. – 365 p.
8. Zylicz T. Goals, principles constraints in environmental policies / Principles Of Environmental and Resource Economics. A Guide for Students and Decision-Makers. New York: Universe Books, 2005. – P. 155-176.

Коняхина Т. В.

Донецкий государственный университет управления

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Резюме

Исследованы основные условия решения международных проблем природопользования и рассмотрены существующие недостатки, затрудняющие этот процесс. Усовершенствован механизм обеспечения экологического развития экономики и решения глобальных экологических проблем. Сформулированы концептуальные принципы международного экономического механизма природопользования, основанные на механизмах трансформации мировоззрения общества, его экологизации.

Ключевые слова: экономическая политика, экологическая политика, рекреационная политика, рациональное природопользование, элементы экономического механизма.

Koniakhina T. V.

Donetsk State University of Management

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC MECHANISM OF NATURE MANAGEMENT

Summary

Considered the basic conditions for solving international problems of nature management and existing shortcomings that hinder this process. The mechanism of ecological economic development and solving of global environmental problems is formed. Formulated conceptual principles of international economic mechanism of nature management based on the mechanisms of transformation of world society and its cleaner.

Key words: economic policy, environmental policy, recreational policy, environmental management, elements of the economic mechanism.

УДК 339.7.012

Ломачинська І. А.

Грищук А. С.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ФІНАНСОВІ СИСТЕМИ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ТА СХІДНОЇ АЗІЇ: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено закономірності розвитку національних фінансових систем регіону Східної та Південно-Східної Азії. На основі розрахунку та оцінки основних показників фінансового розвитку країн АСЕАН-5 виявлено особливості формування моделі фінансових систем азійських країн.

Ключові слова: національні фінансові системи, Південно-Східна та Східна Азія, АСЕАН-5.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується випереджаючим розвитком міжнародних фінансових ринків у порівнянні зі зростанням світового ВВП, світового виробництва і торгівлі. В результаті збільшується міра взаємодії національних економік зі світовою економікою у фінансовій сфері, особливо за допомогою міжнародного руху капіталу. Оскільки національні фінансові системи розвинених країн і країн, що розвиваються, перебувають під впливом глобалізації, вони можуть виступати не лише механізмом залучення іноземного капіталу, отримання доступу до міжнародних фінансових центрів, а й одночасно засобом передачі фінансової нестабільності. Однак останнє не означає відмову від участі в міжнародному поділі праці. Річ у тім, що економічне зростання в епоху глобалізації припускає наявність двох умов: інтеграція країни у світовий економічний простір і гарантування безпеки функціонування економічної системи країни. При цьому одна з провідних ролей в реалізації цих умов відводиться саме розвиненій фінансовій системі.

Південно-Східна та Східна Азія (ПССА) у сучасних умовах є центром країн-лідерів світового економічного розвитку. В той же час, це регіон, який об'єднує країни з різними фінансовими системами. Не дивлячись на це, країни регіону прагнуть знайти взаємні вигоди завдяки тіснішій співпраці, зокрема у рамках АСЕАН. Світова фінансово-економічна криза мала в цілому негативні наслідки для національних фінансових систем країн ПССА. В той же час деяким з них вдалося забезпечити стійке економічне зростання, у тому числі завдяки особливостям функціонування фінансових систем. У контексті цього актуальним є дослідження національних фінансових систем азійських країн, як з точки зору позитивного досвіду для світової економіки, так і перспектив їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку фінансових систем країн Південно-Східної та Східної Азії присвячені дослідження міжнародних фінансових організацій, зокрема, МВФ, Світового банку, Азіатського банку розвитку. Увагу приділено й науковцями, зокрема П. І. Дьячкіною, М. Є. Тригубенко, Т. Shimada, Т. Yang, А. Demirguc-Kunt, R. Levine.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, враховуючи місце цих країн в системі світового господарства та зростаючу роль регіону в міжнародних валютно-кредитних відносинах, питання розвитку національних фінансових систем країн ПССА є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз передумов, закономірностей формування моделі розвитку національних фінансових систем країн Азії (на прикладі АСЕ-АН-5) та визначення характерних ознак, які обумовлюють соціально-економічний розвиток регіону.

Виклад основного матеріалу. На протязі тривалого часу країни ПССА демонстрували високі темпи економічного зростання. Це не могло не вплинути на розвиток їх національних фінансових систем, пріоритети фінансової політики держави, орієнтованої на стимулювання експорту.

На етапі становлення ринкових відносин країни регіону використовували японську модель фінансової системи, яка передбачає приховані державні гарантії, політику фінансових обмежень, обмеження банкрутств, тісні зв'язки між фінансовими посередниками і крупними промисловими клієнтами, перевага банківського кредитування над іншими формами фінансування. Така модель фінансової системи є ефективною на етапі прискореного економічного зростання за умов стабільності зовнішнього середовища. Проте в умовах уповільнення темпів зростання і значного тиску фінансової глобалізації ця модель вимагає трансформації. Тому кожна з країн вимушена була шукати власні механізми підтримання високих темпів економічного зростання. Так, наприклад, Сінгапур для прискорення економічного зростання використовував механізми стимулювання інновацій.

На фінансовий розвиток країн, окрім того, значно вплинула Азіатська криза 1997-1998 рр., яка змінила пріоритети соціально-економічного розвитку, напрями державної економічної та фінансової політики. Не останню роль у фінансовій стабілізації відіграв МВФ, який надав фінансову підтримку вартістю 40 млрд. дол. США для стабілізації валют Південній Кореї, Таїланду, а також Індонезії. В цілому великі втрати азіатських країн внаслідок кризи обумовили необхідність у своєчасному визначенні джерел фінансової нестабільності та їх попередженні. В результаті, країни регіону зазнали значно менших втрат від світової фінансово-економічної кризи 2008 р., ніж інші країни світу з тим же рівнем економічного розвитку.

Проведемо аналіз розвитку національних фінансових систем країн АСЕ-АН-5 за основними показниками фінансового розвитку¹.

Важливим показником при дослідженні фінансового розвитку є співвідношення ліквідних зобов'язань до ВВП (Liquid Liabilities to GDP), який відображає об'єм фінансового посередництва по відношенню до розміру національної економіки. Він також часто використовується як загальний індикатор ступеню розвитку фінансового сектора. Даний показник, як правило, має тенденцію до збільшення напередодні кризи. Так, ліквідні зобов'язання Індонезії до ВВП з 1991р. по 2011 р. коливалися, досягаючи максимального значення в 1999 р. (55%), але потім вирівнювалися. У 1991 р.

¹ Розраховано авторами на основі [2]

показник становив 37%, а в 2011 р. 36%. Найбільше значення даного показника можна спостерігати в Сінгапурі, де він досягнув у 2011 р. 130% ВВП [3]. Це є результатом того, що фінансова лібералізація і глобалізація обумовили розмивання кордонів у фінансовій сфері, зробивши Сінгапур світовим фінансовим центром. Цим й пояснюється високий рівень фінансового посередництва, який навіть перевищує об'єм національної економіки. Таїланд і Малайзія також мають добре розвинений фінансовий сектор, що підтверджується показником, який становив у 2011 р. 121% і 130% відповідно.

Другим показником розвитку фінансового сектора виступає співвідношення банківських активів до ВВП (Banks Assets/ GDP), який забезпечує вимір загального розміру банківського сектора. Розрахунок цього показника демонструє, що найбільший за розміром банківський сектор функціонує в Сінгапурі: банківські активи до ВВП склали 131% в 2011 р. В Малайзії даний показник становить 120%, в Таїланді 114%. Значно відстають Філіппіни і Індонезія, де розмір банківського сектора менший – 45% та 30% відповідно.

Не менш вагомим показником є співвідношення банківських депозитів приватного сектору до ВВП (Claims of Deposit Money Banks on Private Sector/ GDP), який, окрім того, є загальним індикатором активності банківських установ у приватному секторі. Даний показник в Малайзії у 2011 р. становив 106,4% ВВП, у Сінгапурі – 104%, у Таїланді – 102%. Це свідчить про високий рівень участі банківського сектора в приватному секторі.

Небанківські інститути відіграють важливу роль у розвитку сучасних фінансових систем, коли існує потреба в управлінні ризиками за рахунок диверсифікації, мінімізації витрат фінансової діяльності, оптимізації обігу тимчасово вільних фінансових ресурсів. Саме тому важливим індикатором є співвідношення вимог небанківських установ до приватного сектору та ВВП (Claims of Other Financial Institutions on Private Sector/ GDP). Можна стверджувати, що страхові компанії, пайові фонди, спільні фонди, ощадні банки, приватні пенсійні фонди, а також банки взаємного розвитку найвагомішу роль відіграють у Сінгапурі та Таїланді. В інших країнах їх роль незначна або зовсім поступається місцем банківським установам.

Таким чином, можна узагальнити, що домінуючим сектором фінансових систем досліджуваних країн є банківський. Хоча його частка в різних країнах різна – все ж таки саме він відіграє ключову роль в організації фінансових відносин.

Порівняльний аналіз країн АСЕАН-5 дозволяє стверджувати, що відмінністю їх фінансового розвитку є низька схильність до ризику, що обумовлено особливостями моделі їх економічного розвитку, соціально-культурним чинником, а також моделлю поведінки суб'єктів економічної системи, яка сформувалась під впливом кризи 1997-1998 рр. У результаті можна констатувати високий рівень заощаджень. Взагалі протягом десятиліття після Азіатської фінансової кризи спостерігалось зростання в рівнях заощаджень в більшості країн. Лідером за даним показником є КНР, яка разом з Японією накопичили значну частину заощаджень в регіоні. У Китаї рівень заощаджень збільшився до 69% в 2000-2007 рр. в порівнянні

з 43% в 1990-1997 рр. У цілому в країнах ПССА спостерігається більш низький рівень заощаджень – в середньому 31,2% в 2007-2010 рр. у порівнянні з 33,9% в 1990-1997 рр. Однак даний рівень значно перевищує середній показник у розвинених країнах, який становить 18% у 2000-2007 рр. та 19,7% в 1990-1997 рр. На сьогодні найвищий рівень заощаджень спостерігається в Сінгапурі – 46,7% від ВВП [1], що більш ніж в два рази вище за рівень інвестицій.

В той же час в усіх країнах АСЕАН-5 (Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Сінгапур, Індонезія) рівень інвестування залишається невисоким і в порівнянні з кінцем минулого століття скорочується. Так, якщо в 1990-1997 рр. рівень заощаджень в Індонезії становив 32,3%, а рівень інвестування 26,7%, то в 2000-2007 рр. ситуація змінилася: ці показники склали 39,2% та 23,9% відповідно. Зауважимо, що в умовах зростання привабливості регіону з боку іноземних інвесторів це ще в більшій мірі знижує ефективність інвестиційного використання внутрішніх заощаджень.

В рамках дослідження побудуємо регресійну модель взаємозв'язку рівня заощаджень та рівнем депозитів, показником вартості усіх акцій, що торгуються, а також коефіцієнтом оборотності фондового ринку.

$$\text{Sav} = 0,145 \text{ Dep} + 0,137 \text{ SMVT} - 0,1028 \text{ SMT}$$

$$(5,701 \text{ ***}) (7,101 \text{ ***}) (3,996 \text{ ***})$$

$$R^2=0,792 \text{ DW}=0,942 \text{ Fstat}=54,69$$

De Sav – savings (заощадження);

Dep – deposit money bank assets (рівень депозитів);

SMVT – stock market value traded (показник вартості усіх акцій, що торгуються);

SMT – stock market turnover ratio (коефіцієнт оборотності фондового ринку).

Тести на мультиколінеарність та автокореляцію підтвердили значущість моделі. Отже, можна узагальнити, що найбільший вплив на результативний показник заощаджень має рівень депозитів (його збільшення на 1% обумовлює зростання заощаджень на 0,434%) і показник вартості акцій, що торгуються (його збільшення на 1% викликає зростання заощаджень на 0,224%). Ще одним факторним показником є коефіцієнт оборотності фондового ринку. Між ним і рівнем заощаджень в країнах АСЕАН-5 спостерігається зворотна залежність, яка свідчить про те, що збільшення на 1% коефіцієнту оборотності фондового ринку призводить до скорочення заощаджень на 0,162%.

Окрім того, отримані результати дозволяють стверджувати, що 44% заощаджень населення концентруються в банківському секторі, а 56% знаходяться на руках населення, інвестуються в цінні папери і дорогоцінні метали, нерухомість та ін. При цьому виявлено, що 22% заощаджень пов'язано з організованим інвестуванням в інструменти фондового ринку, й відповідно 36% заощаджень знаходиться на руках населення.

Коефіцієнт оборотності фондового ринку має зворотну залежність з рівнем заощаджень, тобто зменшення оборотності призводить до зниження ефективності використання заощаджень на ринку цінних паперів. Це

пов'язано з відносно вищою схильністю до заощаджень, ніж до інвестування в даному регіоні. Економіки Малайзії, Таїланду, Філіппін і Сінгапуру не можуть впоратися з таким рівнем заощаджень. Це обумовлено тим, що, по-перше, використовувати іноземні інвестиції вигідніше, ніж національний капітал, який є відносно дорожчим, оскільки він більш регульований державою. По-друге, можна стверджувати, що ефективність функціонування банківської системи вища, ніж фондового ринку. Це, в першу чергу, обумовлено його інституційною нерозвиненістю, а також переважно спекулятивними характером операцій на ринку цінних паперів.

Отримані вище результати також підтверджуються дослідженнями Socorro Gochoso-Bautista M., Remolona Eli M [4].

Висновки і пропозиції. Отже, характерною ознакою національних фінансових систем країн АСЕАН-5 є високий рівень заощаджень. Однак лише частина з них включена у фінансову систему, що характеризується нерозвиненістю фінансового посередництва, фінансової інфраструктури, високим рівнем готівкових грошових коштів поза банківською системою. Крім того, характерним є відсутність взаємозв'язку між заощадженнями та інвестиціями, що в умовах недоінвестування є стримуючим чинником економічного зростання. Вкрай негативним є й те, що частина заощаджень інвестується за кордон з низьким рівнем доходності, що, по-перше, позбавляє національні компанії дешевих ресурсів розвитку, а, по-друге, підтримує низький рівень доходу власників заощаджень, що, в свою чергу, не стимулює зберігати заощадження населення саме в організованих інститутах фінансової системи. Окрім того, спостерігається значний вплив традицій і культури на вибір об'єктів заощадження.

У контексті визначених закономірностей можна узагальнити, що подальший розвиток країн ПССА буде залежати не лише від економічних, а й фінансових чинників зростання. На жаль, фінансова система демонструє низький рівень організаційно-інституційного розвитку. Банки хоч і домінують, однак справляються зі своїми функціями концентрації тимчасово вільних коштів та їх ефективним розміщенням у відповідності до потреб економіки незадовільно. Фондовий ринок хоч і існує, однак залишається неефективним.

В контексті цього подальший розвиток національних фінансових систем країн ПССА повинен здійснюватися в напрямках: 1) більшої різноманітності, прозорості і ефективності надання фінансових послуг; 2) зростання як національних, так і регіональних фондових ринків; 3) посилення системи регулювання і контролю; 4) застосування сучасних бухгалтерських і аудиторських принципів і стандартів; 5) вирішення проблеми високої долі заборгованості корпорацій, які продовжують використати короткострокове фінансування.

На сучасному етапі нові індустріальні країни ПССА трансформують фінансові системи з урахуванням впливу глобального і регіонального фінансового середовища. У контексті трансформаційних перетворень активна регіональна фінансова співпраця розглядається як важлива умова успішного розвитку кожної країни, механізм забезпечення фінансування регіональних інвестиційних проектів і фінансової підтримки у разі кризи.

Список літератури:

1. Asia's Future Prosperity Requires Major Change in Energy Use. // Asian Development Bank. – 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.adb.org/news/asias-future-prosperity-requires-major-change-energy-use/>
2. BASIC STATISTICS 2013. Economics and Research Department. Development Indicators and Policy Research Division. – Asian Development Bank. – April 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.adb.org/sites/default/files/pub/2013/basic-statistics-2013.pdf>
3. Čihák M. Benchmarking Financial Systems around the World. / Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Feyen E. and Levine R. // Policy Research Working Paper. – 2012.
4. Socorro Gochoco-Bautista M. Going Regional: How to Deepen ASEAN's Financial Markets. / Socorro Gochoco-Bautista M., Remolona Eli M. // ADB Economics Working Paper. – 2012. – № 300. – P. 3-8.

Ломачинская И. А.

Грищук А. С.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ФИНАНСОВЫЕ СИСТЕМЫ СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ
И ВОСТОЧНОЙ АЗИИ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ**

Резюме

Исследованы экономические особенности развития национальных финансовых систем региона Восточной и Юго-Восточной Азии. На основании расчета и оценки основных показателей финансового развития стран АСЕАН-5 обнаружены особенности формирования модели финансовых систем азиатских стран.

Ключевые слова: национальные финансовые системы, Восточная и Юго-Восточная Азия, АСЕАН-5.

Lomachynska I. A.

Gryshchuk A. S.

Odessa I. I. Mechnikov national university

**FINANCIAL SYSTEMS OF COUNTRIES IN SOUTH AND SOUTHEAST ASIA:
FEATURES OF MODERN DEVELOPMENT**

Summary

This article analyses economic features of the national financial systems in East and Southeast Asia. Features of forming a financial model in Asian countries were found based on the calculation and the evaluation of the main financial development indicators in ASEAN-5.

Key words: national financial systems, East and Southeast Asia, ASEAN-5.

УДК 336.76:061.1

Мазыло Т. В.

ГВУЗ «Українська академія банківського дела
Національного банку України»

Сейранов Ю.

Університет Миколаша Ромериса (Литва)

ГЕНЕЗИС ФОРМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В КОНТЕКСТЕ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Рассмотрены реформы регулирования финансовых рынков США и стран Европейского союза, целью которых является восстановление финансовой стабильности. Особое внимание уделено изменениям в системе надзора и регулирования финансовых рынков, сочетанию микро- и макропруденциального надзора.

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовый кризис, реформы регулирования, макропруденциальный надзор.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Начиная со второй половины XX в. и до настоящего времени в более чем 70 странах мира происходили системные финансовые кризисы. Ученые-экономисты еще в 90-х годах XX в. пытались проанализировать в какой мере дерегулирование или регулирование финансовой системы на фоне ускоренной глобализации, влияет на ее стабильность. Однако относительно безболезненное преодоление кризиса рынка акций интернет-компаний в США после 2000 г., успешный запуск общей валюты в Европейском союзе в 1999 г. и последующее, во многом благополучное, функционирование Еврозоны, уверенный рост новых индустриальных экономик – все это способствовало укреплению уверенности в том, что в финансовом мире воцарилась умеренность и сдержанность. А методы управления и надзора являются более или менее эффективными.

Однако, мировой экономический кризис 2007-2008 годов и потрясения, охватившие одновременно секторальные рынки кредитования, страхования и ценных бумаг, показали, что умеренность была лишь временной иллюзией, а проблемы поддержания финансовой стабильности не были должным образом оценены регуляторами. Причины финансового кризиса 2007-2008 гг. и Великой рецессии в развитых странах, которая последовала за ней, были детально проанализированы в многочисленных докладах официальных учреждений и в научных исследованиях. По мнению большинства аналитиков, ключевой причиной кризиса является резкое нарушение финансовой стабильности. Поэтому достижение финансовой стабильности, начиная с 2009 г., становится важнейшей задачей реформ национальных и международных финансовых систем.

Целью данной статьи является анализ развития институциональных реформ регулирования финансовых рынков, направленных на обеспечение финансовой стабильности.

Анализ основных исследований и публикаций. Вопросам регулирования финансовых рынков и достижения финансовой стабильности всегда уделялось значительное внимание в экономических исследованиях. Последний финансовый кризис только усилил интерес к данной проблематике.

Аналізу структури фінансових ринків, проблемам їх стабільності присвячені дослідження Д. Хереманса, Ф. Аллена і Д. Гейла, Г. Скинази і других. Среди українських авторів, які досліджують фінансові ринки, увагу аналізу фінансової стабільності укладають Ю. Колобов, О. Сидоренко, Е. Степанюк, Т. Унковська і другие. Проблематиці регулювання фінансових ринків присвячені дослідження М. Білоцької, С. Мошенського, І. Рекуненко і др. В Литві основателіне дослідження ролі центрального банку в досягненні фінансової стабільності представлено роботою Г. Лейка, інституціональні аспекти фінансової стабільності аналізуються в роботі А. Добраволскаса і Ю. Сейранова.

Изложение основного материала. Большинство современных исследователей характеризует финансовую стабильность как способность финансовой системы справиться с разнообразными рисками. Однако общепринятого определения финансовой стабильности на сегодняшний день не существует. Мы будем придерживаться подхода, предложенного Гарри Скинази [23].

Согласно Г. Скинази, финансовая система стабильна, если она способна выполнять следующие три ключевые функции:

- распределение экономических ресурсов вообще и перераспределение ресурсов во времени между сбережениями и инвестированием в частности;
- учет, оценка и предсказания финансовых рисков;
- поглощение (абсорбция) финансовых потрясений (шоков) и шоков, которые выходят из реальной экономики.

В свою очередь, факторы, нарушающие финансовую стабильность, могут быть разделены на две большие группы: внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные). К первой группе относятся различные макроэкономические диспропорции в сфере производства и потребления, инвестиций в реальный капитал, международных товарных и инвестиционных потоков. Вторая группа – это факторы, связанные с несовершенством самих финансовых рынков.

Очевидно, что циклический механизм современного финансового кризиса принципиально не отличается от исторически известного механизма кредитной экспансии со сменой периодов «пузырей» и крахов. Участники рынка надеются на бесконечный рост цены на определенный актив, будь то недвижимость, акции, биржевые товары, деривативы и т.д. Реальный доход, произведенный этим активом (рента, прибыль или дивиденд) теряет значение в этом случае, и доминирующим мотивом операций с активом становится увеличение его цены. Растущий в цене актив используется для обеспечения ссуд, которые направляются на дальнейшее приобретение аналогичного актива. Но наступает момент, когда рост цены замедляется или прекращается, и циклический механизм, который работал на раздувание «пузыря» начинает стремительно работать в обратном направлении.

Рыночные механизмы саморегулирования финансового рынка менее эффективны по сравнению с другими секторами экономики, более того, они связаны со значительными затратами для всей экономики.

Реформы регулирования являются ответом на несовершенство рынка. Мы рассматриваем эволюцию регулирования как длительный циклический процесс, в ходе которого периоды усиления контроля над рынком сменяются периодами дерегулирования. Наше предположение о длинном цикле регулирования находит подтверждение в периодизации Авгулеаса Гудхарта, исследовавшего диалектику роли центрального банка как регулятора банковской отрасли. А. Гудхарт выделяет три эпохи: Викторианскую (1840-1914 гг.), правительственного контроля (1930-1960 гг.) и эпоху триумфа рынка (1980-2007 гг.). За каждой эпохой следует период неопределенности и межвластия. Для первой и третьей эпох характерны монетарная стабильность и высокая степень независимости центрального банка, обе эти эпохи оканчиваются крахом финансовой стабильности. Во вторую эпоху правительство имеет больше полномочий, чем относительно зависимый центральный банк, этот период завершается крахом монетарной стабильности и всплеском инфляции [19].

В целом мы согласны с данной периодизацией А. Гудхарта. Однако, после Великой депрессии определяющую роль в современной эволюции регулирования играют процессы в США. Развитие регулирования в Европе в основных чертах повторяет американскую модель. На основании этого в циклическом процессе регулирования в Европе можно выделить две фазы: фазу сильного регулирования (с 1933 г. по 1979 г.) и фазу дерегулирования, доминирующую с 1979 г. по 2008 г. (см. табл. 1.) После кризиса 2008 г., на наш взгляд, начинается своеобразный ренессанс регулирования и новый цикл.

После финансовых потрясений Великой депрессии 1929-1933 годов в США создается система регулирования финансовых рынков, в основе которой лежат Закон Гласса-Стиголла (Glass-Steagall Act) 1933 г. и Закон о торговле ценными бумагами (Securities Exchange Act) 1934 г.

Правительственное регулирование финансовых рынков доминирует до 70-х годов. Поскольку правительство устанавливает ставку рефинансирования, роль Федеральной резервной системы в этот период носит подчиненный характер.

Что касается Европы, то здесь самостоятельность центральных банков в данный период также ограничена правительственным регулированием процентных ставок и контролем над трансграничным движением капиталов.

Следует особо подчеркнуть, что для периода правительственного регулирования, как в США, так и в Европе, характерна высокая финансовая стабильность. Как отмечает А. Гудхарт, с 1945 по 1971 г. не произошло ни одного крупного банковского кризиса [19].

Однако падение Бреттон-Вудской системы и инфляционные шоки от поднятия цен на нефть в 70-е гг. привели к закату модели правительственного регулирования. Этот закат ускоряется благодаря соперничеству между регуляторами и регулируемыми, особенно в США, где банки, используя лазейки в законодательстве, вводят новые продукты и формы организации бизнеса. В качестве ответа на высокие темпы инфляции создаются новые разновидности чековых депозитов, приносящих проценты. Новые органи-

зационные структуры – банковские холдинги, сети филиалов, позволяют наращивать географическую экспансию (между штатами и международной) и межотраслевую интеграцию. Одновременно идет быстрое обновление банковских технологий хранения, обработки и передачи данных, широкое внедрение компьютеров и новых средств телекоммуникации.

Ускорение темпов инфляции во второй половине 70-х годов XX ст. привело к смене приоритетов и выдвинуло на первый план задач достижение монетарной стабильности. Начало фазы дерегулирования, которая длилась почти три десятилетия, открывается принятием в США Закона о дерегулировании депозитных институтов и денежно-кредитном контроле (Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act) в 1980 г. и Закона о депозитных институтах (Garn-St.Germain Depository Institutions Act) в 1982 г. Устраняются верхние лимиты на проценты по сберегательным вкладам, унифицируются условия для участников рынка. Размываются границы между финансовыми институтами, ранее имевшими выраженную специализацию. Упрощен допуск банков к участию в Федеральной резервной системе, упрощено одновременное ведение банковской деятельности в нескольких штатах. Либерализован порядок работы депозитных банков со многими рисковыми активами.

Таблица 1

Основные признаки этапов регулирования и дерегулирования

Фаза сильного регулирования (с 1933 г. по 1979 г.)		Фаза дерегулирования (с 1979 г. по 2008 г.)
Создается Федеральная корпорация страхования вкладов	⇒	Упрощен допуск банков к участию в Федеральной резервной системе
Инвестиционные банки отделяются от банков, имеющих право принимать депозиты от населения	⇒	Размываются границы между финансовыми институтами, ранее имевшими выраженную специализацию Упрощено одновременное ведение банковской деятельности в нескольких штатах
Запрещается выплата процентов по чековым депозитам	⇒	Созданы новые разновидности чековых депозитов, приносящих проценты
Создается Комиссия по ценным бумагам и биржам	⇒	Либерализован порядок работы депозитных банков со многими рисковыми активами
Вводятся верхние лимиты на выплату процентов по сберегательным вкладам;	⇒	Устраняются верхние лимиты на проценты по сберегательным вкладам

Окончательный демонтаж прежней системы регулирования оформляется принятием в 1999 г. Закона Грэмма-Лича-Блайли о финансовой модернизации (Gramm-Leach-Bliley Act). Отменяется норма Закона Гласса-Стиголла, запрещающая банковскому холдингу владеть иными финансовыми компаниями, т. е. непреодолимой стены между депозитной и инвестиционной банковской деятельностью более не существует. Теперь депозиты могут быть направлены в операции с ценными бумагами. Все это привело к беспрецедентному влиянию центральных банков и сокращению вмешательства правительств в функционирование финансовых рынков.

В то же самое время в Европе в рамках проекта единой валюты происходит интеграция финансовых рынков и устраняются национальные границы для перемещения капиталов. В качестве базовой модели Евросоюз принимает принципы немецкого Бундесбанка – мощного независимого от правительства центрального банка, нацеленного на приоритетное обеспечение монетарной стабильности.

Десятилетие, предшествовавшее финансовому кризису 2007-2008 годов, нередко называют эпохой «Великой Рецессии», периодом предполагаемого роста и стабильно низкой инфляции. Клаудио Борио так обобщает набор постулатов, присущих этому периоду:

- монетарная (ценовая) стабильность – достаточное условие макроэкономической стабильности;
- финансовая стабильность может быть в целом обеспечена отраслевым пруденциальным надзором и регулированием в соответствующих секторах финансового рынка;
- контроль над ставкой краткосрочного рефинансирования достаточный для функционирования передаточного механизма монетарной политики;
- глобальная стабильность будет обеспечена, если Центральные банки обеспечат стабильность в пределах своей национальной ответственности [14, с. 2].

Как показали дальнейшие события, «Великая Рецессия» была мифом, который отвлекал внимание от реального процесса аккумуляции системных рисков [11, с. 4]. Центральные банки были нацелены на поддержание приемлемых краткосрочных показателей инфляции потребительских цен и не реагировали на раздувание цен на рынке недвижимости и формирование пузыря закладных облигаций. Институты, которые контролировали банки и рынок ценных бумаг, недооценили объем так называемого «теневое» кредитования, осуществляемого через хедж фонды. Финансовые инновации, использующие технологии секьюритизации долговых обязательств и создающие иллюзию защиты от рисков, дали возможность банкам, которые находились в зоне строгого регулирования, финансировать операции не поднадзорного сектора. Регуляторы рынка страхования проигнорировали риски, связанные со страхованием дефолтов по облигациям. К моменту кризиса национальные системы регулирования оказались неспособными действовать на рынках, где доминируют крупнейшие взаимосвязанные финансовые институты, которые переросли национальные и отраслевые границы.

Несовершенство финансовых рынков и масштаб потерь, которые они несут, являются весомыми аргументами в пользу их всестороннего государственного регулирования. Однако, по нашему мнению, достижение абсолютной финансовой стабильности не должно быть единственной целью и должно быть ограничено соображениями экономической эффективности. Абсолютно устойчивая финансовая система может потребовать избыточных вложений капитала и сделать финансовый сектор непривлекательным для инвестиций. А дополнительные расходы могут быть перенесены на плечи клиентов и налогоплательщиков, и такая финансовая система станет слишком дорогой для экономики. К тому же, абсолютная финансо-

вая стабільність може означати консервацію існуючої ринкової структури і втрату стимулів для інновацій.

Реакцією на кризис стала консолідація систем регулювання фінансових ринків в США і Європейському союзі.

В основу реформи регулювання в США покладено Закон Додда-Фрэнка о реформировании Уолл-Стрита и защите потребителей, принятый в июле 2010 г. Этот закон, справедливо называемый самым масштабным преобразованием системы регулювання, проведенным после 30-тих годов XX века, в значительной мере усиливает роль правительства в регулюванні фінансових ринків [12]. Созданы механизмы по поддержанию фінансової стабільності, оцінці і протидії системним ризикам. Образован Совет по надзору за фінансовою стабільністю під головуванням секретаря казначейства (міністра фінансів). Учреждена Служба фінансових досліджень, глава якої призначається Президентом. Создано Бюро по фінансовій захисті споживачів. Закон Додда-Фрэнка передбачає заходи, що дозволяють оцінювати стан проблемних інституцій і проводити їх реструктуризацію або ліквідацію. Закон частково відновлює норми Закону Гласса-Стиголла об відокремленні депозитних банків від інвестиційних. Для депозитних банків встановлюються ліміти на проведення операцій з спекулятивними активами.

В Європейському союзі створення консолідованої наднаціональної системи регулювання почалося практично одразу після створення Єврозони, однак, кризис 2008 г. прискорив цей процес.

Слід відзначити, що в період кризи міжнародними європейськими організаціями були введені різні інструменти для надання допомоги країнам, які отримали найбільш сильні фінансові потрясіння (наприклад, Ірландія, Португалія, Греція, Іспанія, Кіпр). Крім того, були задіяні різні схеми з участю європейських стабілізаційних фондів, фонду Єврокомісії, Міжнародного валютного фонду (МВФ), а також двосторонні кредитні угоди.

Першим тимчасовим інструментом, створеним для надання екстреної фінансової допомоги державам Єврозони, став Європейський фонд фінансової стабільності (European Financial Stability Facility (EFSF)), який здійснював активні операції з червня 2010 г. по липень 2013 г.

Програми EFSF були гарантовані 17 країнами Єврозони на суму 440 млрд. євро, фондом Єврокомісії (60 млрд. євро) і МВФ (250 млрд. євро). Програми EFSF були направлені на рятунок національних фінансових систем Ірландії, Португалії і Греції.

На зміну тимчасовому інструменту EFSF в вересні 2012 року був запущений постійний Європейський стабілізаційний механізм (European Stability Mechanism (ESM)), який з 1 липня 2013 року стає єдиним механізмом надання нової допомоги державам Єврозони. Підписаний капітал ESM, розподілений між усіма учасниками Єврозони, становить 700 млрд. євро, причому на надання допомоги економікам кризових країн може бути направлено до 500 млрд. євро. Новий механізм уже був задіяний для підтримки фінансової системи Іспанії і вирішення кипрського кризи.

Следует отметить, что благодаря механизмам EFSF и ESM правительства кризисных стран получают возможность долгосрочного финансирования. Так, средневзвешенные сроки погашения займов EFSF для Ирландии и Португалии превышают 20 лет, для Греции – более 30 лет. Основные займы, предоставленные Испании через ESM, имеют срок погашения более 12 лет, а первые займы ESM, предоставляемых Кипра, – более 14 лет. Это, несомненно, предоставляет национальным правительствам более широкий маневр по сравнению с краткосрочным или среднесрочным займам МВФ.

Между тем, в результате антикризисных мер правительства стран-реципиентов в значительной степени перенаправляли полученную помощь на реструктуризацию крупнейших банков с целью избежать краха национальной финансовой системы. По нашему мнению, такое использование финансирования имеет весьма негативные последствия, которые проявляются в наращивании государственного долга и ухудшении фискальной позиции национального правительства. При этом оздоровление банковской системы происходит далеко не всегда, особенно в случаях, когда проблемные банки являются транснациональными.

Следует подчеркнуть, что в Европейском союзе имеют место особенно сильные проявления национального экономического эгоизма. Вследствие этого антикризисные финансовые механизмы практически не могут использовать фискальные трансферты между государствами и поэтому формируются на основе обратного финансирования. Таким образом, дальнейшее развитие кризиса в Евросоюзе в 2010-2012 годах, с нашей точки зрения, можно определить как «кризис суверенных долгов», когда национальные правительства, пытаясь спасти большие проблемные финансовые учреждения с целью восстановления их финансовой стабильности, часто сами становятся фактором дестабилизации. Так, например, правительства Ирландии, Португалии, Испании, оказывая помощь и проводя реструктуризацию коммерческих банков, оказались в положении ненадежных заемщиков и потеряли возможность самостоятельно рефинансировать государственные долги.

Реструктуризация проблемных банков, минуя национальные правительства, непосредственно из фондов Европейского стабилизационного механизма, на наш взгляд, может быть реализована только в рамках создания полноценного банковского союза в Еврозоне, курс на который был объявлен Еврокомиссией в сентябре 2012 г. [17].

Следует заметить, что в ходе реформы регулирования оказывается неоднородность процесса интеграции, которая грозит потенциальным конфликтом между «ядром» (Еврозоной) и «периферией», представленной сильными эмитентами национальных валют (например, Великобритания). В частности, возникает вопрос о разграничении полномочий между действующей Европейской банковской администрацией, базирующейся в Лондоне, и Единственным надзорным механизмом, который только формируется. Итоги кризиса показали, что регуляторная деятельность национальных Центробанков не смогла в достаточной степени гарантировать стабильность финансовой системы.

Итак, анализ финансовой стабильности не может лежать только в плоскости оценки выполнения нормативов банками и отслеживании инфляци-

онных процессов [1]. Современная глобализация финансовых рынков, свобода пересечения финансовых ресурсов, осложнение финансовых систем, недооценка Центробанками рисков на смежных рынках (недвижимости, страхования, биржевых) и в дальнейшем могут быть предпосылками для потрясений стабильности финансовых систем.

Выводы. Консолидация регулирования, что происходит в настоящее время, является закономерной реакцией на финансовый кризис 2007-2008 гг., важными причинами которой были, предшествовала эпоха дерегулирования и невнимание к нарастающим системным рискам. Недостатки отраслевого регулирования финансовых рынков частично преодолеваются созданием мега регуляторов.

По нашему мнению, достижение абсолютной финансовой стабильности не должно быть целью и должно быть ограничено соображениями экономической эффективности. Абсолютно устойчивая финансовая система может потребовать избыточных вложений капитала и сделать финансовый сектор непривлекательным для инвестиций. А дополнительные расходы могут быть перенесены на плечи клиентов и налогоплательщиков, и такая финансовая система станет слишком дорогой для экономики. К тому же, абсолютная финансовая стабильность может означать консервацию существующей рыночной структуры и потерю стимулов для инноваций.

Финансовый кризис 2007-2008 гг. в значительной степени является результатом предыдущего периода дерегулирования и политики центральных банков, уверенных, что долгосрочная финансовая стабильность достижима с помощью краткосрочных монетарных инструментов. В то же самое время, существовавшие на тот момент структуры регулирования, ограниченные национальными и отраслевыми рамками, перестали отвечать транснациональным и межотраслевым рынкам, где доминируют крупнейшие взаимосвязанные и взаимозависимые финансовые институты.

В Европейском союзе реформы системы надзора и регулирования, которые начаты еще до кризиса 2007-2008 гг., получили сегодня ускорение. С 2011 г. в рамках Евросоюза начинают действовать консолидированные органы макро- и микропруденциального надзора. Одновременно, под влиянием кризиса суверенных долгов в Еврозоне, намечается тенденция к разнотемпной интеграции. Для восстановления финансовой стабильности в Еврозоне следует использовать особые временные и постоянные стабилизационные фонды.

Список литературы:

1. Білоцька М. Ф. Регулювання фінансових ринків: світовий досвід / М. Ф. Білоцька // Фондовий ринок. – 2008. – № 44. – С. 28-35.
2. Колобов Ю. В., Петрик О. І. Основні аспекти фінансової стабільності в сучасних умовах / Ю. В. Колобов, О. І. Петрик // Фінансово кредитна діяльність: Проблеми теорії та практики : (збірник наукових праць) / Харківський інститут банківської справи УВС НБУ. – Харків, 2012. – Випуск 1 (12). – 318 с. – С.11-17.
3. Мошенський С. З. Моделі державного регулювання діяльності фінансових установ / С. З. Мошенський // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 89-99.
4. Рекуненко І. І. Особливості правового регулювання інфраструктури фінансового ринку України в сучасних умовах / І. І. Рекуненко // Вісник Української академії банківської справи. – Суми, 2009. – Вип. 2 (27). – 122 с. – 13-17.

5. Сидоренко О. Ю. Інституційні передумови фінансової стабільності. Роль центрального банку / О. Ю. Сидоренко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція : (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол. : відп. ред. Є. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 1 (81). – 591 с. – С. 146-155.
6. Степанюк Е. В. Концепція фінансової стабільності в ринковій економіці / Е. В. Степанюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція : (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. Є. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 1 (81). – 591 с. – С.129 -145.
7. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 4-18.
8. Школьник І. О., Рекуненко І. І. Структура фінансового ринку країни в умовах розвитку ринкових відносин / І. О. Школьник, І. І. Рекуненко // Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України», Суми, УАВС НБУ, 2007. – С. 89-97.
9. Унковська Т. Є. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Є. Унковська // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 14-33
10. Ефективне регулювання фінансової системи – запорука подолання кризи (Нотатки з круглого столу) [Текст] / Р. Підвисоцький // Вісник Національного банку України. – 2010 грудень. – № 12 (178). – С. 36-38.
11. Acemoglu, Daron. (2011). Inequality, Finance and Economic Stability. Speech at the Conference ICEF-2011, Istanbul, May 20. // <http://dis.fatih.edu.tr/store/docs/335167Uomi8hM9.pdf>
12. Acharya, Viral et al. (2011). Dodd-Frank: One Year On. Centre for Economic Policy Research. // <http://www.voxeu.org/sites/default/files/file/proofs.pdf>
13. Allen, Franklin; Gale, Douglas. (2004). Competition and Financial Stability. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 36, No. 3, Part 2, 2004, pp. 453-480.
14. Borio, Claudio. Central banking post-crisis: What compass for uncharted waters? BIS working papers No 353, September 2011. // <http://www.bis.org/publ/work353.pdf>
15. Cecchetti, Stephen G. (2010). Global imbalances: current accounts and financial flows // <http://www.bis.org/speeches/sp110928.pdf>
16. Dobravolskas, Algis; Seiranov, Jusif. (2011). Financial Stability as the Goal of Post-Crisis Regulatory Reforms // Business Systems and Economics. – № 1. – 2011. – pp. 101-114. ISSN 2029-8234 (online).
17. European Commission. (2012).MEMO/12/656 «Towards a union banking». – Brussels. – 10.09.2012.
18. European Commission. (2012).MEMO/ /13/679 «A comprehensive EU response to the financial crisis: a strong financial framework for Europe and a banking union for the eurozone» – Brussels. – 10.07.2013.
19. Goodhart, Avgouleas E, C. (2010). The changing role of central banks. BIS working papers № 326, November 2010 // <http://www.bis.org/events/conf100624/goodhartpaper.pdf>
20. Heremans, Dirk. (1999). Regulation of Banking and Financial Markets. Encyclopaedia of Law and Economics. // <http://encyclo.findlaw.com/5850book.pdf>
21. Leika, Mindaugas. (2009). Financial system stability as a goal of central bank's policy. Pinigų studijos, No 1, 2008, pp. 68-83.
22. Report of The High Level Group on Financial Supervision in the EU. (2009) http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf
23. Schinasi, Garry J. (2007). Understanding Financial Stability: Towards a Practical Framework // <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2006/mfl/gjs.pdf>

Мазило Т. В.

ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України»

Сейранов Ю.

Університет Миколаса Ромеріса (Литва)

ГЕНЕЗИС ФОРМ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Резюме

Розглянуто реформи регулювання фінансових ринків США та країн Європейського союзу, метою яких є відновлення фінансової стабільності. Особливу увагу приділено змінам у системі нагляду та регулювання фінансових ринків, поєднання мікро- і макропруденційного нагляду.

Ключові слова: фінансова стабільність, фінансова криза, реформи регулювання, макропруденційний нагляд.

Mazylo T. V.

Ukrainian Academy of Banking of NBU

Seiranov J.

Mykolas Romeris University (Lithuania)

GENESIS FORMS OF REGULATION OF FINANCIAL MARKETS IN THE CONTEXT OF ACHIEVING FINANCIAL STABILITY

Summary

The reform of the regulation financial markets of the USA and the countries of the European Union, the aim of which is to restore financial stability, are considered. Special attention is paid to the change in the system of supervision and regulation of financial markets, the combination of micro- and macro-prudential control.

Key words: financial stability, the financial crisis, regulatory reform, macroprudential supervision.

УДК 336.748.3

Диба М. І.
Мироненко Г. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ РЕЖИМІВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

У статті розглядаються актуальні методологічні підходи до класифікації режимів валютного курсу, аналізуються їх спільні та відмінні риси. Зроблено висновок про важливість аналізу офіційно декларованого і фактично реалізованого режиму валютного курсу в країні з точки зору їх макроекономічних наслідків.

Ключові слова: режим валютного курсу, *de jure* класифікація, *de facto* класифікація.

Постановка проблеми. Режим валютного курсу, будучи складовою валютної політики держави, є одним з важливих елементів впливу на перебіг досягнення таких макроекономічних цілей внутрішньої економіки, як зростання зайнятості і виробництва ВВП, стабілізації цін, розвитку реального сектора. Впровадження монетарною владою певного режиму валютного курсу має наслідками успіх або невдачу реалізації визначених пріоритетів економічної політики як у монетарній, так і у реальній сфері. Сучасна практика вибору режиму валютного курсу фактично є вибором з-поміж двох альтернатив – так званих *de jure* і *de facto* класифікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади виокремлення режимів валютного курсу та їх компаративного аналізу створені дослідженнями вітчизняних і західних учених, таких як О. Береславська, А. Гальчинський, А. Гош, Е. Леві-Єяті, В. Козюк, З. Луцишин, М. Муса, С. Михайличенко, А. Мороз, В. Міщенко, Дж. Острі, А. Роуз, К. Рейнхарт, К. Рогофф, М. Савлук, М. Стельмах, Дж. Френкель, М. Фрідман, Дж. Шамбо, Ф. Штурценеггер, Т. Шемет, С. Яременко та ін. Останні два десятиліття увагу науковців у цій сфері зосереджено на проблемі вибору оптимального валютного режиму, зокрема для трансформаційних економік та нових ринкових країн.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок з питань валютно-курсової політики, у тому числі режимів валютного курсу, залишаються недостатньо дослідженими такі аспекти, як взаємозв'язок фактичних дій уряду з його офіційними намірами, коли останні найчастіше базуються на стандартній класифікації режимів, розробленій Міжнародним валютним фондом.

Мета статті полягає у висвітленні потенційних макроекономічних наслідків використання різних класифікаційних підходів до режимів валютного курсу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток методологічних підходів до класифікації режимів валютного курсу характеризується постійними змінами і віддзеркалює ключові зміни у «правилах гри» міжнародної валютно-фінансової системи.

Методологія визначення видів режиму валютного курсу – прерогатива Міжнародного валютного фонду, який не тільки класифікує режими, а і вимагає від країн-учасниць офіційного оголошення про режим обмінного курсу. Стаття IV, розділ 2 Статей угоди МВФ встановлює компетенцію МВФ у сфері спостереження за валютною політикою країн-учасниць та відповідальність за щорічну публікацію звіту з режимів обмінного курсу та валютних обмежень [3].

Перша спроба класифікувати режими валютного курсу відбулася у 1950 р., коли МВФ ще тільки набував статусу міжнародного регулятора світової валютної системи. Аналізуючи динаміку змін номінального валютного курсу, фахівці МВФ розподілили країни за видами валютних курсів на дві великі групи. Перша група об'єднувала країни, що реалізовували політику фіксованого паритету, друга – політику плаваючого курсу. На той час запропонована МВФ класифікація реально відображала курсову політику країн, оскільки епоха функціонування Бреттон-Вудської валютної системи характеризувалася як період реалізації політики фіксованих валютних паритетів [1, с. 98-99].

Класифікація режимів валютних курсів, яка припускала вільний вибір режиму і була ухвалена МВФ у 1982 р., визначала три основні групи режимів залежно від ступеня гнучкості: фіксований, обмежено гнучкий і плаваючий курси.

При цьому варіантами фіксації були фіксація до однієї валюти та фіксація до кошика валют.

Режими валют з обмежено гнучким курсом охоплювали:

- обмежено гнучкий курс до однієї іноземної валюти, коли визначені і дотримуються певні межі коливань курсу щодо офіційно зафіксованого паритету до конкретної іноземної валюти;
- обмежено гнучкий курс у рамках спільної політики (наприклад, у рамках Європейської валютної системи).

Режими валют з плаваючим курсом поділялися на три групи:

- кориговане плавання;
- кероване плавання;
- незалежне плавання.

Основним недоліком цієї класифікації була її непридатність до визначення різниці між номінальною і фактичною політикою валютного курсу, тоді як у реальному житті між ними часто існували суттєві розбіжності.

Наприклад, 60% країн, які офіційно декларували кероване плавання своїх валют, фактично дотримувалися режиму фіксованого валютного курсу. Це давало змогу уникнути втрати довіри та певних політичних втрат, які супроводжують офіційну девальвацію. Разом з цим, країни намагалися максимально скористатися перевагами валютного курсу як антиінфляційного якоря грошово-кредитної політики. Такі дії суттєво знижували прозорість політики валютного курсу і унеможливлювали достовірний аналіз валютного ринку [4, с.119].

У січні 1999 р., МВФ оприлюднив розробку нового варіанту власної класифікації під назвою «Класифікація режимів валютного курсу МВФ від 1999 р.» Її ключова відмінність від попередньої полягає у необхідності

вивчення фактичної динаміки номінальних валютних курсів: офіційного в разі існування в країні уніфікованого валютного курсу та курсу паралельного (чорного) ринку за умов множинності валютних курсів. Крім того, дана класифікація запроваджує додаткові категорії фіксованих курсів з метою відображення ступеня грошово-кредитної автономії і характеру зобов'язань органів грошової влади щодо валютного курсу.

Згідно з Класифікацією режимів валютного курсу від 1999 р., виокремлюють такі режими: відсутність національного платіжного засобу, тобто офіційна, або формальна доларизація; відсутність окремих платіжних засобів, тобто валютний союз; валютне правління; традиційна фіксація до жорсткої валюти або до валютного композиту; повзуча прив'язка; фіксація у рамках горизонтального коридору; фіксація у рамках похилого (повзучого) коридору; жорстко кероване плавання без визначеного діапазону меж коливань; незалежне плавання. Серед науковців та практиків класифікація МВФ дістала стисло визначення – класифікація *de jure*.

Оцінка режимів валютного курсу за новою класифікацією МВФ виявила цікаві результати: множинні валютні курси (встановлені для різних типів операцій і валют) та чорні валютні ринки є до цих пір поширеними. У післявоєнний період подвійні валютні курси існували майже в усіх промислово розвинутих країнах, так само, які незаконні паралельні валютні ринки. Наприклад, у 1950 р. 45% всіх країн світу офіційно встановили подвійні валютні курси. Практика множинності курсів здійснювалася впритул до 1990-х рр. У Великій Британії вони існували до 1970-х рр., в Італії – до 1980-х рр., а в Бельгії і Люксембургу – до 1990-х рр., коли розпочався перехід до євро. Серед країн, що розвиваються, частка країн з подвійним курсом знизилася з 32% у 1980-х рр. до 20% у 1990-х рр. Якщо взяти до уваги поширення паралельних валютних ринків, то виявляється, що за часів Бреттон-Вудської валютної системи плаваючі валютні курси не були рідкісними. Режими валютного курсу 45% країн у 1970-х рр. скоріше характеризуються як кероване, або навіть незалежне плавання [4, с. 122].

Впродовж останнього десятиліття з'явилося декілька інших підходів до класифікації режиму валютного курсу. Два найвідоміші з цих підходів дістали назви через використання перших букв прізвищ учених-розробників: (1) LYS, запропонована вченими Леві-Єяті і Штурценеггер (*Levy-Yeyati and Sturzenegger, 2003*) [5], (2) RR, авторами є Рейнхарт і Рогоф (*Reinhart and Rogoff, 2004*) [6]. Третій підхід – класифікація Шамбо (*Shambaugh, 2004*) [7]. В основу кожної з цих класифікацій покладено різні методичні підходи. LYS, поєднуючи статистику валютних курсів та міжнародні резерви, використовує кластерний аналіз. Це забезпечує можливість аналізу і валютних інтервенцій, і динаміки курсів валют. RR ґрунтується на вивченні динаміки ринкових обмінних курсів, які в умовах паралельного обігу валют та контролю руху капіталу часто відрізняються від офіційних курсів. Шамбо класифікує національну валюту країни як прив'язану, якщо її офіційний курс тривалий час залишається у вузьких межах.

Зауважимо, що зазначені методи, так само, як і класифікація МВФ, застосовуються для класифікації режимів номінальних валютних курсів. Усі три об'єднують спільна риса – вони піддають сумніву надійність класифікації

de jure, тобто такої, що офіційно декларується країною. Багато країн, які декларують плавання, у реальності здійснюють валютні інтервенції для вирівнювання курсових відхилень (явище, відоме як «страх плавання»). І навпаки, багато країн, які декларують прив'язку, припускаються інфляції і контролю за рухом капіталу.

Класифікація МВФ *de jure* визначає режими обмінних курсів на основі даних кінця 1990-х рр. (зокрема, за даними провідних наукових досліджень), коли офіційне декларування країнами режимів валютного курсу часто не збігалось з реальними заходами центральних банків на внутрішніх валютних ринках.

Але між трьома методами *de facto* класифікації більше розбіжностей, ніж спільного. Зокрема, вони відрізняються часовими проміжками. Наприклад, LYS не класифікує режим курсу для Великої Британії до 1987 р.; або RR оперує з щомісячними даними, тоді як два інших підходи застосовуються у щорічному вимірі.

Незбіг виявляється також у кількості класифікаційних груп: RR виокремлює п'ятнадцять, Шамбо – два (прив'язаний та неприв'язаний режими). Крім того, зазначені підходи припускають різні рівні волатильності режимів. Згідно з LYS, країна змінює свій режим обмінного курсу в середньому раз на п'ять років; але, згідно з RR, режим змінюється не рідше одного разу кожні двадцять років.

Таким чином, *de facto* класифікації конфліктують між собою та з *de jure* класифікацією. Наприклад, за підходом МВФ, валюта Канади плавала з 1970 р., але RR ніколи не ідентифікувала канадську валюту, як плаваючу. LYS показує не менш як дев'ять змін режимів між 1974 і 2004 роками. У 1990 р., коли Банк Канади офіційно оголосив плавання, Шамбо виявив прив'язку, RR – повзання у вузьких межах, LYS – плаваючий курс.

Ця невідповідність між словами і діями урядів (в особі центральних банків) щодо валютних курсів посіла важливе місце у наукових дослідженнях. Алесіна і Вагнер стверджують, що країни з високим рівнем корупції і слабким захистом прав власності схильні до коливань валютного курсу у межах *de jure* фіксованих режимів, оскільки не спроможні зберегти макроекономічну стабільність в умовах слабкої внутрішньої грошово-кредитної політики. На противагу цьому, жорсткий курс у рамках *de jure* плаваючих режимів асоціюється з намаганням урядів підвищити довіру та сигналізувати про макроекономічну суворість [8]. Кальво і Рейнхарт пропонують різні пояснення «страху плавання», а саме, що уряди прагнуть зниження премії за ризик по зовнішніх запозиченнях, пов'язаної з нестабільністю обмінного курсу [9].

Зауважимо, що для країн, які розвиваються, прослизання між державними зобов'язаннями і фактичними змінами режиму обмінних курсів може мати катастрофічні наслідки. Як зазначають Генберг і Свобода, в умовах мобільності капіталу, країни, які офіційно оголошують фіксований обмінний курс, більш схильні до спекулятивних атак. Уряди, які бажають додаткових переваг від стабільності обмінного курсу, включаючи стабілізацію вартості обслуговування зовнішнього боргу, та уникнення інфляційного шоку внаслідок девальвації власної валюти, скоріше віддадуть перевагу фактичним

обмеженим коливанням валютного курсу, ніж прийняттям ризику офіційного декларування цільових параметрів курсу [10].

Заслужують на особливу увагу також історичні ситуації, пов'язані з розвитком міжнародного співробітництва у валютній сфері, що також впливає на трактування сутності дійсного валютно-курсового режиму країни.

У реальності *de facto* фіксація не завжди відображає навмисні дії уряду, зокрема, стабільність обмінного курсу може досягатися завдяки впровадженню спільної монетарної політики в умовах високо рівня економічної інтеграції, яка, наприклад, мала місце між Швейцарією та Німеччиною у 1980-х рр. Або сучасна фіксація курсу швейцарського франка до євро, хоча Швейцарія має *de jure* плаваючу валюту. Така ситуація пояснюється високим ступенем інтегрованості швейцарської економіки з країнами Єврозони.

З аналізу широкого спектру існуючих досліджень з проблематики використання режимів валютного курсу випливає, що *de jure* і *de facto* режими з різною ефективністю сигналізують суспільству про дійсні наміри і пріоритети грошово-кредитної політики.

На нашу думку, *de facto* фіксований режим є гучним сигналом про наміри монетарної влади у грошово-кредитній сфері, тоді як *de jure* фіксований режим більшою мірою говорить про жорстку монетарну політику в якості пріоритету монетарної влади. Ефективність сигналу, який подається через оголошення *de jure* фіксованого курсу, залежить від авторитету уряду країни, набутого під час попередніх випадків декларування і реалізації фіксованих режимів. Зокрема, успіх у боротьбі з інфляцією залежить від прив'язки інфляційних очікувань населення до офіційно декларованого валютно-курсового режиму.

Висновки і пропозиції. Поведінка індивідів в економіці будь-якої країни визначається їхніми очікуваннями щодо державної політики. Якщо економічні суб'єкти вважають, що уряд не повною мірою схильний до підтримки цінової стабільності, то їхня поведінка визначатиметься очікуванням зростання цін. Фіксація обмінного курсу, який стає номінальним якорем грошово-кредитної політики, може спричинити закріплення інфляційних очікувань. Проте, останнім часом вартість державних заяв часто опиняється під сумнівом через наявність *de facto* режимів обмінних курсів.

Аналізуючи монетарну політику будь-якої країни, необхідно брати до уваги не тільки *de jure*, але і *de facto* режими, якщо їх вплив може бути вимірний.

Офіційне декларування режиму валютного курсу є впливовим сигналом про уподобання уряду у сфері грошово-кредитної політики. Найбільшого ефекту у боротьбі з інфляцією країни досягають, коли офіційно декларований валютно-курсовий режим збігається з фактичною поведінкою обмінних курсів.

За сучасних умов активізації інтеграційних процесів не завжди жорстка фіксація курсу відображає стратегію уряду. Отже, подальші дослідження проблематики режимів валютного курсу у контексті валютної інтеграції є актуальним і корисним напрямком.

Список літератури:

1. Береславська О. І. Валютна політика України: теорія та практика : монографія / О. І. Береславська; Держ. податк. адмін. України [та ін.]. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2010. – 330 с.
2. Береславська О. І. Проблеми вибору оптимального режиму валютного курсу / О. І. Береславська // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 1(52). – С. 98-104.
3. International Monetary Fund. Annual Report on Exchange Arrangements [Electronic resource] / IMF. – Mode of access: www.imf.org/external/pubs/nft/2012/eaer/ar2012.pdf.
4. Шемет Т. С. Теорія і практика валютного курсу / Т. С. Шемет. – К.: Либідь, 2006. – 360 с.
5. Levy-Yeyati E. To Float or to Fix / Levy-Yeyati, Eduardo and Federico Sturzenegger // American Economic Review. – 2003. – № 93(4). – P. 1173-1193.
6. Reinhart C. The Modern History of Exchange Rate Arrangements / Reinhart C. and Kenneth S. Rogoff // Quarterly Journal of Economics. – 2004. – № 119 (1). – P. 1-48.
7. Shambaugh Jay. The Effect of Fixed Exchange Rates on Monetary Policy / Jay Shambaugh // Quarterly Journal of Economics. – 2004. – № 119 (1). – P. 301-352.
8. Alesina A. Choosing (and Reneging on) Exchange Rate Regimes / Alberto Alesina and Alexander Wagner // Journal of the European Economic Association. – 2006. – № 4 (4). – С. 770-799.
9. Calvo G. Fear of Floating / Calvo, Guillermo A., and Carmen M. Reinhart // Quarterly Journal of Economics. – 2002. – № 117 (2). – С. 379-408.
10. Gensberg H. Exchange Rate Regimes: Does What Countries Say Matter? / Hans Gensberg and Alexander K. Swoboda // IMF Staff Papers. – 2005. – № 52 (0). – P. 129-141.

Дыба М. И.

Мироненко Г. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
КЛАССИФИКАЦИИ РЕЖИМОВ ВАЛЮТНОГО КУРСА**

Резюме

В статье рассматриваются актуальные методологические подходы к классификации режимов валютного курса, анализируются их общие и отличительные черты. Сделан вывод о важности анализа официально декларируемого и фактически реализуемого режима валютного курса в стране с точки зрения их макроэкономических последствий

Ключевые слова: режим валютного курса, de jure классификация, de facto классификация.

Dyba M. I.

Myronenko H. V.

Vadym Hetman National Economic University of Kyiv

**CURRENT APPROACHES TO THE USE OF CLASSIFICATION
OF EXCHANGE RATE REGIMES**

Summary

The article reviews current methodological approaches to the classification of exchange rate regimes, analyzes their differences and similarities. The conclusion about the importance of analyzing officially declared and actually implemented the exchange rate regime in the country in terms of their macroeconomic impact

Key words: exchange rate regime, de jure classification, de facto classification, alternative regimes

УДК 330.12

Олієвська М. Г.

Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України

ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ І НАУКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті висвітлюються проблеми фінансування освіти і науки як складових елементів людського капіталу. Доведено, що фінансування освіти і науки на регіональному рівні є неефективним та недостатнім. Запропоновано активізувати фінансування освіти і науки за рахунок ресурсів суб'єктів господарювання та домогосподарств.

Ключові слова: людський капітал, освіта, наука, державна освітня політика, бюджетне фінансування, фінансові ресурси суб'єктів господарювання.

Постановка проблеми. В сучасних умовах конкурентні переваги України не обмежуються лише такими факторами як надзвичайно вигідне геополітичне положення та природні ресурси, а тому варто розглядати і інші чинники, які визначають конкурентну позицію країни, зокрема інтелектуальний капітал (тобто знання, які можуть бути інновацією і приносити прибуток) та людський капітал (сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність людських ресурсів відповідати вимогам ринку).

Варто зазначити, що передумовами відтворення людського капіталу є фінансування освіти та науки з урахуванням соціальних стандартів, а «країни, які свого часу зробили ставку на науку і освіту, тепер стали світовими лідерами» [4, с. 5] та активними учасниками світової економіки.

Проте, в Україні фінансування системи освіти і науки характеризується як недосконалістю нормативно-правового забезпечення, так і недостатністю фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим кроком для реформування державної освітньої політики в Україні є дослідження, пов'язані з формуванням нової моделі фінансового механізму розвитку освіти і науки в Україні, тобто розробка Національної концепції модернізації освіти для сталого розвитку. Теоретичні та практичні аспекти вищезазначеної проблеми досліджували такі вітчизняні вчені, як: В. Антонюк, Т. Боголіб, О. Захарова, Е. Лібанова, Л. Сафонова та інші.

Разом з тим, подальших наукових пошуків потребують питання формування концепції та відповідного методологічного забезпечення ціноутворення на ринках освіти і науки з урахуванням кредитно-трансфертної системи організації навчального процесу, ліцензійних вимог, інтеграції в Європейський освітянський простір.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вже проведені наукові дослідження промовисто свідчать, що достатнє фінансове забезпечення освіти і науки за кордоном позитивно впливає на якість послуг у цій сфері, на інноваційні процеси, на стан національної економіки. А тому в Україні розробка інструментарію управління фінансовою сферою

освіти та науки має відбуватись за рахунок вдосконалення фінансового механізму реформування освіти і науки відповідно до світових тенденцій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження фінансування освіти і науки на регіональному рівні та обґрунтування напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Фінансування інституцій освіти і науки здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України, законів України «Про освіту», «Про загальну середню освіту», «Про дошкільну освіту», «Про позашкільну освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову та науково-технічну діяльність», законів про Державний бюджет України на поточний рік, постанов Кабінету Міністрів України тощо.

Відповідно до нормативно-правового забезпечення бюджетного фінансування освіти і науки, сьогодні за рахунок державного бюджету практично повністю фінансується професійно-технічна освіта, навчальні заклади вищої освіти, післядипломна освіта, більшість програм матеріального забезпечення навчальних закладів і 100% досліджень і розробок у сфері освіти.

За рахунок місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя фінансується більшість видатків дошкільної освіти, навчальних закладів загальної середньої освіти, загальноосвітніх навчальних закладів, позашкільної освіти та заходів із позашкільної роботи з дітьми, що становить понад 60% загального розміру видатків на освіту.

Дослідження тенденцій фінансування освіти і науки Рівненської області промовисто свідчать, що на регіональному рівні здійснюються заходи щодо забезпечення стабільної роботи господарського комплексу та розвитку соціальної сфери регіону.

Зокрема, Стратегія економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2015 року, в основі якої лежать положення, визначені у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, передбачає вирішення завдань щодо модернізації господарського комплексу регіону та забезпечення конкурентоспроможності його продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках; забезпечення комплексного використання та збереження природних сировинних ресурсів, дотримання екологічних вимог, підвищення ефективності використання транзитного і туристично-рекреаційного потенціалу регіону; вирішення проблем зайнятості населення; суттєве підвищення доходів населення області та якості послуг в соціальній і гуманітарній сферах, їх наближення до європейських стандартів.

Відповідно до цього документу, пріоритетними напрямами розвитку галузі на період до 2015 року є: завершення переходу на новий зміст, структуру та 12-річний термін навчання, впровадження Державних стандартів базової і повної середньої освіти, розширення доступності отримання якісної освіти, впровадження профільного, екстернатного та дистанційного навчання, запровадження індивідуального кредитування для здобуття вищої освіти, здійснення комплексу заходів з приєднання вищих навчальних закладів області до Болонського процесу.

Варто зазначити, що нині у системі освіти Рівненської області функціонують 32 вищих навчальних заклади I-IV рівнів акредитації, у тому

числі 4 університети: Національний університет водного господарства та природокористування, Національний університет «Острозька академія», Рівненський державний гуманітарний університет, Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. академіка С. Дем'янчука; 23 професійно-технічних навчальних закладів, серед них 7 вищих професійних училищ; 743 загальноосвітніх навчальних закладів, з них 93 – нового типу, 22 інтернатні установи, 249 дитячих дошкільних закладів.

За даними Управління освіти і науки Рівненської обласної державної адміністрації, бюджет видатків на 2012 рік з урахуванням змін затверджено у сумі 293,5 млн. грн., з них за загальним фондом – 270,9 млн. грн., за спеціальним фондом – 22,6 млн. грн., в т. ч. з бюджету розвитку – 11,2 млн. грн.

Загальний обсяг уточнених планових видатків до затверджених на початок 2012 року збільшено на 3,1 млн. грн., з них загальним фондом зменшено на 2,6 млн. грн., за спеціальним збільшено на 5,7 млн. грн. [6].

За 2012 рік видатки загального фонду виконано у обсязі 265,2 млн. грн. при плані 270,9 млн. грн., або 98% річного плану. Заробітну плату працівникам галузі виплачено у повному обсязі до заявлених зобов'язань. Кредиторська заборгованість по заробітній платі відсутня.

Із загального обсягу видатків 88% або 240,8 млн. грн. склали видатки на утримання загальноосвітніх, спеціальних та спеціалізованих шкіл-інтернатів та професійно-технічних навчальних закладів, в яких навчалось 11507 учнів та вихованців (з них у школах-інтернатах 2851). Вартість харчування одного вихованця в день склала 33,57 грн. (у 2010 році – 28,00 грн.).

На придбання обладнання у 2012 році спрямовано 5,2 млн. грн. або 52% від загального обсягу капітальних видатків, які направлено на придбання та оновлення обладнання у навчальні класи та майстерні, банно-прайльні корпуси, харчоблоки та їдальні.

На фінансування захищених видатків спрямовано 93,6% коштів загального фонду (248,3 млн. грн.). У загальному обсязі видатків питома вага видатків на заробітну плату з нарахуваннями становила 62,9% (178,4 млн. грн.), продуктів харчування 5,9% (16,8 млн. грн.), оплату комунальних послуг 8,7% (24,8 млн. грн.), капітальні видатки 3,5% (9,9 млн. грн.).

Таблиця 1

Видатки на освіту і науки у 2010-2012 рр.

Статті видатків	2010 рік	2011 рік	2012 рік	% росту 2012 р. до 2010 р.	% росту 2012 р. до 2011 р.
Всього видатків загального фонду млн. грн., у т. ч.	134,3	214,0	273,9	У 2 рази	18,7
зарплата з нарахуваннями	84,8	136,5	176,6	У 2 рази	20,6
продукти харчування	13,7	15,9	16,7	21,8	3,1
оплата комунальних послуг	8,4	18,8	24,7	У 3 рази	9,2
капітальні видатки	13,9	11,4	8,7	-	-
інші видатки	13,5	31,4	47,2	у 2 рази	50,3

У порівнянні з показниками 2010-2011 років асигнування на видатки в цілому зростали. Найбільше зростання відбулося за такими напрямками, як заробітна плата з нарахуваннями – на 91,8 млн. грн., або у 2 рази та оплата комунальних послуг – на 16,3 млн. грн., або у 3 рази. Збільшення видатків відбулось внаслідок приєднання до мережі управління професійно-технічних навчальних закладів.

При цьому, як і у попередні періоди, відбулося зменшення капітальних видатків.

Доходи спеціального фонду становили 11,4 млн. грн., з них 1,0 млн. грн. від платних послуг, 4,0 млн. грн. від господарської діяльності, 5,4 млн. грн. від благодійних внесків. Порівняно з показником 2010 року власні надходження збільшились на 9,6 млн. грн. (1,8 млн. грн.), що пояснюється значними доходами від господарської діяльності та платних послуг професійно-технічних навчальних закладів.

Залишок коштів на рахунках в казначействі спеціального фонду на звітну дату становив 2,6 млн. грн. Балансова кредиторська заборгованість на звітну дату становила 5,4 млн. грн., з неї: 2,0 млн. грн. за загальним фондом, 2,9 млн. грн. за спеціальним фондом, 0,5 млн. грн. за небюджетними операціями. Із загальної суми кредиторської заборгованості 3,2 млн. грн. прострочена через не проведені платежі органами Державної казначейської служби. Балансова дебіторська заборгованість на звітну дату становила 0,5 млн. грн., з неї: 14,3 тис. грн. за загальним фондом, 69,3 тис. грн. за спеціальним фондом, 451 тис. грн. за небюджетними операціями.

У таблиці 2 наведено показники виконання регіональних галузевих програм та заходів у Рівненській області.

Таким чином, із загального числа регіональних галузевих програм, значну частину було профінансовано не в повному обсязі, що свідчить про недостатність бюджетних ресурсів та неефективність їх використання.

Варто зазначити, що фінансування навчальних закладів визначається їхнім підпорядкуванням і може здійснюватися як з державного, так і місцевого бюджетів.

Разом з тим, при встановленні пропорцій у розподілі засобів між різноманітними видами бюджетів на фінансування освіти необхідно враховувати «економічно доцільну концентрацію ресурсів у державному бюджеті на підготовку фахівців для галузей, що мають велике народногосподарське значення, зокрема галузей, що відіграють важливу роль у прискоренні науково-технічного прогресу в нашій країні» та потреби областей.

Фінансування освіти за рахунок державного бюджету було і залишається найважливішим регулятором темпів і пропорцій відтворення людського капіталу.

На наш погляд, в умовах ринкової економіки в основі механізму фінансування освіти в ринковій економіці лежить необхідність поступового переходу від фінансування навчальних закладів загалом до фінансування конкретного індивіда, від державного фінансування до змішаного, від безкоштовної до платної освіти.

Таблиця 2

Фінансування галузевих програм та заходів у Рівненській області
у 2012 році

Найменування програми	План, тис. грн.	Касові видатки, тис. грн.	Виконання, %
Учнівські олімпіади, турніри, конкурси	346	315,8	91
Конкурси «Учитель року», «Класний керівник року», інші	38,8	29,5	76
Статистичні, інформаційно-аналітично статистичні збірники, бланки статистичних звітів	10	1,8	18
Видатки на виготовлення документів про освіту	61,3	61,2	100
Організація та участь у семінарах, конференціях, нарадах, тощо	134,3	96,1	72
Конкурси фахової майстерності учнів ПТНЗ	27,5	24,1	88
Премії голови ОДА та голови обласної ради	97,9	97,7	99
	715,8	626,2	87
Програма впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальних закладах області на період до 2015 року	213	171,2	80
Програма роботи з обдарованою молоддю області на 2011-2014 роки	344,1	105,7	31
Обласна програма відпочинку та оздоровлення дітей на 2009-2013 роки	16,5	15,2	92
Обласна цільова соціальна програма розвитку позашкільної освіти на період до 2014 року	137,8	94,5	69
Програма розвитку дошкільної освіти області на 2011-2017 роки	94	61,8	66
Програма підтримки молоді в області	¹ 138,30	1115	98
Обласна цільова програма розвитку професійно-технічної освіти на 2011-2015 роки	95	44,5	47
	2038,7	1607,9	79
Субвенція з обласного бюджету місцевим бюджетам на виконання Програми забезпечення загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів сучасними технічними засобами навчання з природничо-математичних і технологічних дисциплін	198	198	100
в т. ч. м. Рівне	159,5	159,5	100
Острозький район	38,5	38,5	100

Розвиток децентралізованих джерел фінансування освіти (за рахунок коштів підприємств, за рахунок власних прибутків навчальних, одержання планового прибутку від проведення госпрозрахункової діяльності) є об'єктивною вимогою вдосконалення фінансування відтворення людського капіталу.

Зокрема, метою Національної стратегії розвитку освіти на наступне десятиріччя є:

З метою «підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти для громадян України відповідно до вимог інноваційного сталого розвитку суспільства, економіки, кожного громадянина та забезпечення особистісного розвитку людини згідно з її індивідуальними задатками, здібностями, потребами на основі навчання упродовж життя» [5] було прийнято Національну стратегію розвитку освіти, яка визначає напрями державної освітньої політики.

Ключовими напрямками державної освітньої політики є фінансове та матеріально-технічне забезпечення освітньої галузі, покликані створити передумови для надання громадянам якісної освіти відповідно до сучасних запитів кожної особистості і потреб інноваційного розвитку держави. А саме:

1) забезпечення фінансування освітньої галузі як пріоритетного напрямку видатків бюджетів усіх рівнів; перехід у фінансуванні навчальних закладів від принципу утримання навчальних закладів до принципу формування їх бюджетів, виходячи із чисельності контингенту та стандарту вартості навчання одного учня, студента; встановлення обсягів фінансування освіти відповідно до законодавчо гарантованих норм, поступового збільшення їх до середніх показників європейських держав;

2) багатоканальне фінансування освіти через запровадження системи субсидій, грантів, кредитів, їх поєднання та диференціації у розрізі категорій отримувачів цих коштів (їх соціальний стан, стан здоров'я, згода на відпрацювання після закінчення навчання тощо);

3) розроблення та впровадження диференційованих нормативів фінансування навчальних закладів усіх підсистем освіти з розрахунку на одного учня, дитину, вихованця, студента;

4) розроблення нормативів платних освітніх послуг для різних ланок освіти;

5) збільшення асигнувань на науково-дослідну та експериментальну діяльність у галузі освіти, доведення обсягів фінансування досліджень і розробок у вищих навчальних закладах до рівня, не меншого за 10 відсотків від загальних асигнувань на їх утримання; підвищення соціального статусу наукових та науково-педагогічних працівників;

6) розроблення механізмів стимулювання та заохочення бізнесу, роботодавців, фізичних і юридичних осіб до участі в розвитку системи освіти, зміцненні матеріально-технічної бази навчальних закладів (пільгове оподаткування, відстрочки у разі спрямування фінансових та матеріально-технічних активів на розвиток освіти, окремого навчального закладу тощо);

7) вироблення і втілення в освітню практику ефективного адміністративного і фінансового менеджменту, режиму економії видатків на освіту, енергоощадних технологій [3, 5].

Висновки і пропозиції. Вагомим чинником досягнення економічних та соціальних цілей на усіх рівнях є людський капітал, відтворення якого передбачає фінансування освіти та охорони здоров'я на достатньому рівні, а також ефективне використання фінансових ресурсів ключовими інституціями.

Вітчизняна система освіти, як вирішальний елемент людського капіталу, повинна фінансуватися не лише за рахунок державних коштів, але й за рахунок ресурсів суб'єктів господарювання та домогосподарств.

Щодо фінансування науки, то слід в Україні активізувати діяльність технополісів, налагоджувати об'єднання університетів, науково-дослідних інститутів, науково-дослідних лабораторій з прогресивними виробництвами, створюючи навчально-науково виробничі комплекси з метою максимального скорочення процесу «винахід-впровадження», розвивати зворотні інформаційні зв'язки між наукою і інноваціями; натомість обмежувати фінансування «науки для науки».

На регіональному рівні необхідно розробити механізм оптимізації обсягів та структури фінансових ресурсів на базі удосконаленої оцінки економічного потенціалу регіонів і результатів їх відносної економічної діяльності з урахуванням чисельності економічно активного населення. Такий підхід дозволить ліквідувати зрівнялівку, стимулювати більш точну оцінку економічного потенціалу регіонів та реалізувати принцип справедливого розподілення міжбюджетних трансфертів у процесі відтворення людського капіталу, що і є перспективними напрямками дослідження автора.

Список літератури:

1. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні. – Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук за спец. 08.04.01. – Науково-дослідний фінансовий інститут Міністерства фінансів України, Київ, 2006. – 30 с.
2. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О. В. Захарова. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 378 с.
3. Концепція розвитку національної інноваційної системи / Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680 // Економіст. – 2009. – № 6. – С. 15–27.
4. Лібанова Е. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 5–19.
5. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>.
6. Офіційний сайт Рівненської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.rv.gov.ua>
7. Dean J. Organising Learning in the Primary School Classroom. 2 ed. London and New York: Routledge, 1992. – 271 p.
8. Department for Education and Science. Education Reform Act (1988). – London: HMSO, 1988. – 63 p.

Олиевская М. Г.

Научно-исследовательский финансовый институт
Академии финансового управления
Министерства финансов Украины

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Резюме

В статье исследованы проблемы финансирования образования и науки как составных элементов человеческого капитала. Доказано, что финансирование образования и науки на региональном уровне является неэффективным и недостаточным. Предложено активизировать финансирование образования и науки за счет ресурсов предприятий и домохозяйств.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, наука, государственная образовательная политика, бюджетное финансирование, финансовые ресурсы предприятий.

Olievskia M. G.

Research Financial Institute of Academy of Financial Management
of Ministry of finance of Ukraine

FINANCING OF EDUCATION AND SCIENCE IS AT REGIONAL LEVEL

Summary

The article analyzes the problems of financing of education and science as component elements of human capital. It is well-proven that financing of education and science at regional level is ineffective and insufficient. It is suggested to activate financing of education and science due to the resources of enterprises and people.

Key words: human capital, education, science, public educational policy, budgetary financing, financial resources of enterprises.

УДК 330.352

Павлов К. В.

Камский институт гуманитарных и инженерных технологий

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ

В статье обосновывается целесообразность формирования системы показателей, характеризующих развитие наноэкономики, а также рассматриваются конкретные показатели, входящие в эту систему и в различных аспектах отображающих процесс создания современной nanoиндустрии.

Ключевые слова: развитие наноэкономики, система показателей, nanoиндустрия, nanoуровень.

Постановка проблемы и анализ последних публикаций. Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Доля технологических инноваций в объеме ВВП развитых стран составляет от 70% до 90%. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики, химии, биологии, медицины и материаловедения. По оценкам, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров.

Nanoиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. В метрической системе нанометр (нм) – а именно от этого слова произошла приставка «нано» в термине «нанотехнология» – соответствует миллимикрону (а это единица измерения длины, равная одной миллиардной метра или 10⁻⁹). Для сравнения толщина человеческого волоса в среднем равна 50 тысяч нм [1, с. 45].

И хотя в настоящее время исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует, по аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. В целом под нанотехнологиями обычно понимают совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты размером не более 100 нм хотя бы в одном измерении и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. В более широком смысле к нанотехнологиям относят также еще и методы диагностики и исследования такого рода объектов.

Кроме нанотехнологий при рассмотрении вопроса о развитии nanoиндустрии следует учесть также развитие наноматериалов и наносистемной техники, являющихся составными элементами nanoиндустрии [2, с. 218]. Наноматериалы – это материалы, содержащие структурные элементы, геометрический размер которых хотя бы в одном измерении не превышает 100 нм и благодаря этому обладающие качественно новыми свойствами, в

том числе с заданными функциональными и эксплуатационными характеристиками.

Под наносистемной техникой обычно понимают созданные полностью или частично на основе наноматериалов и нанотехнологий функционально законченные системы и устройства, характеристики которых кардинальным образом отличаются от характеристик систем и устройств аналогичного назначения, созданных по традиционным технологиям. Таким образом, наноиндустрия – это вид деятельности по созданию продукции на основе нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники.

Говоря о развитии наноиндустрии, следует иметь в виду, что в этом случае предполагается рассмотрение широчайшего спектра разнообразных и не всегда напрямую связанных между собой проблем в различных областях науки и техники, где уже используются соответствующие технологии и методы. И хотя поэтому нанотехнологии целесообразно рассматривать не как единое целое, а больше всего лишь как обобщенное понятие, следует признать, что наноиндустрия в целом оказывает революционизирующее воздействие на развитие информационных и телекоммуникационных технологий, биотехнологий, средств безопасности и ряд других. В результате за последние годы десятки стран приняли национальные программы развития наноиндустрии в качестве высшего национального приоритета. Среди них такие развитые государства, как США, Япония, Германия, Франция, Китай и ряд других.

Так, в Китае, например, в последнее время работает около 800 компаний, занимающихся внедрением нанотехнологий, а также более 100 профильных научно-исследовательских институтов, абсолютное большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса этой страны. Другие развитые государства также выделяют огромные средства на оборонные разработки в сфере нанотехнологий. Россия по показателю объема суммарных затрат на развитие наноиндустрии находится в числе лидеров, причем, в более чем 20 субъектах Российской Федерации имеются крупные центры развития нанотехнологий (например, в таких городах, как Белгород, Ижевск, Чебоксары и т.д.). Вместе с тем одной из серьезнейших проблем в этой сфере в отечественной экономике является проблема массового внедрения изобретений и патентов, полученных при создании наноматериалов и нанотехнологий. Такого рода проблемы, как известно, являются одними из ключевых в сфере НИОКР в России еще с советских времен (своего рода ахиллесовой пятой этой сферы). Другой серьезной проблемой эффективного развития наноиндустрии является неразработанность системы статистического учета развития наноиндустрии.

Следует также отметить, что нередко вместо термина «система наноиндустрии» все чаще используют термин «наноэкономика», причем под наноэкономикой нами понимается система воспроизводственных отношений, связанных с производством и использованием нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники. Правда, существует и другой вариант использования термина «наноэкономика». Так, Г. Клейнер выделяет 5 иерархических уровней: мега-, макро-, мезо-, микро- и нануровень, а также

соответствующие экономические дисциплины: международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика и наноэкономика [3, с. 81]. На наноуровне предметом изучения экономической теории становятся отношения единичного разделения и кооперации труда отдельных работников, конкуренции и монополии индивидов на знания, навыки и умения внутри профессиональных групп, формирование и реализация ценности и полезности их труда. Таким образом, объектом наноэкономики в таком ее понимании является отдельный индивид, физическое лицо. На наш взгляд, оба подхода имеют право на существование, но в дальнейшем мы будем придерживаться первого варианта. Кроме члена корреспондента РАН Г. Клейнера проблемами развития наноиндустрии также занимались и занимаются такие известные ученые России и Украины, как академики НАН Украины Н. Г. Чумаченко и А. И. Амоша, профессора В. И. Ляшенко, М. И. Шишкин, А. С. Флерова и ряд других.

Постановка задания. Для эффективного развития наноэкономики большое значение имеет разработка и создание системы показателей, в различных аспектах характеризующих современное состояние и динамические параметры развития наноиндустрии. Причем речь идет о создании именно системы показателей, когда используется комплексный подход и учитываются по крайней мере все основные аспекты и элементы формирования и развития наноэкономики. Разумеется, в этой системе обязательно должен быть раздел, в котором рассматриваются показатели, характеризующие развитие наноэкономики в целом и на разных уровнях управленческой иерархии: на мировом и международном уровнях, на национальном, отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельного предприятия (организации) и его отдельных структурных подразделений.

Здесь, прежде всего, речь идет о таких показателях, как суммарный объем разработки и использования наноизделий, выраженный в стоимостных и натуральных единицах измерения, а также суммарные затраты на создание и внедрение такого рода изделий на разных уровнях управленческой иерархии. Кроме этого, в эту группу показателей обязательно должны войти показатели, характеризующие удельный вес, долю стоимости наноизделий в общей стоимости продукции, которую выпускает данный хозяйствующий субъект. Следует также включить показатели, характеризующие социально-экономическую эффективность использования нанопродукции и наноиндустрии в целом – как общие показатели эффективности, так и частные показатели (производительность труда, фондоотдачу, материалоемкость, капиталоемкость и пр.).

Основной материал исследования. Весьма важный показатель – это показатель наукоёмкости, характеризующий технологию и отображающий степень ее связи с научными исследованиями и разработками. В данном случае под технологией следует понимать совокупность методов и приемов, применяемых на всех стадиях разработки и изготовления определенного вида изделия [4, с. 29]. Под наукоёмкой же технологией понимается такая технология, которая включает в себя объемы опытных работ, превышающих средние значения этого показателя технологий в определенной сфере экономики и чаще всего наукоёмкость рассматривается в сфере обработки

вающей промышленности [5, с. 12]. Для наноизделий оценивать их наукоёмкость крайне важно.

Наукоёмкость отрасли обычно измеряется как отношение общих расходов к расходам сбыта, а также как отношение объемов сбыта к численности ученых, инженеров и техников, занятых в данной отрасли. Наукоёмкая продукция – это изделие, в себестоимости которой расходы на НИОКР выше, чем в среднем по отраслям данной сферы хозяйства.

Динамику наноэкономики характеризуют такие показатели, как рост и прирост нанопродукции, темп роста и темп прироста ее. Структурные изменения характеризуются таким показателем, как изменение доли стоимости нанопродукции в общей стоимости выпускаемой продукции данным хозяйствующим субъектом (предприятием, отраслью, регионом, народно-хозяйственным комплексом в целом).

Любое промышленное изделие характеризуется определенным уровнем качества, которое в настоящее время является одной из важнейших характеристик степени конкурентоспособности продукции. Повышение качества особенно актуально для отечественных товаров в настоящее время, когда российская экономика пытается осуществить переход от экономики сырьевого типа к развитой современной инновационной экономике. Формирование и развитие наноиндустрии является одним из ключевых направлений реализации такого рода перехода, в связи с чем вопрос об оценке уровня качества наноизделий стоит особенно остро. Важнейшим аспектом качества продукции является ее надежность, т.е. свойство изделия сохранять во времени в определенных границах значения всех показателей, характеризующих способность осуществлять определенные функции в конкретных режимах и в условиях использования, технического обслуживания, ремонтов, хранения и перевозки.

Надежность является важным свойством нанопродукции и поэтому показатели надежности относятся к основным показателям, характеризующим качество продукции. Они отображают способность нанопродукта с течением времени реализовать требуемые функции в заданной системе. Эти показатели характеризуют особенности безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости. Безотказность представляет собой способность нанопродукта постоянно сохранять работоспособность в течение определенного периода времени или отдельной наработки, которая проявляется в возможности безотказной деятельности. Ремонтпригодность – это свойство нанопродукции, которое состоит в приспособленности его к предупреждению и выявлению причин появления отказов, повреждений и ликвидации их последствий в результате проведения ремонтов и технического обслуживания. Восстановление нанопродукции обуславливается средним временем восстановления до определенной величины показателя качества и степенью возобновления. Под сохраняемостью понимается способность наноизделия сохранять исправное и работоспособное, годное к использованию и эксплуатации состояние в течение времени после хранения и перевозки. Средний срок сохраняемости и назначенный срок хранения являются показателями сохраняемости. Долговечность – способность нанопродукции сберечь работоспособность до наступления предельного со-

стояния при установленном сроке технического обслуживания и ремонта. Средний ресурс и средний срок службы являются показателями долговечности, причем понятие «ресурс» используется при характеристике долговечности по наработке изделия, а «срок службы» – при характеристике долговечности по календарному периоду времени. При этом выделяют единственный показатель надежности, который характеризует одно из качеств наноизделия и комплексный показатель, характеризующий несколько качеств, составляющих надежность нанопродукции.

Важно определять также показатели технологичности нанопродукции. К наиболее важным показателям из этой группы относятся такие, как удельная материалоемкость наноизделия, его удельная трудоемкость изготовления, удельная энергоемкость изготовления и эксплуатации наноизделия, а также средняя оперативная длительность технического обслуживания данного наноизделия. В целом показатели технологичности выражают обобщенную характеристику рациональности примененных в продукции конструкторских и технологических решений и наилучшее распределение расходов на всех стадиях жизненного цикла нанопродукции.

Актуальна проблема статистической оценки технологичности не только наноизделия в целом, но и составных наноэлементов в сложной конструкции. Технологичность конструкции – это свойство, отражающее, насколько четко учитываются требования имеющейся технологии и системы освоения производства, транспортировки и технического обслуживания изделия. Технологичная конструкция обеспечивает минимизацию длительности производственной деятельности и расходов материалов на всех фазах жизненного цикла продукта. К основным показателям технологичности конструкции, в которой имеются наноэлементы, можно отнести следующие: удельный вес нанодеталей в их общем количестве в данном изделии, коэффициент межпроектной унификации (т.е. заимствования) наноэлементов устройства, коэффициент унификации технологичности нанопроцессов и ряд других.

Учитывая, что в развитии наноиндустрии в России в настоящее время одним из наименее эффективных звеньев является серийное, массовое производство наноизделий, большое значение имеет разработка показателей стандартизации и унификации нанопродукции, отражающих степень применения стандартных, унифицированных и неповторимых компонентов в составе продукта. Напомним, что стандартизация – это система разработки и определение требований, норм, правил, характеристик, выраженных в стандартах как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения при производстве продукции. Стандартизация является очень значительным фактором повышения качества продукции и ускорения НТП на разных уровнях общественной иерархии. Унификация является одним из методов стандартизации и под унификацией понимается приведение объектов одинакового конструктивного назначения к единой форме по определенным качествам и рациональное снижение количества этих объектов на основе сведений об их эффективном использовании. При унификации определяют наименьшее необходимое, но достаточное количество типов, разновидностей, типоразмеров, компонентов, деталей, имеющих высокие показатели

качества и взаимозаменяемости. Вследствие стандартизации и унификации появляются единые требования к качеству наноизделий, охране и условиям труда работников на предприятиях.

К показателям стандартизации и унификации относятся коэффициенты применяемости, повторяемости составных частей наноизделия, унификации изделий, нового оригинального конструирования, серийности, экономической эффективности стандартизации нанообъекта. Помимо данных показателей также рассчитываются коэффициенты повторяемости и унификации по конструктивным компонентам. Таким образом, показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность товара обыкновенными, унифицированными компонентами, которыми являются входящие в него конструкции, приборы, агрегаты, комплекты и пр. Одним из важнейших направлений и методов стандартизации является агрегирование, под которым понимается способ создания машин, установок, конструкций, узлов, аппаратов и других изделий из унифицированных агрегатов, устанавливаемых в изделия в различном количестве и в разных комбинациях.

Большое значение имеет разработка показателей, характеризующих инновационную активность социально-экономических систем на разных уровнях управленческой иерархии. Так, уровень инновационной активности отражает показатель удельного веса предприятий и организаций (в регионе, в отрасли, в национальной экономике в целом), осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в сфере наноиндустрии в общем числе предприятий и организаций. Для отдельного предприятия аналогичный показатель выражается в определении доли цехов и иных структурных подразделений предприятия, осуществляющих наноинновации, в общем числе (как в общем числе инновативно активных подразделений, так и удельный вес в целом). Кроме этого показателя уровень инновационной активности и насыщенности рынка нанопродукцией также характеризует показатель удельного веса нанотоваров, работ и услуг в общем объеме инновационных товаров, работ и услуг, а также в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций.

Целесообразно рассчитывать и интенсивность затрат на технологические наноинновации в виде отношения затрат на технологические наноинновации к объему отгруженных товаров и выполненных работ. Для более детального анализа важно определить удельный вес малых, средних и крупных предприятий, осуществляющих наноинновации, в общем числе соответственно малых, средних и крупных предприятий. Следует также рассчитывать показатели удельного веса экспорта и импорта нанотоваров и нанотехнологий в общем объеме соответственно экспорта и импорта.

Еще одной важной группой показателей являются показатели, характеризующие результативность и эффективность наноиндустрии в отрасли, в регионе и в национальной экономике в целом. К ним относятся показатели окупаемости затрат на наноинновации (под этим показателем понимается отношение объема нанотоваров, работ и услуг к сумме затрат на исследования, разработки и приобретение наноинноваций), выпуска нанопродукции в среднем на душу населения, отношения числа передовых использован-

ных нанотехнологий к числу созданных нанотехнологий, а также показатель отношения нанотоваров, работ и услуг к числу инновационно-активных предприятий. Некоторые исследования свидетельствуют о том, что в большинстве регионов России, например, связь между инновационным развитием и эффективностью территориального воспроизводства весьма слабо выражена [6, с. 94].

Обострение экологических проблем обуславливает необходимость статистического учета степени вредного влияния на окружающую среду, возникающего при производстве, применении и эксплуатации наноизделия. Для количественной оценки используют показатели экологичности продукции, являющиеся одним из основных свойств, обуславливающих уровень ее качества. К основным показателям экологичности нанопродукции относятся такие показатели, как содержание вредных примесей в нанопродуктах, выбросы вредных веществ в окружающую среду вследствие нанопроизводств, оценка уровня шума, вибрации, радиоактивного загрязнения окружающей среды (научное направление, в рамках которого исследуются вопросы влияния развития наноиндустрии на состояние окружающей среды, можно назвать наноэкологией).

Кроме экологических показателей при разработке системы показателей, характеризующих формирование и развитие наноэкономики, следует рассмотреть вопрос о целесообразности создания других групп показателей, таких, как, например, эргономические, эстетические и иные группы показателей. Эргономические показатели отображают удобство и комфорт использования нанопродукции. Так, психологические показатели применяются при установлении соответствия наноизделия возможностям восприятия и переработки информации, а также психологическим качествам человека. Другая разновидность эргономических показателей – антропометрические показатели применяются при установлении соответствия конструкции изделия величине, форме и массе человеческого тела и его отдельных составляющих, входящих в контакт с наноизделием. К этой категории относятся также гигиенические, физиологические и психофизиологические показатели.

Так, гигиенические показатели используются при установлении соответствия наноизделия гигиеническим заявкам жизнедеятельности и работоспособности человека при реакции его с изделием. Иначе говоря, гигиенические показатели определяют соответствие изделия санитарно-гигиеническим нормам. Физиологические показатели применяются при установлении соответствия наноизделия физиологическим особенностям человека и функционированию его органов чувств (например, соответствие устройства наноизделия силовым и скоростным особенностям человека или соответствие конструкции наноизделия зрительным и психофизиологическим особенностям человека).

Эстетические показатели нанопродукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека. Показатели этой группы связаны с комплексным качеством – эстетичностью, воздействующим на восприятие человеком нанопродукции с точки зрения ее внешнего вида. Это качество определяется такими простыми признаками, как форма, гармония, композиция, стиль

и т.д. В соответствии с этим эстетические показатели характеризуют соответствие наноизделия окружающей среде, стилю, информационно-художественное оформление нанопродукции, ее гармоничность и выразительность, оригинальность дизайна упаковки и пр.

Выводы. Перечисленные группы системы показателей отображают, на наш взгляд, основные аспекты процесса формирования и развития наноэкономики (в этой связи эту систему можно назвать системой нанопоказателей). В систему нанопоказателей, таким образом, следует включить следующие разделы: общий раздел, раздел динамики нанопоказателей, раздел, характеризующий качество, уровень стандартизации и унификации нанопродукции, раздел эффективности и инновационной активности nanoиндустрии, а также разделы, характеризующие экологичность, эргономические и эстетические свойства нанопродукции. Однако сказанное совсем не означает, что со временем система показателей, характеризующих nanoиндустрию, не претерпит существенных изменений и в нее не будут добавлены новые разделы показателей. В заключении также следует добавить, что показатели всех перечисленных групп следует рассматривать на разных уровнях управленческой иерархии: мега-, макро-, мезо-, микро- и миниуровне. Данная система показателей может стать элементом формирующихся в настоящее время в России национальной и региональных инновационных систем. Предложенная система показателей может быть использована для осуществления анализа современного состояния и определения перспектив развития наноэкономики не только в России, но и в других странах, в том числе в Украине.

Список литературы:

1. Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России // Инвестиции в России. – 2006. – № 8 – С. 41-47.
2. Ляшенко В. И., Павлов К. В., Шишкин М. И. Наноэкономика в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение). Ижевск : КнигоГрад, 2011. – 348 с.
3. Клейнер Г. Наноэкономика // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70-93.
4. Перевалов Ю. В. Инновационное предпринимательство и проблемы технологического развития // Общество и экономика. – 1997. – №7. – С. 18-84.
5. Федулова Л. И. Экономическая природа технологий и технологического развития // Экономическая теория. – 2006. – №3. – С. 3-19.
6. Иванова М. В. Региональное инновационное пространство: особенности развития экономики знаний в регионах России. Апатиты : Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. – 173 с.

Павлов К. В.

Камський інститут гуманітарних та інженерних технологій

СТАТИСТИЧНІ ВИМІРИ РОЗВИТКУ НАНОЕКОНОМІКИ

Резюме

У статті обґрунтовується доцільність формування системи показників, що характеризують розвиток наноекономіки, а також розглядаються конкретні показники, що входять в цю систему і в різних аспектах відображають процес створення сучасної наоіндустрії.

Ключові слова: розвиток наноекономіки, система показників, наоіндустрія, нанорівень.

Pavlov K. V.

Kamsky Institute of Humanitarian and Engineering Technologies

STATISTICAL MEASURE OF NANOECONOMICS

Summary

In article expediency of formation of system of the indicators characterizing development of nanoeconomy locates in article, and also the concrete indicators entering into this system and in various aspects of displaying process of creation of a modern nanoindustry are considered.

Key words: nanoeconomy development, system of indicators, nanoindustry, nanolevel.

УДК 631.1:338

Плотнікова М. Ф.

Житомирський національний агроекологічний університет

Васильєв М. Л.

Всеукраїнська громадська організація «Народний рух захисту Землі»

ПРІОРИТЕТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ

Досліджено пріоритети лідерів та очікування жителів сільських поселень. Визначено рівень інвестиційної привабливості сільського способу життя. Проведено оцінку перспектив органічного розвитку та відродження сільських територій на засадах самофінансування.

Ключові слова: сільські поселення, інвестування, інвестиційна діяльність, пріоритети розвитку, механізм відродження.

Постановка проблеми. Спад виробництва у сільському господарстві, нестача кваліфікованих спеціалістів в сільській місцевості виявили потребу в інформуванні та знаннях щодо організації та ведення ефективного сільськогосподарського виробництва в умовах ринку. Однією з важливих умов функціонування ринку є наявність економічно активного населення та добре розвинутої ринкової інфраструктури. Від того, наскільки активним є перше й добре розвинута остання залежить у кінцевому підсумку і ефективність функціонування вітчизняної економіки. В цих умовах зростає роль інвестиційно-інформаційного забезпечення агропромислового виробництва. Самостійне формування і функціонування нових економічних умов господарювання аграрного сектору на засадах органічного розвитку обумовлене як зміною ролі держави щодо суб'єктів господарювання, так і зростаючою потребою самовизначення суб'єктів товарних відносин в усіх секторах економіки та суспільній політиці, взаємодопомога під час ведення виробничої діяльності та інформування про результати досягнень. При цьому створені структурні елементи нової системи повинні самостійно приймати управлінські рішення й зобов'язані функціонувати виключно в своїх інтересах. Саме тому виникла необхідність удосконалення економічних відносин під час виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, товарів, робіт і послуг засобами структурних трансформацій як найбільш дієвого й економічного обґрунтованого важеля ринкової взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній економічній науці питанням вирішення соціально-економічних проблем сільських територій, формуванню нових умов господарювання, розвитку органічного виробництва й відродженню окремих сфер та галузей агропромислового сектору присвячені роботи В. Г. Андрійчука, О. М. Бородіної, В. Л. Валентинова, Т. О. Зінчук, М. В. Зубця, Н. О. Куровської, Н. М. Куцмус, М. М. Лук'янової, А. С. Малиновського, В. М. Микитюка, Н. М. Міщенко, О. М. Могильного, М. К. Орлатого, О. Л. Попової, І. В. Прокони, О. В. Риковської, В. П. Рябоконя, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака, В. В. Юрчишина, В. Д. Ярового, О. М. Яценко та інших. Проблеми інвестиційного забезпечення АПК аналізують у своїх працях І. О. Бланк, П. І.

Гайдучкий, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, Г. В. Козаченко, О. В. Кри-сальний, Т. І. Лепейко, Т. В. Майорова, М. Й. Малік, А. С. Музиченко, В. С. Уланчук, В. Г. Федоренко, А. В. Череп та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченими залишаються механізми забезпечення стійкого зростання ефективності господарської діяльності на засадах самофінансування.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування організаційно-господарських умов формування та функціонування родових поселень як механізм соціально-економічного відродження України.

Виклад основного матеріалу. Докорінна перебудова вітчизняного національного господарства, розпочата у 1990 р., поряд з приватизацією та роздержавленням визначальною виявила зміну ролі держави щодо суб'єктів господарювання. В результаті ринкових трансформацій змінилася структура організаційно-правових форм підприємств в суспільному секторі (табл. 1), так і виробництві валової продукції. Зростаюча потреба товаровиробників у інформуванні про зміни в секторах економіки та державній політиці, надання допомоги під час ведення виробничої діяльності та інформування про результати наукових досягнень, трансформувалася як результат процесу прийняття рішення за умов жорсткої конкуренції на ринку. Саме тому виникла необхідність удосконалення економічних відносин під час виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, товарів, робіт і послуг.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання в Україні (на кінець року)

Організаційно-правова форма господарювання	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Підприємств – всього, тис. од.	834,9	1023,4	1258,5	1294,6	1323,8	1341,8
у т. ч. державні підприємства	9,96	7,75	6,81	6,66	6,51	6,1
акціонерне товариство	34,94	34,57	30,17	28,75	26,57	25,5
товариство з обмеженою відповідальністю	221,90	302,94	418,14	443,22	467,82	488,8
приватні підприємства	192,17	237,98	283,70	285,82	283,91	280,1
виробничі кооперативи	—	4,13	3,86	3,81	3,79	3,73
фермерські господарства	38,56	47,80	49,76	49,51	49,01	49,1
підприємства інших форм	337,37	388,23	466,06	476,83	486,19	488,5

Джерело: сформовано за даними Держкомстату України [4, 5].

Для України сільське господарство є провідною галуззю економіки, яка віддзеркалює динамічні зміни суспільного сектору та соціально-економічні процеси життя держави. Поступове нарощування потенціалу галузі протягом 1990-2012 рр. за одночасного скорочення частки підприємств державної і колективної форми власності стало поштовхом до активізації приватного капіталу, найбільш пристосованого до мінливих ринкових умов.

Водночас варто відмітити, що потужний природно-ресурсний потенціал країни використовується недостатньо ефективно, головним чином

через фізичне та моральне старіння наявної матеріально-технічної бази, зменшення обсягів капіталовкладень, розбалансування та втрати позицій окремими галузями на внутрішньому та зовнішньому ринках, зниження мотиваційних механізмів стимулювання сталого розвитку. Поступове нарощування обсягів продукції головним чином забезпечується за рахунок зростання виробництва продукції рослинництва, яка значною мірою залежить від погодних умов. Позитивною характеристикою такого зростання є підвищення показників продуктивності праці, урожайності та продуктивності тварин. Зростає виробництво валової продукції на у 2000-2012 рр. як в рахунку на одного середньорічного працівника, так і на 100 гектарів сільськогосподарських угідь (на 39% та 47%, відповідно). Незважаючи на певні позитивні зрушення в економіці суб'єктів господарювання, значними залишаються проблеми становлення сільських територій, що є пріоритетними з позицій соціально-економічного розвитку країни.

Враховуючи специфіку вітчизняного аграрного сектору слід відмітити тенденцію до активізації ролі елементів інфраструктури аграрного ринку та наслідки їх діяльності на суб'єкти господарювання. Останнє особливо яскраво проявляється на регіональному рівні. Водночас вітчизняні товаровиробники знаходяться на етапі становлення та набуття нових якостей й властивостей, діють недостатньо злагоджено, що часто не дозволяє використовувати їх потенціал щодо умов системного розвитку.

Вихідними передумовами, пов'язаними з обґрунтуванням інвестиційних рішень щодо включення в портфель конкретних інструментів є: тип і основні параметри формованого набору інвестиційних стратегій; загальний обсяг капіталу, спрямованого підприємством на формування портфеля; обсяг пропозиції існуючих на ринку інструментів інвестування, які повністю відповідають найважливішим параметрам обраного типу портфеля (за сформованим в результаті їх оцінки переліком); конкретні значення показників рівня прибутковості, рівня ризику і коефіцієнта кореляції, включених до переліку окремих видів інструментів інвестування. Факторами, пов'язаними з можливістю знецінення активів підприємства є ризики, причини та можливі негативні наслідки яких виникають і оцінюються на трьох рівнях – операційному, інвестиційному та фінансовому (рис.).

Сукупний (господарський або підприємницький) ризик формується як сумарна величина ризиків за всіма видами діяльності, що визначаються впливом багатьох факторів. Операційні ризики як наслідок прорахунків у виробничій сфері, постачальницькій та збутовій політиці можуть бути нейтралізовані за рахунок оптимізації грошових та матеріальних потоків підприємства методами логістичного аналізу та економіко-математичного моделювання. Інвестиційний ризик, що виникає під час фінансового інвестування та/або пов'язаний з проектною діяльністю суб'єкта господарювання оцінюється при експортному аналізі основних напрямів діяльності підприємства, можливих напрямках диверсифікації, обсягів виробництва, продажу, витрат і прибутку та тенденцій зміни цих показників у часі, аналізу рівня виробництва і менеджменту підприємства, його репутації; розрахунку основних фінансових коефіцієнтів і формулювання висновку про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Оптимізація роботи інвесто-

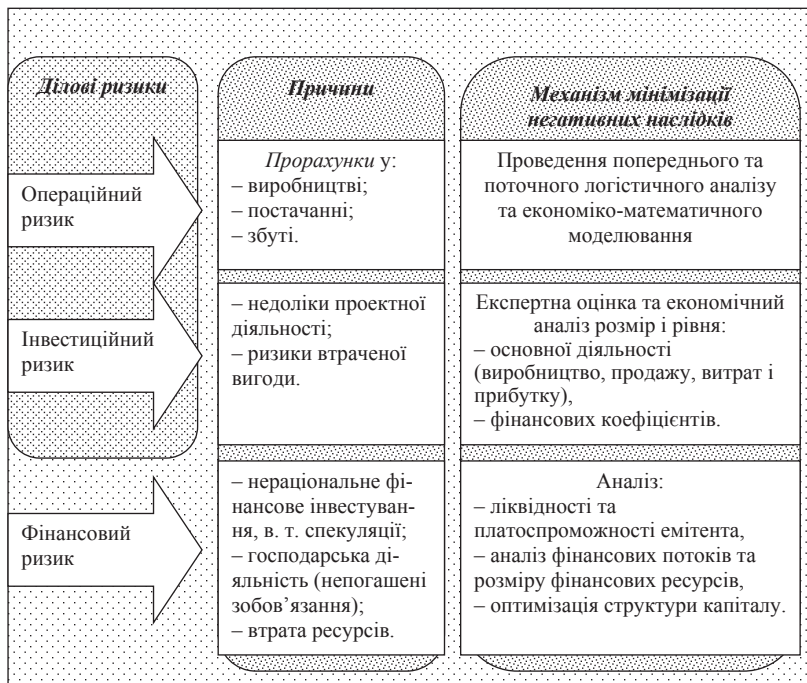


Рис. Ризики й оцінка результативності інвестиційних процесів

Джерело: власні дослідження.

ра, як правило, досягається наданням йому відповідного рівня дивідендів, забезпеченням періодичності виплат, правом голосу при вирішенні найважливіших питань стратегії розвитку підприємства тощо. У широкому розумінні фінансові ризики найчастіше пов'язують з операційними, інвестиційними ризиками та ризиками структури капіталу; у вузькому з ризиками, джерелом яких є фінансова діяльність, в результаті якої змінюються склад та структура капіталу (пасивів). Таким чином, фінансові ризики належать до групи спекулятивних ризиків, в результаті реалізації яких можуть бути як втрати, так і виграш. На практиці вказані ризики тісно переплітаються і представляють собою складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків.

Зростання ступеня впливу ризиків на результативність інвестиційної діяльності і в цілому на результати виробничо-господарської діяльності підприємства пов'язане зі швидкою зміною економічної ситуації і кон'юнктури національного ринку, розширенням сфери суспільних відносин підприємства, появою нових технологій інвестування та іншими факторами. Ризики інвестування в сільському господарстві мають об'єктивну природу через невизначеність зовнішнього середовища щодо підприємства. Зовнішнє середовище містить в собі об'єктивні економічні, соціальні і політичні умови, за наявності яких здійснює свою діяльність і до динаміки змін підприємства, до яких воно змушене пристосовуватись.

Формування продовольчої безпеки – провідна мета економічної політики будь-якої країни, тому розвиток вітчизняного сільського господарства

є сферою постійного інтересу уряду та парламенту. Відсутність системного підходу у формуванні національної аграрної політики та недостатній рівень урегульованості міжгалузевих обмінів є причиною недостатньої забезпеченості переробних підприємств сировиною й низької ефективності господарювання аграрних формувань (табл. 2).

Таблиця 2

Економічна ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств України

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Вартість валової продукції у розрахунку на:				
100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	475,7	468,7	562,3	536,8
одного середньорічного працюючого, тис. грн	316,6	327,6	416,6	440,0
100 грн основних фондів, грн	332,4	296,7	336,0	256,8
100 грн оборотних засобів, грн	272,2	235,2	232,6	159,4
Чистий прибуток у розрахунку на:				
100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	18,2	41,6	61,1	65,0
одного середньорічного працюючого, тис. грн	12,1	29,0	45,2	53,3
100 грн основних фондів, грн	12,7	26,3	36,5	31,1
100 грн оборотних засобів, грн	10,4	20,9	25,3	19,3
Фондомісткість, коп.	30,1	33,7	29,8	38,9
Фондоозброєність, тис. грн/чол.	95,3	110,4	124,0	171,4
Фондозабезпеченість, грн/га	1431,3	1579,8	1673,7	2090,5
Рентабельність, %	14,7	23,2	23,6	21,4

Джерело: сформовано за даними Держкомстату України [4, 5].

Потреба формування інвестиційної політики на основі стратегічних цілей узгоджених з поточною діяльністю, що супроводжується мінливими зовнішніми факторами визначають напрям розвитку агропромислового сектора. Інвестиційна привабливість аграрного сектору обумовлена як інвестиційною стратегією та рівнем менеджменту окремих суб'єктів ринкових відносин, готовністю власників, так фінансовим станом й результатами господарювання (табл. 3). Результати оцінки розвитку аграрного сектора наведений в табл. 2. негативна динаміка щодо зниження рівня доходності, скорочення обсягів аграрного виробництва та значної частки домогосподарств у структурі валової продукції галузі. В той же час порівняно однакові умови функціонування суб'єктів аграрного сектору економіки з позицій прийняття й реалізації управлінських рішень встановлено як другорядні внутрішні чинники формування інвестиційної привабливості учасників ринкових процесів, а на перше місце виступили зовнішні. Основними факторами, що впливають на вибір інвесторів, визначено місцезнаходження об'єкта інвестування, ступінь врегулювання відносин в межах вітчизняного та міжнародного права, наявність конкурентів як з боку інвесторів, так і альтернативних об'єктів інвестування, а також загальна оцінка економічної ситуації в країні.

Таблиця 3

Виробництво аграрної продукції в Україні

Продукція	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Виробництво продукції сільського господарства України у постійних цінах 2010 р. – всього, млрд. грн.	197,9	194,9	233,7	223,1
в тому числі продукція рослинництва	129,9	124,6	162,4	149,1
з неї: зернові культури	49,1	41,6	60,5	60,3
технічні культури	29,8	33,0	41,5	41,5
картопля, овочі та баштанні	39,0	38,0	46,9	46,9
плодоягідні та виноград	6,6	6,9	7,8	7,9
продукція тваринництва	68,0	70,3	71,3	74,0
з неї: худоба та птиця	28,9	31,2	31,6	33,1
молоко	29,0	28,5	28,2	29,0
яйця	7,3	7,9	8,7	8,9
Частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства, %	51,4	51,7	48,2	47,2
в тому числі продукція рослинництва	45,1	46,4	43,3	43,1
з неї: зернові культури	22,1	24,2	22,1	25,0
технічні культури	13,9	12,7	12,2	11,2
картопля, овочі та баштанні	97,4	97,4	96,9	96,9
плодоягідні та виноград	86,6	88,1	84,3	84,0
продукція тваринництва	63,3	61,2	59,4	57,4
з неї: худоба та птиця	46,1	44,9	43,3	42,0
молоко	80,7	80,3	79,7	78,4
яйця	41,8	39,9	37,2	38,5

Джерело: сформовано за даними Держкомстату України [4, 5].

Поширення генетично модифікованих організмів (в Україні практично не залишилося немодифікованої сої, кукурудзи, рису), системно знищується питна вода, чисте повітря, вирубуються ліси, осушуються болота, що є «легенями Європи», виснажуються внаслідок інтенсивного використання родючі ґрунти, продукти харчування все частіше є фальсифікатами насиченими ГМО [6, 7]. Харчова й фармацевтична промисловість, значною мірою сільськогосподарське виробництво є по суті комерційно зорієнтованими підгалузями хімічного виробництва з низьким рівнем соціальної відповідальності щодо наслідків поширення їх продукції. Практична відсутність належного маркування на реалізованій продукції, наявна система комунального забезпечення, електромагнітний смог, що щільно опромінює сучасного жителя, атрофія кістково-м'язового скелета внаслідок поточного способу життя змушують споживачів шукати вихід з наявного становища.

Загально визнаним є міграція сільського населення й занепад сіл. Чисельність сільських жителів становить 14,2 млн. чоловік, за період з 1990-2012 рр. вона скоротилася на 2,6 млн. осіб, в т.ч. за 2000-2012 рр. – на 1,8 млн. осіб. Кількість дітей шкільного віку в сільській місцевості зменшилась на третину і становила 1,2 млн осіб. За статистичними даними у кожному п'ятому українському селі не було дітей віком 6 років. Смертність у сільських населених пунктах на 37 % вища, ніж у міських поселеннях. За

межею бідності знаходиться 15,5 % загальної кількості селян. Найгострішими проблемами залишаються відсутність економічного інтересу жити і працювати в сільській місцевості та мотивації праці, безробіття, трудова міграція, бідність і руйнація соціальної інфраструктури. Села поступово обезлюднюються і припиняють своє функціонування. Обезлюднення сіл відповідним чином впливає на сільську поселенську мережу. За 1990-2012 рр. кількість сіл зменшилася на 398, у т. ч. за 2000-2010 рр. – на 194 одиниць. За демографічними прогнозами, збереження такої ситуації до 2020 р. спричинить зростання частки сільських районів гострої демографічної кризи понад 50 % їх загальної кількості при третині 2008 р. [4, 5, 8]. Але протягом останніх 10 років в Україні намітився відтік людей з міст у сільську місцевість, рух до землі. Все більше осіб в Україні починають «прокидатися» і замислюватися над своїм життям, цікавитись майбутнім устроєм суспільства. Під дією різних чинників їхня свідомість заповнюється думками, а інтуїція (підсвідомість) постійно нагадує про необхідність змінити спосіб життя, відносини з Природою, ставлення до урбанізації країни. Люди реалізують свої наміри про володіння земельними ділянками, не дивлячись на всі пов'язані з цим проблеми. Так, 2003 р. з різних міст у зникаючому з мапи України хуторі Будда Черкаської обл. поселилися три сім'ї. За 6 років в ньому було освоєно 23 садиби, в яких 9 сімей проживає постійно. В Житомирській області 2009 р. виникло одне поселення, а нині їх налічується вже чотири. Такі ж приклади можна привести по Харківській, Луганській, Одеській та інших областях. Поселенці й поселення, які виникають далеко від великих міст, у багатьох викликають іронію. Проте кількість їх збільшується і свідчить, що цей процес вартий серйозної державної уваги.

Зібрання мешканців поселень, які проводять поселенці 2-4 рази на рік в різних поселеннях країни, являють собою форму координації дій членів нових поселень, поширення досвіду на всій палітрі життєдіяльності людей в поселеннях, пошук шляхів розв'язання практичних питань матеріального буття і навчання за відповідною програмою спрямований на виховання нової генерації в суспільстві, освіченої людини з високим рівнем духовності. Спонукальним мотивом такого явища стають мрії людей про облаштування на землі родової садиби й передачу її у спадок нащадкам.

В Україні виникають поселення, де люди бажають облаштувати родовий маєток на своїй землі. Водночас у держави є категорії земель, які створюють для неї проблему, вимагають значних капіталовкладень, постійного контролю і підтримки (землі, які займали села, що зникли після об'єднання господарств в радянські часи, а також села, які зникли в результаті дії «ринкових відносин» у пострадянські часи; землі в існуючих селах, де знаходяться вільні ділянки; землі, які можуть звільнитися після приведення у належний стан лісосмуг; землі, які перестануть бути підтопленими і заболоченими після приведення до належного порядку ставків; землі, на яких необхідно здійснювати протиерозійні заходи; інші землі, на яких необхідно здійснювати різноманітні ґрунтозахисні заходи). Площа таких земель становить близько 13 млн. га, з них 9 млн. га розподілено для розроблення відповідних меліоративних заходів (заліснення, залужен-

ня і т.п.), що потребує значного фінансування. Заходи, що реалізуються державою щодо сільських територій не дають бажаних наслідків і тенденція їх деградації зберігається.

Відродження села стає можливим при виділенні в сільській місцевості 1 га землі всім бажаним для облаштування садиби і подальшого використання цих земель, виховання молоді на основі вільної творчої праці у спілкуванні з природою. Така земельна ділянка повинна надаватись державою безоплатно, в довічне користування, без права продажу, лише з правом передачі у спадок. Продукцію, отриману з цього наділу, не слід оподатковувати, а такий наділ не обкладати податком на землю. У випадку, коли деградований 1 га, або 1 га знятого з мапи України села лягає на плечі держави, витрати бюджету за перші 5 років становлять від 5 до 15 тис. грн. (за даними Міністерства екології та природних ресурсів України).

Розроблена Всеукраїнською громадською організацією «Народний рух захисту Землі» спільно з Національним науковим центром «Інститут аграрної економіки» Концепція проекту «Родова садиба» (РС) передбачає законодавче закріплення за українською сім'єю права на отримання, при бажанні, земельного наділу розміром 1 га для облаштування з дотриманням державних вимог до користувача такої ділянки. На першому етапі для реалізації проекту пропонується задіяти землі колишніх сіл та незайняті землі в діючих селах. Після використання цієї категорії земель, а також паралельно, можуть бути задіяні інші джерела земель, проблемних для держави. Концепцією передбачено виділення землі під родову садибу і взяття користувачам на себе зобов'язання перед державою засадити неплодовими деревами від 30 до 50 % ділянки (визначається відповідними місцевими державними органами залежно від рельєфу місцевості) та дотримуватись екологічного законодавства на даній ділянці.

В разі використання під будівлі, сад й город буде території у розмірі 0,5 га ділянка дозволяє виробити продукції на суму на 10 тис. грн. При залученні у проект 1 млн. га виробництво продуктів харчування становитиме біля 10 млрд. грн. Доцільно врахувати також екологічність продукції виробленої на родових садибах для власного споживання.

Практика існування родових садиб засвідчила значне інвестування власників земельних ділянок у розвиток сільських територій (понад 300 тис. грн. в розрахунку на гектар на перші 10 років), що позитивно позначається як на інфраструктурі сільських поселень, так і здоров'ї й добробуті поселенців. Господарювання на землі сприяє вирішенню проблеми продовольчої безпеки за відсутності фінансування з державного та місцевих бюджетів. Виключно спадковий характер передачі землі позитивно позначається на укріпленні сімейних традицій, гарантуватиме відродження історично українського поняття «родовід».

Висновки і пропозиції. Відсутність системного підходу до розвитку аграрного сектору зумовила потребу формування нового підходу щодо розвитку сільських територій. Для розв'язання проблеми відродження сільських територій шляхом формування родових садиб розроблено концепцію державної цільової програми «Родова садиба». Розвиток родових поселень знизить соціально-економічну напруженість, сприятиме притоку приват-

них (і не тільки) інвестицій на сільські території, підвищить зайнятість населення, зміцненню економіко-політичних позицій України на світовій арені, відродженню національної історико-культурної традиції й формуванню економічної й продовольчої безпеки держави.

Список літератури:

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання: Монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Саблук П. Т. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: Монографія / П. Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.
3. Проданова І. І. Методологічні засади становлення інфраструктури аграрного ринку / І. І. Проданова // Агроінком. – 2005. – №7. – С. 2-4.
4. Статистична інформація // Держкомстат України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О. Г. Осауленка Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 560 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202011.pdf>
6. Список ГМО продуктів і виробників. Гринпис обнародував чорний список виробників ГМО — продуктів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://astrosystems.ru/index.php/blogs/176-no-gmo.html>
7. Твардовський С. Л. Екологія природного середовища, екологія соціуму – як передумова створення родового помістя / С. Л. Твардовський // Матеріали круглого столу «Родові помістя – національна ідея України. – Житомир: «Екоміръ», 2013. – С. 3-5.
8. Юрчишин В. Селяни України: про себе і про них / В. Юрчишин. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 74 с.

Плотникова М. Ф.

Житомирський національний агроекологічний університет

Васильєв М. Л.

Всеукраїнська громадська організація
«Народне рухання захисти Землі»

ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Резюме

Исследованы приоритеты лидеров и ожидания жителей сельских поселений. Определен уровень инвестиционной привлекательности сельского образа жизни. Проведена оценка перспектив органического развития и возрождения сельских территорий на основе самофинансирования.

Ключевые слова: сельские поселения, инвестирование, инвестиционная деятельность, приоритеты развития, механизм возрождения.

Plotnikova M. F.

Zhytomyr National Agroecological University

Vasilev M. L.

Ukrainian public organization «Human movement to protect the Earth»

INVESTMENT PRIORITIES OF RURAL SETTLEMENTS

Summary

The article describes the leaders' priorities and expectations of the rural settlements people. It also determines the level of investment attractiveness of the rural way of life. It assessed the prospects for organic growth and regeneration of rural areas on the basis of self-financing.

Key words: rural settlements, investing, investment, development priorities, the mechanism of regeneration.

УДК 37.036

Антохов А. А.

Саєнко О. С.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ОСВІТНИМИ ІННОВАЦІЯМИ У СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті розглядається проблема управління розвитком освітніх інновацій у вищій освіті. Управління інноваційною діяльністю у ході підготовки студентів ВНЗ представлено в комплексному процесі, виділено його етапи, особливості, описана модель управління інноваційною діяльністю у ВНЗ. Представлені інноваційні форми освітньої діяльності, у тому числі механізми взаємодії з соціальними замовниками, а також освітній франчайзинг як інноваційна форма просування нових освітніх послуг.

Ключові слова: інноваційна діяльність, управління розвитком освітніх інновацій, соціальні замовники, освітній франчайзинг, пролонгований професійний попит.

Постановка проблеми. Проблема управління розвитком освітніх інновацій у вітчизняній освіті вельми актуальна і з точки зору наукової (що пов'язано з науковою складовою освітнього процесу), і з точки зору практичної педагогічної реалізації. Особливої актуальності вона набуває ще й тому, що в сучасній освіті України не існує визначеної й загальноприйнятої концепції управління інноваційною діяльністю в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам вироблення інноваційної стратегії реформування системи освіти України присвячені роботи В. П. Андрущак, В. Г. Кременя, А. І. Олійника, С. М. Ніколаєнка, О. І. Навродського, Л. А. Оницьук. Визначенням структури, закономірностей функціонування та розвитку освітніх інноваційних процесів займалися О. В. Киричук, М. М. Поташник, Н. Р. Юсуфбекова; сутність освітніх інновацій висвітлена у працях І. П. Підласого, Я. Савченка, М. Д. Ярмаченка; узагальнення вітчизняного та світового досвіду інноваційного спрямування у вищій школі представлено Л. П. Вовк, О. В. Глузманом, М. В. Кларіним, О. В. Поповою та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій з численних питань впливу інновацій на процеси модернізації вищої освіти, практично не існує концептуальних основ управління інноваційною діяльністю в освітній сфері.

Мета статті. Головною метою статті є представлення управління інноваційною діяльністю у ході підготовки студентів ВНЗ як комплексний процес, виділення його етапів, особливостей.

Виклад основного матеріалу. Головний акцент державної політики в сфері вищої професійної освіти пов'язаний з вирішенням проблем зміни змісту і структури освіти, його управління, формування нового професіоналізму сучасного працівника [1]. Сучасна вища школа – це результат помітних змін, які виникли за останні роки. Інновації в системі підготовки студентів стали постійною складовою освітнього процесу, реалізуючи сенс сучасної практико-орієнтованої науки.

У контексті даної статті вважаємо важливим виділити розуміння інноваційних процесів в освіті, висловлених у роботі Ю. С. Тюннікова, що «інноваційний процес розглядається як розвиток трьох основних етапів: генерування ідеї (у певному випадку – наукове відкриття), розробка ідеї в прикладному аспекті і реалізація нововведення в практиці» [2, с. 10].

Управління інноваційною діяльністю в ході підготовки студентів ВНЗ – це комплексний процес, що відображає принципи системного дослідження освітніх інновацій (ієрархічність, інтегративність, формалізація результатів, цілеспрямованість, єдність і зв'язність, функціональність, динамічність), для реалізації яких формується інноваційне педагогічне мислення всіх суб'єктів освітнього процесу.

У силу цього особливу важливість набувають кілька аспектів:

- формування уявлень про інноваційне мислення як загальне для вузівських педагогів будь-якої спеціальності;
- розвиток уявлень і понять про характер і специфіку протікання інноваційного процесу, про основні проблеми сучасної вузівської інноватики, про взаємозв'язки між різними елементами інноваційної освітньої системи;
- формування умінь і навичок вирішення нестандартних проблем, що виникають у інноваційній діяльності ВНЗ.

Формування інноваційного педагогічного мислення здійснюється поетапно:

1. Ознайомлення педагогів з освітніми нововведеннями, законами і закономірностями їх становлення, теоріями і категоріями інноватики.
2. Засвоєння узагальненої інформації та створення умов, при яких виникне необхідність у різних видах знань з питань інновацій.
3. Реалізація нових знань, умінь і навичок у практичній діяльності вузівських педагогів.
4. Перевірка педагогом своєї здатності реалізовувати освітні інновації, сформовані вміння і навички через вихід на якісно новий рівень пізнання дійсності освітнього процесу [3].

Управління розвитком інновацій у системі вищої освіти направлено на підвищення якості підготовки студентів, а саме:

- 1) відповідність змісту навчального матеріалу державним освітнім стандартам та встановленим вимогам через повноту відпрацьованих дидактичних одиниць з кожної дисципліни у навчальних програмах, реалізацію повного переліку дисциплін у навчальних планах;
- 2) відповідність кадрового забезпечення інноваційної діяльності у ВНЗ за такими показниками: ступінь знань викладача, що реалізують інноваційні освітні програми, – не менше 70%; мобільність (відповідність науково-методичної, психолого-педагогічної компетентності викладачів перспективам розвитку інноваційного процесу);
- 3) науковий потенціал педагогів ВНЗ, зайнятих інноваційною діяльністю;
- 4) об'єктивність оцінки якості підготовки абітурієнтів, студентів і аспірантів, реалізованої через систему оцінки незалежних експертів, взаємоконтроль, єдність вимог і допустимість в оцінці професійних знань, умінь і навичок, які студенти формують у ВНЗ;

5) інформаційне забезпечення інноваційного процесу, що оцінюється через забезпеченість основною та додатковою літературою, періодичними і спеціальними виданнями, наявність можливості роботи в Інтернеті тощо.

Особлива увага в сучасних умовах приділяється потребі у підготовлених спеціалістах на ринку праці, тому підвищення якості підготовки студентів у сучасному вузі неможливе без розвитку інноваційних форм взаємодії вузів і підприємств – освітніх замовників. Необхідність підвищення вкладу підприємств в організацію інноваційного процесу у вузах, розвиток нових форм їх підтримки відображають глибокі зміни в механізмах і способах ресурсного забезпечення інновацій у вищій школі. В якості основних інноваційних форм здійснення взаємодії вузів і підприємств бізнесу особливо ефективним є розвиток внутріфінансового та дистанційного навчання, а також надання освітніх послуг, основане на інноваційних освітніх технологіях, – мультимедійне та інтернет-навчання.

У рамках внутрішнього навчання підприємства освітні замовники стають суб'єктами інноваційної діяльності у ВНЗ, беруть участь у формуванні нової форми надання освітніх послуг [4].

Умови активізації інноваційного внутрішньофінансового навчання включають:

- можливості просування на освітній ринок послуг з підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації фахівців з вищою освітою в поєднанні з розвитком духовних цінностей, перетворенням особистості студента;

- наявність попиту на супутні послуги вищої професійної освіти і продукти інтелектуальної праці педагогів;

- можливість постачання продуктів інноваційної діяльності вузів (інтелектуальної власності працівників і колективів вузів у чистому вигляді) на ринок наукової продукції у формі винаходів, патентів, програм досліджень і навчання;

- маркетинг наукових і навчальних шкіл, особистостей вчених і педагогів, викладачів, тісно пов'язаних з дифузиею інноваційних педагогічних технологій.

Раціональне управління розвитком інновацій сприяє фундаментальності освіти в цілому, що виступає основою професійної гнучкості несформованого фахівця, його пролонгованої трансформації протягом всього майбутнього професійного життя у відповідності до мінливих вимог ринку праці та потреби у професійних кадрах [5]. Кінцевим результатом вдосконалення управління інноваційною діяльністю у вузі виступає модель цього процесу, основними компонентами якої є наступні:

1. Цілі формування та реалізації інноваційної діяльності у ВНЗ (підвищення ефективності освітньої, організаційно-економічної, науково-дослідної діяльності вузу, приведення результатів освітньої діяльності вузу у відповідність з освітніми потребами, поліпшення якості освітніх послуг та підвищення їх доступності).

2. Функції розвитку інноваційного процесу (підвищення науковості освітньої діяльності вузу, розширення асортименту та поліпшення якості освітніх послуг, активізація використання нових навчальних технологій).

3. Зміст інноваційної освітньої діяльності (дослідження необхідності у визначенні освітньої інновації, її проектування та апробація, аналіз результатів, подальше використання та поширення результатів реалізації освітньої інновації на міжвузівському та міжнародному рівнях).

4. Форми організації інноваційної діяльності у вузі (розробка авторських курсів, оснований на міждисциплінарній інтеграції, активізація самоосвіти і наукової творчості студентів; активізація інформатизації освітнього процесу у ВНЗ; становлення нових форм надання послуг вищої освіти; впровадження інноваційних педагогічних технологій; розвиток інноваційної взаємодії з підприємствами, в тому числі в сфері підвищення кваліфікації працівників, з внутрішньофірмовою, дистанційною, інтерактивною інтернет-освітою; становлення інноваційного технопарку; розвиток інноваційного інвестування до вищих навчальних закладів та ін.)

5. Методи формування та реалізації інноваційної діяльності у ВНЗ (інноваційне проектування та інвестування; реалізація освітніх інновацій у вузі, управління інноваційними процесами; реалізація авторських інноваційних педагогічних програм, індивідуальних програм з підготовки фахівців; моделювання професійних ситуацій). Також до методів реалізації інновацій можна віднести інноваційну діагностику, контроль і самоконтроль, планування і коригування інноваційної діяльності вузу.

6. Комплекс засобів, які безпосередньо беруть участь у формуванні та реалізації інновацій, – аудиторні заняття і самоосвіта, вивчення наукових робіт з фундаментальних досліджень, відеоматеріали, організація круглих столів, зустрічей, обговорень перспектив професійної діяльності, інтернет-конференції.

7. Критерії інноваційної діяльності у вузі (успішно реалізовані технологічні, організаційні, соціально-економічні інновації).

8. Предметні характеристики середовища, в якому формується і реалізується інноваційний процес в вищій освіті України (інноваційне середовище, інноваційні освітні інститути та інноваційні освітні процеси).

Модель інноваційної діяльності може бути представлена у вигляді послідовної реалізації ряду її компонентів, в якій беруть участь адміністрація вузу, педагоги-інноватори, студенти, освітні замовники, тобто розвиток інноваційного процесу полягає в послідовному русі його суб'єктів від цілей і функцій до змісту інновацій, форм і методів їх реалізації. Конкретні засоби формування і впровадження інновацій при цьому повинні відповідати певним критеріям ефективності, які, у свою чергу, визначаються характеристиками зовнішнього і внутрішнього середовища інноваційної діяльності у ВНЗ. На виході моделі інноваційного процесу знаходяться його предметні результати, які «вбудовуються» у нього за допомогою інформаційного обміну між суб'єктами вузівської інноватики [6].

Механізми реалізації інновацій в освітній діяльності ВНЗ відображають ланцюг взаємопов'язаних дій її суб'єктів різного рівня (вузів, їх підрозділів, викладачів, зв'язки «педагог – студент» і, нарешті, самих студентів) з оновлення, модернізації навчального процесу. Важливим механізмом інноваційної діяльності у вузі виступає формування її навчально-методичного забезпечення. В основі останньої лежить максимальна активізація само-

стійної роботи студентів, що сприяє активізації їх інноваційного мислення, підвищенню якості вузівської підготовки.

До основних форм самостійної роботи студентів цільових перевірок доцільно віднести:

- робота з навчальною літературою, першоджерелами, додатковою літературою, нормативними документами, матеріалами електронного ресурсу та мережі Інтернет, робота з довідниками;

- складання плану і тез відповіді, анотацій, редагування, конспект-аналіз (у тому числі виконання перекладів тексту за спеціальністю з іноземної мови);

- підготовка повідомлень на семінарі, рефератів і доповідей на конференцію;

- рішення варіативних завдань і вправ, виконання креслень і схем;

- підготовка до ділових ігор, спрямованих на вирішення виробничих ситуацій, на проектування та моделювання професійної діяльності;

- тренінг на тренажерах, розробка алгоритму мов і програм;

- навчально-дослідна робота (експериментально-конструкторська, дослідно-експериментальна, науково-дослідна);

- комп'ютерні навчальні курси, телевізійні курси лекцій, навчальні програми, тренажери, веб-квести, завдання в тестовій формі для самостійної роботи, питання для самоконтролю [7].

З метою формування інноваційного методичного забезпечення навчального процесу у ВНЗ необхідні зміни у внутрішньому освітньому середовищі вузу, серед них – віртуалізація окремих аспектів освітньої діяльності вузу, в тому числі створення електронних реплікантів функціональних підрозділів (кафедр, філій, представництв тощо) в мережі Інтернет.

Основними елементами віртуалізації освітньої діяльності ВНЗ виступають: віртуальне представництво вузу (доступ до повного набору сервісних служб та інформаційних ресурсів, що забезпечують навчальний процес); віртуальні кафедри (репліканти реально існуючих функціональних підрозділів вузу і створені в рамках міжкафедральної інноваційної взаємодії); віртуальне відділення вузівського сектора НДДКР – генератора інноваційних ідей.

Не менш значущим напрямком активізації інноваційного процесу у вузі є створення в ньому навчально-методичного об'єднання з питань інновацій. До його функцій відносяться: використання сучасних інформаційних засобів з метою своєчасного впровадження інновацій, що генерують в українському науковому педагогічному середовищі; організація внутрішньо- і міжвузівської системи підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу; своєчасна публікація результатів інноваційних педагогічних досліджень, їх обговорення та поширення по системі навчально-методичних об'єднань; організація семінарів, які об'єднують педагогів-інноваторів різних вузів.

У якості механізму реалізації освітніх інновацій, спрямованого на впровадження міжнародних стандартів якості освіти, виступає формування системи менеджменту якості. Вона передбачає реалізацію політики в області якості, багаторівневу систему його регламентації, підготовку персоналу у відповідності до міжнародних вимог якості.

Управління якістю освітньої діяльності являє собою безперервний процес, інтегруючий розробку та управління документами системи менеджменту якості; управління записами; вхідний, поточний і кінцевий контроль якості процесів та послуг; заходи з коригування і профілактики, управління невідповідностями наданих послуг; проведення внутрішніх аудитів якості та її удосконалення.

Політика вузу в сфері якості освітньої діяльності заснована на сукупності цілей, серед яких підтримка іміджу вузу як надійного партнера на ринку освітніх і науково-технічних послуг; забезпечення сукупності взаємопов'язаних процесів (виховного, навчально-освітнього, науково-дослідного), що забезпечують функціонування вузу; безперервне поліпшення умов отримання освіти шляхом інтеграції навчального процесу у наукову, виробничу та виховну діяльність; оптимізація основних процесів діяльності ВНЗ, його поступова інтеграція в світовий освітній простір для підвищення кваліфікації педагогічних кадрів.

Реалізація політики вузу в області якості не може йти у відриві від розвитку освітнього ринку. Зміст ринкової інноваційної діяльності вузів з формування пропозиції, виробництва та просування на освітньому ринку нових продуктів являє собою сукупність ряду складових, а саме:

- виявлення переваг освітніх замовників, що потребують відображення концепції інноватики в конкретному вузі;
- підбір варіантів практичного здійснення якісної та технологічної ідеї освітньої новації і планування подальших етапів її впровадження;
- визначення та розробка напрямків інноваційної діяльності ВНЗ на освітньому ринку, здійснення проби досвідчених освітніх новацій;
- тестове здійснення освітніх інновацій, проектування і підготовка інфраструктури для широкого впровадження у виховний та освітній процеси вузу;
- здійснення освітньої інновації (наприклад, випуск фахівців з експериментальної освітньої програми, створення нової організаційної структури вузу) і оцінка реакції на неї освітнього ринку;
- коригування ринкової інноваційної діяльності – остаточне доопрацювання освітньої інновації та вдосконалення її інфраструктури з метою її закріплення на ринку;
- розвиток освітнього франчайзингу як інноваційної форми просування нових освітніх послуг. Сутність освітнього франчайзингу полягає в тому, що між навчальними закладами (франчайзером та франчайзи) укладається договір, в якому обговорюються всі основні умови співпраці, фінансові особливості інноваційної освітньої діяльності. Навчання студентів вузу – франчайзи – проводиться за навчальними планами і програмами франчайзера. Франчайзер являє собою вуз, який здійснює адміністративну, навчально-методичну, інформаційну, технічну та правову координацію освітніх структур – франчайзи. В якості останніх виступають самостійні освітні установи, які уклали договір франчайзингу з вузом-франчайзи (як правило, в цій ролі виступають регіональні навчальні центри на базі місцевих навчальних закладів). Вони виступають кураторами у всіх питаннях, що стосуються набору студентів за програмами франчайзера, забезпечення та організації навчального процесу, взаємодії зі студентами.

Висновки і пропозиції. Отже, описаний підхід до управління розвитком інновацій в освіті виступає потужним освітнім, науково-дослідним і культурним потенціалом, що дозволяє вирішувати масштабні науково-освітні завдання, що відповідають запитам сучасного суспільства. Аргументовано вважаємо, що розвиток інноваційної діяльності в українській вищій професійній освіті здатен не тільки якісно підвищити рівень вищої освіти, але і багато в чому змінити суспільство, сприяти адаптації спеціалістів до нових ринкових умов, до соціокультурних змін.

Список літератури:

1. Модернизация и глобализация: образы России в XXI веке: коллективная монография., М. 2002. – С. 324.
2. Тюнников Ю. С. Анализ инновационной деятельности общеобразовательного учреждения: сценарий, поход / Ю. С. Тюнников // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2004. – №5. – С. 10.
3. Вікторов В. Нові моделі управління освітою / В. Вікторов // Вища освіта. – 2009. – №2. – С. 66-71.
4. Добрынин А. И. Специфика образовательной услуги / А. И. Добрынин, Е. С. Ивлева // Экономика и управление. – 2005. – № 1 (18). – С. 31-34.
5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Черкаси. : Брама-Україна, 2006. – 760 с.
6. Савченко Н. А. Инновации в образовании: основания и смысл / [Елкетронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/84210>.
7. Жилиньська О. І. Роль наукових кадрів в інтелектуальних ресурсах постіндустріального суспільства / О. І. Жилиньська // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. Наук. пр. – К. : КНЕУ, 2005 вип. 6. – С. 49-61.

Антохов А. А.

Саенко А. С.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Резюме

В статье рассматривается проблема управления развитием образовательных инноваций в высшем учебном заведении. Управление инновационной деятельностью в ходе подготовки студентов ВУЗов представлено в комплексном процессе, выделены этапы, особенности, описана модель управления инновационной деятельностью. Рассмотрены инновационные формы образовательной деятельности, в том числе механизмы взаимодействия с социальными заказчиками, а также образовательный франчайзинг как технология продвижения новых образовательных услуг.

Ключевые слова: инновационная деятельность, управление развитием образовательных инноваций, социальные заказчики, образовательный франчайзинг, пролонгированный профессиональный спрос.

Antohov A. A.

Saienko O. S.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

**DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL INNOVATIONS
IN THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION STUDENTS**

Summary

The problem of managing the development of educational innovations in higher education is addressed. The innovation management in the preparation of university students are presented in a complex process, with emphasis on its stages, features, described model of innovation management in high school. Innovative forms of educational activities, including the mechanisms of interaction with social customers, educational franchising are presented in the article.

Key words: innovation, management of the development of educational innovations, social customers, educational franchise, prolonged occupational demand.

УДК 339.372

Севрук І. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ РОЗДРІБНИХ МЕРЕЖ

Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності понять «інновація» та «маркетингові інновації». Узагальнено наукові погляди на класифікацію інновацій у сфері міжнародної роздрібною торгівлі. Проаналізовано практику впровадження маркетингових інновацій міжнародними роздрібними FMCG-мережами на продуктовому ринку України. Визначено соціальну значимість технологічних інновацій у міжнародній роздрібній торговельній мережі.

Ключові слова: інновація, маркетингові інновації, роздрібна торгівля, міжнародні роздрібні FMCG-мережі, маркетингові інноваційні стратегії, технологічні інновації.

Постановка проблеми. Інтенсифікація глобалізаційних процесів у світовій економіці сприяла стрімкому розвитку торговельних мереж роздрібною та оптово-роздрібною торгівлі та їх виходу на міжнародні ринки. Досягнувши значного розмаху експансійної політики, міжнародні торговельні мережі поступово займають провідні позиції на національних ринках країн Центрально-Східної Європи, у тому числі України, створюючи загрози для успішного функціонування місцевих операторів. Якщо на українському продуктовому ринку національні мережі ще утримують провідні позиції, то в багатьох країнах Центрально-Східної Європи першість вже тривалий час належить іноземним роздрібним компаніям. Так, наприклад, на роздрібно-му ринку Угорщини протягом 2001-2009 рр. частка останніх зросла до 65%. Станом на кінець 2009 р., провідними роздрібними мережами на польському ринку були представники саме іноземного рітейлу: Real (Metro, Німеччина), Biedronka (Jerónimo Martins, Португалія), Geant (Geant, Франція), Auchan (Auchan, Франція) тощо [1]. Поступово значимість іноземних торговельних мереж зростає, а світовий досвід окремих країн свідчить про ефективність їхнього функціонування [2, с. 135], зокрема завдяки доступу до значних інвестиційних ресурсів, що відкриває перед ними більш широкі можливості для інноваційного розвитку порівняно з місцевими операторами.

З виходом на український ринок міжнародних гігантів сфера роздрібною та оптово-роздрібною торгівлі зазнає все більшого впровадження маркетингових інноваційних підходів в магазинах корпоративних мереж. Причому, прогресивні західні рітейлери у своїй повсякденній роботі використовують ряд цікавих технологій, впровадження яких для більшості вітчизняних мереж наразі проблематичне або перебуває на початковому етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інновацій та інноваційної діяльності в межах певної сфери господарювання приділяється достатньо уваги з боку зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема видно праці таких науковців, як: К. Багвел, Г. Рамі, Д. Спілбер, М. Домс, Р. Ярмін, Ш. Клімек, Л. Кузнецова, Т. Короткова, С. Маркин, Н. Толмачо-

ва, С. Ілляшенко, Л. Хотинь та ін., які вивчають проблеми та особливості впровадження інноваційних процесів на підприємствах роздрібної торгівлі, приділяючи особливу увагу теоретичним аспектам концепції інноваційного маркетингу та підкреслюючи значимість маркетингових технологій у діяльності підприємств сфери торгівлі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, з огляду на вагомий роль, що відіграють представники міжнародного бізнесу у інвестуванні в розвиток економіки України, наразі недостатню увагу приділено аналізу практики впровадження маркетингових інновацій у діяльність міжнародних роздрібних торговельних мереж на продуктовому (FMCG) ринку України, що загалом сприяє підвищенню конкурентоспроможності міжнародного ритейлу та створює загрози для функціонування вітчизняного бізнесу.

Мета статті. Метою даної статті є вивчення та узагальнення наукових поглядів на економічну суть понять «інновація» та «маркетингові інновації», а також аналіз та визначення значення інновацій у стратегічному маркетингу міжнародних роздрібних FMCG-мереж як ефективного інструмента посилення конкурентних позицій порівняно з вітчизняним ритейлом.

Виклад основного матеріалу. Торгівля є однією з найбільш перспективних галузей для впровадження інновацій. Підтвердженням цьому слугує соціологічне опитування, що проводилось у Франції, в процесі якого французам пропонувалось назвати новації, які найбільш суттєво вплинули на їхнє повсякденне життя. Більшість респондентів назвали факт появи гіпермаркетів як найбільш вагоме нововведення [3].

У цьому контексті вважаємо доцільним розпочати дослідження питання інновацій у стратегічному маркетингу торговельних мереж з розгляду сутності понять «інновація» та «маркетингові інновації». У широкому сенсі під терміном «інновація» (нововведення) розуміється прибуткове використання новацій, що проявилися у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, маркетингового, адміністративного або іншого характеру. Це кінцевий результат творчої діяльності, який має втілення у вигляді нової чи удосконаленої продукції, що реалізується на ринку, або ж новий чи удосконалений технологічний процес, який використовується на практиці [4].

Інновації в роздрібній торгівлі можна розділити на декілька типів. Розрізняють радикальні, покрокові, соціальні, технічні, революційні, локальні та архітектурні інновації [3]. Одними з найважливіших за цією класифікацією є *радикальні нововведення*, які істотно змінюють уявлення про всю галузь. Вони найчастіше пов'язані зі змінами технологій, і тому, як приклад, можна назвати створення інтернет-магазинів, які змінили загальне уявлення про торгівлю. *Соціальні інновації* є не такими істотними змінами, проте, вони викликають активну реакцію споживачів. Зазначені нововведення спрямовані, в першу чергу, на комфорт покупців. Прикладом таких є створені свого часу цілодобові супермаркети тощо. Їхня характерна особливість полягає в тому, що вони не вимагають значних технологічних змін, але більше відповідають ритму життя сучасної людини. Сюди також можна віднести оцінку рівня обслуговування споживачів у магазинах ме-

режі на основі спеціально розробленого міжнародними мережами анкетування «таємничий покупець» (mystery shopping). Так, наприклад, мережа «Метро кеш енд кері» регулярно проводить такі дослідження з метою підвищення рівня обслуговування в своїх магазинах. *Революційні інновації* передбачають впровадження передових технологій електронного обміну даними між постачальниками та ритейлерами, наприклад, свого часу революційною інновацією у відносинах між цими ланками каналу розподілу було саме впровадження системи електронного обміну даними EDI (electronic data interchange), зокрема, через мережу Інтернет, що здійснило революцію в сфері обміну інформацією, впровадження в системі поставок технології RFID (Radio Frequency Identification) – радіочастотна ідентифікація, яка може одночасно зчитувати інформацію різних груп товарів різної комплектації та поступово замінює звичне для більшості компаній штрих-кодування. Обидві інновації не набули достатнього розповсюдження серед вітчизняних мереж через недостатній рівень зрілості технологій в роздрібній торгівлі. Однак ефективність впровадження зазначених нововведень підтверджується зарубіжними компаніями, зокрема компанія «Wal-Mart» змусила перейти на системи EDI та RFID всіх своїх постачальників, а також міжнародні компанії, що ведуть діяльність на території України: «Auchan», «Metro» та ін. Наступним типом є *локальні інновації* або інновації в межах своєї ніші, які впливають на комерційні відносини без впровадження особливих технологій, як, наприклад, власні торгові марки роздрібних мереж. *Архітектурні інновації*, які включають зміни як в області технологій, так і в комерційній складовій торгівлі. Це стосується і складування товарів, але головне – представлення товару потенційному покупцеві. Сучасне складське обладнання, стелажі для виставлення товарів в торговому залі змінюються щодня. Це дозволяє, використовуючи різноманітні ноу-хау, мінімізувати витрати магазину, збільшуючи в той же час його прибуток і рентабельність [5].

Зарубіжний дослідник Ф. Янсен [6] пропонує інший підхід до класифікації інновацій. Науковець розробив так звану модель «ТАМО», яка складається з наступних компонентів:

- технологічна «Т» передбачає впровадження нових технологій. Адаптуючи компоненту «Т» до особливостей сфери роздрібною торгівлі, можемо говорити про впровадження нових бізнес-технологій, які сприяють підвищенню ефективності діяльності торговельних мереж, наприклад, нові технології продажу, мерчандайзингу, управління асортиментом та нові підходи в ціновій політиці компанії, а також ІТ-рішення для роздрібною торгівлі та нові канали продажу;

- прикладна компонента «А» включає в себе розробку нових видів товарів та послуг. У діяльності роздрібних мереж вона може бути представлена впровадженням нових форматів торгівлі, розробкою власних торгових марок, введенням автоматизованої оплати покупок (каси самообслуговування), особливості обслуговування в магазинах мережі та інновації в сфері пакування та транспортування товарів;

- ринкова або маркетингова (логістична) «М» – формування нових ринків та представлення нових продуктів, послуг чи технологій кінцевому

споживачеві. У цьому відношенні виділимо маркетингові інновації у вигляді сегментування ринків чи споживачів, а також використання нових підходів в розрізі кожного елементу комплексу маркетингу. Варто також виділити логістичну складову, оскільки завдяки інноваційним рішенням в сфері логістики товар надходить до споживача завдяки особливим схемам логістичного ланцюжка, що сприяє розробці нових ринкових стратегій. Таким чином, мова йде про ринкові інновації, викликані інноваційними маркетинговими стратегіями та логістичними інноваціями;

- організаційно-управлінська складова «О» передбачає введення нових організаційних форм. У цьому випадку доцільно говорити про створення торговельними мережами нових підрозділів компанії, наприклад, власних центрів для навчання та підвищення кваліфікації персоналу, впровадження категорійного менеджменту та розподіл функціональних обов'язків між відділами компанії. Сюди також можна віднести особливі форми об'єднань рітейлерів: злиття та поглинання, стратегічні альянси та партнерства тощо.

На нашу думку, запропоновані авторами розглянуті вище типології інновацій у роздрібній торгівлі є виправданими та доречними. Використовуючи методичні підходи концепції інноваційного маркетингу [7], окреслимо класифікаційні ознаки, різновиди та механізми реалізації інновацій в маркетингових стратегіях міжнародних корпоративних мереж на українському FMCG ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інновацій міжнародних торговельних FMCG – мереж в Україні*

Тип інновацій	Напрямок розробки та впровадження маркетингових інновацій	Практичне використання роздрібних маркетингових інновацій
1. Радикальні	Використання нових форматів, каналів продажу товарів та нових цінових стратегій	Відкриття інтернет-магазинів; запровадження кас самообслуговування
2. Соціальні	Зміна умов та графіку роботи магазинів, а також інновації в управлінні персоналом, спрямовані на підвищення його мотивації, кваліфікації та продуктивності праці	Подовження годин або введення цілодобової роботи магазинів, анкетування «Таємничий покупець», а також створення ефективних умов оплати праці, преміювання тощо
3. Революційні	Впровадження нових технологій у сферу обміну даними	Запровадження штрих-кодування, системи EDI, RFID та використання інших інформаційних технологій (IT)
4. Локальні	Запровадження значних змін у дизайні та упакуванні продуктів	Розробка власних торгових марок мережі, нові розробки в сфері іміджу та бренду компанії
5. Архітектурні	Зміни в технологічних особливостях складування товарів та представлення товару потенційному покупцеві	Сучасне складське обладнання, стелажі для виставлення товарів в торговому залі, демонстраційні салони, нові рекламні концепції

Розроблено автором.

Зазначимо, що згідно роботи українського науковця Л. В. Хотинь під маркетинговими інноваціями розуміють використання нових методів та інструментів маркетингу в процесі створення чи розповсюдження певної продукції (технології, послуги) з метою більш ефективного задоволення потреб та запитів споживачів та виробників [8, с. 60]. С. М. Ілляшенко розділяє інновації в маркетингу залежно від складових комплексу маркетингу:

- інновації в «place», тобто в маркетингових дослідженнях, сегментації, позиціонуванні;
- інновації в «product», тобто в маркетинговій товарній політиці;
- інновації в «price», тобто в маркетинговій цінній політиці;
- інновації в «promotion», тобто в маркетинговій політиці комунікацій;
- комбінування цих складових маркетингових інновацій [9, с. 40].

Даний підхід можна екстраполювати на розробку інноваційних маркетингових стратегій, розподіляючи їх на інноваційні стратегії в межах кожної складової комплексу маркетингу. У цьому контексті зазначимо, що під інноваційною маркетинговою стратегією ми розуміємо елемент корпоративної стратегічної діяльності торговельної мережі, який являє собою комплекс стратегічних рішень, спрямованих на безперервне вдосконалення всіх складових комплексу маркетингу з метою повнішого задоволення потреб та вподобань споживачів, а також оптимізації ділових відносин з партнерами, що в кінцевому результаті підвищує конкурентоспроможність та ринкову вартість компанії.

Таким чином, в якості прикладів маркетингових інноваційних стратегій в розрізі складових комплексу маркетингу у сфері роздрібної торгівлі можна навести наступні: впровадження значних змін у дизайні та упакуванні продуктів (інноваційні власні торгові марки), особливості надання послуг; реалізація нової маркетингової стратегії, орієнтованої на розширення складу споживачів або ринків збуту; застосування нових прийомів просування продуктів (нові рекламні концепції, імідж, бренд, методи індивідуалізації маркетингу тощо); використання нових каналів продажів (купівля продукції через інтернет-сайт торговельної мережі, каси самообслуговування тощо); введення нових концепцій презентації продуктів у торгівлі (наприклад, демонстраційні салони, веб-сайти тощо); використання нових цінних стратегій під час продажу продуктів і послуг [10].

У міжнародній роздрібній торгівлі існує безліч прикладів використання інноваційних маркетингових стратегій, впровадження яких змінило уявлення про торгівлю та сприяло завоюванню певного ринку шляхом надання споживачам виключної цінності та, відповідно, доданої вартості. Серед таких міжнародних компаній варто згадати наступні: американська компанія «Wal-Mart» була піонером у встановленні роздрібної торгівлі зі знижками; американська мережа «7-Eleven» відома своїм інноваційним синтезом традиційної та електронної торгівлі; російська мережа «Утконос» ввела роздрібну торгівлю за системою попереднього замовлення, у т. ч. через мережу Інтернет та ін.

Перелік компаній, які обрали розробку та впровадження інновацій як стратегічний напрям корпоративного розвитку, не обмежується виключно згаданими компаніями. Пошук нововведень за межами звичних рамок у напрямку розробки технологічної новації чи інноваційної цінності є пріоритетом всіх без винятку великих міжнародних торговельних мереж.

Актуальність впровадження інновацій, зокрема технологічних, у сферу торгівлі підкреслюється в роботі К. Багвела, Г. Рамі, Д. Спілбера [11]. Автори зазначають, що інвестування в технології дозволяє роздрібній компанії зайняти домінуюче положення на ринку, знизити операційні витрати та жорстко контролювати ціни. А такі вчені як М. Домс, Р. Ярмін та Ш. Клімек [12] здійснили оцінку впливу практики запровадження інвестицій в сферу інформаційних технологій на результати роботи компаній, причому науковці дійшли висновку, що майже всі інвестиції в ІТ в роздрібній торгівлі здійснюються великими компаніями, що дозволяє їм підвищити продуктивність, яка оцінювалась як обсяг продажів в грошовому виразі в розрахунку на одного працівника. Російський вчений Н. А. Толмачова також підкреслює значимість ІТ для роздрібних ТНК [13]. За Н. А. Толмачовою інформаційні технології в роздрібній торгівлі дозволяють підвищити ефективність праці, завдяки зміні самого характеру праці, як у випадку з використанням штрих-кодів для проведення інвентаризації, підвищити ефективність використання всіх активів компанії, а також знизити логістичні витрати, такі як витрати на збереження запасів та проведення інвентаризації, збільшити частоту доставки товарів тощо.

Дослідження свідчать, що реакція споживачів на впровадження технологічних інновацій в роздрібних мережах є позитивною. Прикладом цього слугують результати досліджень впливу технологічних розробок в галузі рітейлу на споживачів, представлені на міжнародному форумі у Мельбурні, за якими найбільш ефективними інноваціями для споживачів виявились каси самообслуговування – найбільш важливі для 20,1% респондентів, а також відкриття Інтернет-сайтів продуктових мереж – 16,7% (див. табл. 2).

Таблиця 2

Технологічні інновації в роздрібних мережах, найбільш важливі для споживачів [8]

№ п/п	Інновація	Частка споживачів, %
1	Каса самообслуговування (self-service check-out system)	20,1
2	Придбання товарів через Інтернет-сайт супермаркету (online retail facility)	16,7
3	«Розумний» візок (high tech smart shopping cart)	15
4	Кишеньковий комп'ютер (hand-held PDA)	14,2
5	Інформаційний кіоск всередині супермаркету (in-store information kiosk)	12,8
6	Інтернет-купон або бонус-купон (internet coupon, bonus coupon)	11,2
7	Удосконалена цифрова телевізійна приставка (advanced set-top box)	7,5
8	Банкомат (ATM-machine)	2,5

Крім того, у звіті M&M Planet Retail, присвяченому тенденціям та прогнозам розвитку світового рітейлу, окреслено 5 ключових тенденцій, які матимуть значний вплив на розвиток міжнародних роздрібних мереж. Конкуруючи за споживача в жорстких економічних умовах, лідери серед

світових роздрібних мереж спрямовуватимуть свої зусилля на інноваційний розвиток мережевих форматів, розширення торговельних площ, інтернаціоналізацію електронної комерції, розробку та використання власних торговельних марок, а також пошук нових шляхів взаємодії з покупцями через новітні технології та засоби масової інформації.

Пошук нових та розширення існуючих торговельних площ викликає певні труднощі, що пов'язані з їхньою відповідністю вимогам конкретної мережі, а також з дефіцитом вільних площ та незначним відсотком будівництва нових торговельних центрів. Політика впровадження інноваційних власних торговельних марок зазнає все більшого використання з боку торговельних мереж, особливо широкого застосування вони зазнають у мережах під форматом «дискаунтер». Для виробників ВТМ є інструментом узгодження власних інтересів з роздрібом та дороговказом подальшого розвитку. Так, наприклад, частка власних торговельних марок в асортименті Aldi (Німеччина) становить 90-95%, Auchan (Франція) – 50%, Tesco (Великобританія) – 40%, Wal-Mart (США) – 40% [14, с. 31]. Інноваційні ВТМ створюються роздрібними мережами з метою більш повного задоволення потреб споживачів-новаторів, які прагнуть урізноманітнити свої покупки за рахунок товарів-новинок. Наразі частка реалізації товарів під ВТМ через міжнародні торговельні мережі в Україні відстає від показників розвитку цих мереж в країнах Західної та Центрально-Східної Європи, де частка такої продукції досягає 18-25% [15], однак потенціал ринку ВТМ завдяки зростаючій лояльності споживачів є значним та багатообіцяючим. Передбачається, що ринок ВТМ у найближчі роки буде зростати вдвічі швидше, ніж ринок FMCG – товарів загалом [16].

Як вже зазначалось, значного поширення набуває використання Інтернет-технологій, що сприяє становленню та поширенню мережевої економіки. Вже зараз роздрібні компанії намагаються розширювати напрями своєї діяльності, орієнтуючись на різні канали продажу товарів і використовуючи веб-сайти як для продажу товарів, так і для інформування покупців про проведення акцій та налагодження зв'язків з ними. Частка онлайн-торгівлі буде стрімко зростати і в найближчі роки буде спостерігатись зростання динаміки інтернет-продажів, оскільки більшість провідних роздрібних мереж активно розвивають напрям інтернет-торгівлі [17]. Дослідження показують, що 43% ритейлерів планують значно збільшити частку товарів, які реалізуються через Інтернет, а 28% – розширити географію продажів. Деякі роздрібні мережі перед відкриттям магазину на новому ринку спочатку створюють інтернет-магазин, за допомогою якого тестують споживчий ринок [18]. Підтвердженням останньому є нещодавнє відкриття онлайн-магазину роздрібною FMCG – мережі «Carrefour» (Франція) у сусідній Румунії після трьох місяців тестування ринку [19].

Крім того, значного розвитку зазнають різноманітні технології, які успішно впроваджуються світовими мережами. Відомо, наприклад, що останнім часом американська компанія «Wal-Mart» намагається завоювати довіру різноманітних груп покупців. Нещодавно вона розробила спеціальні програми для власників iPad та iPhone, які допомагають складати список покупок в магазинах мережі. Покупці отримують інформацію про наявність товару, його місцезнаходження в магазині, ціну та можливість придбати його зі знижкою.

Висновки і пропозиції. Таким чином, зазначене вище дозволяє стверджувати, що сфера торгівлі є однією з найбільш успішних для впровадження інновацій. Зважаючи на широкий доступ до інвестиційних ресурсів, міжнародні торговельні мережі приділяють більше уваги інноваційним розробкам, що дозволяє їм займати провідні позиції порівняно з більшістю місцевих конкурентів, які мають недостатньо ресурсів для інноваційного розвитку. Дослідження показало, що розробка та впровадження маркетингових інновацій як абсолютно нового інструменту в діяльності торговельних мереж, що не має аналога, є найбільш доцільною складовою практики ведення бізнесу як міжнародними, так і вітчизняними рітейлерами. Маркетингові інновації у сфері роздрібної торгівлі не залишаються без уваги споживачів, а успішне застосування їх підвищує ефективність діяльності мережі. Встановлено, що ключовим фактором домінування компанії у роздрібній торгівлі є більш високий рівень технологічного розвитку та відкритість до впровадження інновацій в маркетингу торговельних мереж. Всі крупні рітейлери спрямовують свої зусилля на стратегію мінімізації операційних витрат безпосередньо через впровадження нових маркетингових рішень, технічних стандартів та ІТ. Зазначене вимагає від виробників слідувати вимогам, які пред'являють до них роздрібні мережі, що, з одного боку, є своєрідним каталізатором інноваційного розвитку компаній-виробників продукції, що реалізується через мережі, але, з іншого боку, вбачаємо у такій ситуації можливість примусу та тиску на постачальників, що породжує проблеми та конфлікти між виробниками та роздрібними мережами, а також потребує більш детального вивчення даного питання з метою пошуку консенсусного рішення та оптимальної моделі співпраці.

Список літератури:

1. Retailer rankings: by country, region and by channel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.planetretail.net>.
2. Кудирко Л. П. Мережеві форми бізнесу у сфері міжнародної торгівлі / Л. П. Кудирко, І. М. Севрук // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2012. – №5 (131). – С. 132-137.
3. Эрик Блондо. Инновации в розничной торговле. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://offline.business-magazine.ru/2005/65/175009>.
4. Кузнецова Л. В. Инновационные методы маркетинговых исследований, эффективных при запуске и репозиционировании частных марок торговых сетей / Л. В. Кузнецова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – №02(104). – 2013. – С. 112-118.
5. Маркин С. Инновации в торговле [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://independent-news.ru/?p=26341>.
6. Очковская М. С. Роль инноваций в обществе / М. С. Очковская // Российское предпринимательство. – 2006. – № 6 (78). – С. 14-18.
7. Короткова Т.Л., Власов А. В. Концепция инновационного маркетинга высокотехнологичной продукции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3018>.
8. Хотинь Л. В. Маркетингові технології як ознака інноваційної діяльності підприємств торгівлі / Л. В. Хотинь // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. 4. – С. 56-61.
9. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: Монографія / За ред. д. е. н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
10. Маркетинговые инновации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecsoman.edu.ru/db/msg/320737.html>.
11. Bagwell, Kyle, Ramey, Garey, Spulber, Daniel F. Dynamic Retail Price and Investment Competition // RAND Journal of Economics. – 1997. – 28(2). – P. 207-227.

12. Doms Mark E., Jarmin Ron S, Klimek Shawn D. Information Technology Investment and Firm Performance in US Retail Trade // *Economics of Innovation and New Technology*. – 2004. – 13(7). – P. 595-613.
13. Толмачева Н.А. Теоретические исследования деятельности транснациональных розничных сетевых компаний / Н.А. Толмачева // *Российское предпринимательство*. – 2011. – № 4. – Вып. 2 (182). – С. 142-146.
14. Длигало А. СТМ – маркетинг или математика? / А. Длигало // *Стратегии*. – 2010. – № 12. – С. 28-31.
15. Ритейлеры клеют марки. Популярность private label растет. // Газета «Коммерсантъ Украина». – 2011. – №142 (1416).
16. Private label, или собственные торговые марки в ритейле: мировые тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/main/market/analytics/0052350/>.
17. Новые тенденции роста продовольственных и непродовольственных категорий товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allretail.ua/articles/33941/>.
18. 75% ритейлеров планируют увеличить онлайн возможности своего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.retail.ru/article/all_retail/retail_development/.
19. Carrefour officially launched its online store in Romania after three months of tests [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ceeretail.com/192689/Carrefour-officially-launched-its-online-store-in-Romania-after-three-months-of-tests.shtml>.

Севрук И. Н.

Киевский национальный торгово-экономический университет

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ

Резюме

Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятий «инновация» и «маркетинговые инновации». Обобщены научные взгляды на классификацию инноваций в сфере международной розничной торговли. Проанализирована практика внедрения маркетинговых инноваций международными розничными FMCG-сетями на продуктовом рынке Украины. Определена социальная значимость технологических инноваций в международной розничной торговой сети.

Ключевые слова: инновация, маркетинговые инновации, розничная торговля, международные розничные FMCG-сети, маркетинговые инновационные стратегии, технологические инновации.

Sevruk I. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

MARKETING INNOVATIONS IN THE INTERNATIONAL RETAILERS' ACTIVITY

Summary

The theoretical approaches to the definition of the terms «innovation» and «marketing innovations» are studied. The scientific views on classification of innovations in the field of international retail trade are summarized. The practice of marketing innovation adoption by international FMCG retailers on the grocery market in Ukraine is analyzed. The social significance of technological innovations on the international retail trade chains is defined.

Key words: innovation, marketing innovations, retail trade, international FMCG retailers, marketing innovative strategies, technological innovations.

УДК 336.72

Сенишин О. С.

Дзюбенко Н. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасний стан та особливості функціонування вітчизняного молочного ринку. Проаналізовано стан виробництва, реалізації, споживання молока й молочної продукції протягом 1990-2011 рр. Досліджено тенденції та перспективи розвитку молочного ринку. Запропоновані заходи щодо покращення ситуації в галузі.

Ключові слова: продовольчий ринок, харчова промисловість, молочна галузь, молочний ринок, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Молочна галузь займає провідне місце у харчовій індустрії України, оскільки молочна продукція є однією з основних продуктів харчування українців і водночас є важливим окремим компонентом різноманітних товарів харчової промисловості. В Україні протягом десятиріч рівень споживання й виробництва молока і молокопродукції був традиційно високим, проте за останніх двадцять років він суттєво знизився внаслідок розвитку кризових явищ у молочній промисловості. Наростання дефіциту сировини в країні, зростання цін на молоко й молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту, погіршення якості сировини, відсутність розвиненої інфраструктури продовольчого ринку та формування несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів, ці та інші причини спровокували спад вітчизняної молочної промисловості і, як наслідок, розвиток молочного ринку значно загальмувався.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення молочної промисловості у народному господарстві України та вагомість молокопродуктів у щоденному раціоні її населення пояснюють підвищену увагу науковців до питань їх подальшого розвитку. Дослідженням питань функціонування й особливостей розвитку молочного ринку займалися такі науковці, як: Н. С. Белінська, П. С. Березівський, С. В. Васильчак, П. І. Гайдучський, Т. Г. Дудар, В. О. Рибінцев, П. Т. Саблук, В. Б. Смолінський та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постійна зміна організаційно-правових умов ведення господарства у молочній промисловості потребує подальших аналітичних та практичних досліджень.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз стану молочної галузі в Україні, виокремлення позитивних та негативних тенденцій розвитку, що відбуваються у даній сфері, окреслення перспектив розвитку молочного ринку та шляхів покращення стану галузі.

Виклад основного матеріалу. Молочний ринок є важливою складовою продовольчого ринку, оскільки молочні продукти й морозиво споживають близько 97% дорослого населення, а за обсягами реалізації вони займають перше місце серед інших харчових продуктів. Розвинений ринок молока і молокопродуктів здатний забезпечити населення відповідними товара-

ми найоптимальнішим шляхом із найнижчими витратами, однак успішне його функціонування напряму залежить від стану молочної галузі.

Слід сказати, що у сучасних умовах господарювання розвиток вітчизняного ринку молокопродуктів значно загальмувався. За даними Держкомстату України обсяги виробництва молока протягом 1990-2011 рр. скоротилися більш ніж у два рази, тобто, якщо у 1990 році вироблялося 24508,3 тис. т молока, то станом на кінець 2011 р. обсяг виробленого молока всіма категоріями господарств становив лише 11086,0 тис. т. Динаміка виробництва молока в Україні зображена на рис. 2.1.

Дана негативна ситуація склалася в основному через різке зменшення обсягів виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами, які протягом вказаного періоду скоротили їх більш ніж у 8 разів. Аналізуючи обсяги виробництва молока господарствами населення, слід зазначити, що спостерігається дещо краща динаміка, обсяги виробництва то ростуть, то падають протягом аналізованого періоду, однак залишаються більшими порівняно з 1990 р.

Ще однією негативною тенденцією на молочному ринку України є скорочення поголів'я великої рогатої худоби, що в свою чергу провокує постійне зменшення обсягів виробництва молока. Так, у 1990 р. в Україні у господарствах усіх категорій налічувалося близько 8 млн. 378 тис. корів, а станом на кінець 2012 р. дана цифра зменшилася більш ніж втричі і становила лише 2 млн. 554 тис. корів. Протягом аналізованого періоду скорочення поголів'я худоби спостерігалось однаковою мірою як на сільськогосподарських підприємствах, так і у господарствах населення. Таку різку втрату інтересу до утримання молочних тварин можна пояснити постійним подорожанням кормів, електроенергії, техніки, паливо-мастильних матеріалів, недостатньою підтримкою держави молочного тваринництва, негативною демографічною ситуацією, що проявляється у щорічному зменшенні сільського населення, низьким рівнем рентабельності виробництва молока та іншими причинами. Також, слід зазначити, що при загальній тенденції до скорочення ВРХ в Україні існують області, які протягом довгого періоду часу тримають своє лідерство за обсягами утримання худоби. Такими областями-лідерами є Вінницька, Полтавська, Хмельницька, Львівська та Чернігівська області. Найбільша кількість корів станом на кінець 2012 р. утримується у Вінницькій області – 173 тис. голів, Львівській – 152 тис. голів та у Хмельницькій – 150 тис. голів.

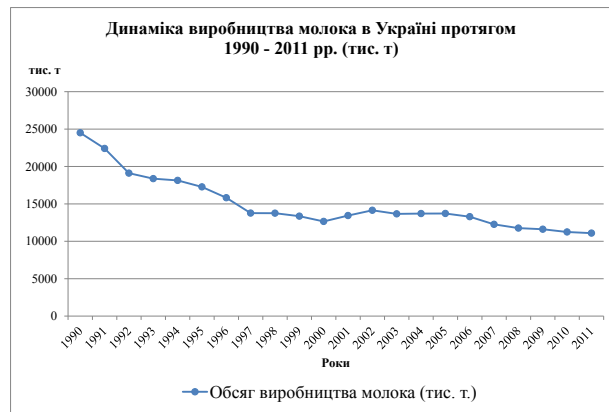


Рис. 2.1. Динаміка виробництва молока в Україні протягом 1990-2011 рр. [3]

Позитивним явищем у молочній промисловості є стабільне зростання продуктивності худоби у сільськогосподарських підприємствах. Так, за дванадцять років інтенсифікації виробництва (2000-2012 рр.) середньорічний удій молока від однієї корови збільшився практично у три рази. Проте, якщо порівняти продуктивність корів в Україні із середньорічними удоями молока у розвинених країнах, стає зрозуміло наскільки малий поступ здійснила вітчизняна молочна промисловість за цілих дванадцять років. Так, якщо в Україні станом на кінець 2012 р. середньорічний удій молока від однієї корови становив 4676 кг, то в Ізраїлі – 13000 кг, в США – 8431 кг, в Данії – 7344 кг, а у Німеччині – 6281 кг [4, с. 16].

Попри негативну тенденцію спаду виробництва молока в Україні існують групи молочних продуктів, виробництво яких з кожним роком зростає. Так, виробництво молока рідкого обробленого з 2003 р. по 2012 р. зросло на 264 тис. т, або на 41%. Схожа ситуація і з вершками жирністю 8%, їхнє виробництво за цей самий період зросло з 9,9 тис. т до 36,1 тис. т, тобто можна говорити про ріст виробництва у 3,6 рази.

Аналізуючи виробництво кисломолочних продуктів, слід сказати, що їхній обсяг виробництва протягом 2003-2012 рр. суттєво не змінювався. Станом на кінець 2003 р. обсяг виробництва даних продуктів становив 427 тис. т. У 2008 р., порівняно з 2003 р., виробництво зросло на 25% і становило 532 тис. т, після чого почалося поступове падіння виробництва аж до початку 2012 р. Проаналізувавши 2012 рік слід зауважити, що обсяги виробленої продукції зросли на 15 тис. т порівняно з попереднім роком.

Також, в Україні склалася цікава ситуація із виробництвом сирів. Виробництво сиру кисломолочного та сиру неферментованого зросло з 2003 р. по 2006 р. на 62%, а з 2006р. по 2011 р. включно обсяги виробництва поступово падали і досягнули у кінці 2011р. позначки 78,5 тис. т, що на 14,7 тис. т менше обсягів 2006 р. Починаючи з 2012 р. виробництво сирів розширюється, започатковуючи нову позитивну тенденцію. Подібна ситуація і з жирними сирами, виробництво яких зростало з 2003 р. по 2005 р. включно, проте з початку 2006 р. і по наш час – невпинно падає.

Більшою мірою спад виробництва молока відбився на виробництві вершкового масла, обсяги виробництва якого з 2003 р. постійно зменшуються. Незначне зростання виробництва вершкового масла простежується лише у 2005 р., коли воно зросло на 4 тис. т порівняно з попереднім роком, у 2010 р., де зафіксовано ріст виробництва на 4,7 тис. т та у 2012 р., коли обсяги виробництва масла виростили на 11,9 тис. т порівняно з попереднім роком. Загалом з 2003 р. по 2012 р. обсяг виробництва вершкового масла зменшився на 35%, або на 48,4 тис. т.

Проаналізувавши динаміку виробництва продукції на молочному ринку, розглянемо сегментацію ринку за видами молочної продукції за 2012 р., яка представлена рис. 2.2.

Як бачимо з діаграми, протягом 2012 р. в Україні найвищий показник виробленої молокопродукції належить молоці обробленому рідкому, частка якого у загальному обсязі молочних продуктів становить 47%. Дана група молочної продукції завжди переважає над іншими, оскільки молоко

питне споживає практично все населення країни і, як свідчить статистика, з кожним роком все у більшому обсязі. Друге місце за обсягами виробництва продукції посідають кисломолочні продукти, яким належить 25% всього обсягу виробленої молокопродукції. На третьому місці стоять сири, сумарна частка яких становить 11% від загального обсягу розглянутих груп молокопродуктів. І четверте місце, звісно, посідає морозиво, займаючи 6% у загальному обсязі виробництва.

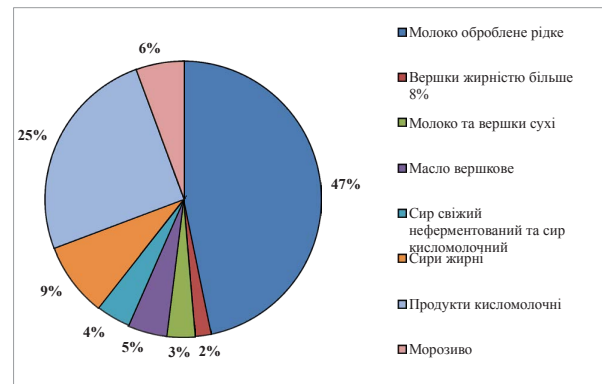


Рис. 2.2. Виробництво основних груп молочних продуктів в Україні за 2012 р. [5, 6]

Аналізуючи ринок молока і молокопродуктів вважаємо за необхідне зауважити ще одну тенденцію – протягом останніх років внутрішнє виробництво молокопродукції зменшується і споживчий ринок все більше наповнюється імпортною продукцією, що заставляє вітчизняних товаровиробників шукати нових шляхів для посилення своїх конкурентних позицій. Для аналізу цієї ситуації розглянемо основні показники зовнішньої торгівлі України молоком і молочними продуктами, що наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Основні показники зовнішньої торгівлі України молоком і молочними продуктами протягом 1995-2011 рр. [3]

Показники в тис. т.	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2011 в % до 1995
<i>Виробництво</i>	17274	12658	13714	11761	11610	11249	11086	64
<i>Імпорт</i>	58	50	112	234	455	273	257	443
<i>Експорт</i>	1420	1100	1901	1140	919	956	964	68
<i>Сальдо торговельного балансу</i>	1362	1050	1789	906	464	683	707	52

Представлена інформація свідчить, що протягом 1995-2011 рр. виробництво молока і всієї молочної продукції скоротилося на 36% і Україна перемістилася з 10 на 17 місце у світовому рейтингу виробництва молока [4, с. 16]. У свою чергу імпорт продукції за цей самий період зріс практично у 4,5 рази. З одного боку зростання імпорту молокопродукції призводить до розширення асортименту продукції на ринку та покращення її якості, що свідчить про покращення рівня життя населення, однак з іншого боку, розширення імпорту негативно впливає на стан нашої продовольчої безпеки, оскільки вітчизняні товаровиробники можуть, не витримавши конкуренції з імпортерами продовольства, закрити свої виробництва і піти з

ринку. Розглядаючи експорт молокопродукції зауважимо, що Україна у світовій торгівлі молочними товарами втрачає свої позиції.

Аналізуючи сальдо торговельного балансу України, слід відмітити, що попри значне розширення імпорту та падіння експорту протягом останніх років, сальдо на кінець 2011 р. залишається позитивним, хоча й становить лише 52% від сальдо 1995 р.

Також, слід зазначити, що на фоні загального падіння обсягів виробництва молока спостерігається зменшення споживання молока й молокопродуктів приблизно на 3-4% в рік, в той час як в Європі цей показник щороку зростає. Інформація щодо обсягів споживання і виробництва молока на душу населення представлена на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Динаміка виробництва та споживання молока й молочних продуктів однією особою в Україні за 1990-2012 рр. [5, 6]

Так, якщо станом на 1990 р. обсяг споживання молока і молокопродуктів на душу становив 373 кг в рік, то на кінець 2012 р. він становив лише 215 кг, що на 42% менше рівня

1990 р. і на 43% менше раціональної норми споживання молока однією особою за рік.

На нашу думку, основними причинами скорочення споживання молочних продуктів в Україні є:

- низька якість вітчизняної продукції;
- низький рівень доходів населення;
- постійне зростання цін реалізації молочних товарів.

За умов зниження попиту на молокопродукцію на внутрішньому ринку вітчизняні товаровиробники змушені шукати нові ринки збуту. На жаль, на даний момент практично єдиним ринком збуту українських молочних товарів є Росія, яка, знаючи про таку експортну монозалежність України, часто влаштовує їй «молочні війни». Було б добре, якби українським товаровиробникам вдалося вийти на світовий ринок, де вже досить тривалий час панує сприятлива тенденція постійного підвищення попиту на молоко, проте для реалізації цієї ідеї українським виробникам молока слід терміново покращувати якість продукції, а владі – укласти нові міжнародні договори.

Аналізуючи структуру споживання молочних продуктів за 2012 р., слід зауважити, що серед молокопродуктів «лідерами споживання» є сметана (90%), кефір (82%), твердий сир (82%), менше – вершкове масло (67%), сир домашній (63%) і ряжанка (60%) тощо.

Протягом досліджуваного періоду виробництво товару на душу населення завжди переважало на споживанням, виняток становив лише 2011 р., коли рівень вітчизняного виробництва не зміг покрити різкий скачок попиту на товар.

Досліджуючи питання реалізації молочної продукції, перш за все зазначимо, що молоко та всі молочні продукти, що надходять від суб'єктів господарювання для реалізації за прямими зв'язками та у вільний продаж на ринки, підлягають ветеринарно-санітарній експертизі.

Відповідно до наказу № 49 Міністерства аграрної політики України від 20.04.2004 р., реалізація сирого коров'ячого молока з ферм (господарств) суб'єктів господарювання незалежно від форми власності у вільний продаж може здійснюватися лише на ринках за таких умов [2]:

- відповідності молочної ферми ветеринарно-санітарним вимогам згідно з нормативно-правовими актами;

- наявності ветеринарного документа;

- наявності на кожну партію молока товарно-транспортної накладної із зазначенням показників якості молока (температура, ступінь чистоти, густина, кислотність, соматичні клітини, масова частка жиру тощо). Молоко під час виходу з господарства повинно мати температуру не вище 6°C, а під час прибуття на місце торгівлі – не вище 10°C;

- термін реалізації молока не повинен перевищувати 12 год з моменту доїння;

- сире молоко, що реалізується у вільний продаж, має бути не нижче 1-го ґатунку за всіма показниками відповідно до ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі».

При реалізації сирого молока на ринку необхідно дотримуватися таких обов'язкових вимог:

1. Продаж молока лише у спеціально виділених для цього місцях після дослідження в державній лабораторії ветеринарно-санітарної експертизи на ринку.

2. Місце продажу повинно бути забезпечене водою, милом, чистим рушником, столом з вологостійким покриттям, що легко піддається миттю та дезінфекції.

3. Особи, які продають молоко, повинні мати при собі особисті медичні книжки, забезпечуватися санітарним одягом (білим халатом і хусткою) та дотримуватися правил особистої гігієни.

4. Водій повинен мати санітарний паспорт на автомобіль та особисту медичну книжку.

5. Ємності з молоком на період транспортування опломбовуються.

Слід також зазначити, що реалізація молока та молочних продуктів поза територією ринку даним нормативним актом категорично забороняється.

Проаналізуємо обсяги реалізації та середні ціни реалізації молокопродукції сільськогосподарськими підприємствами. Для цього розглянемо рис. 4 та рис. 5.

За даними рис. 4 видно, що пік падіння обсягів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами припав на 2004 р., коли обсяги впали на 89% порівняно з 1990 р. Починаючи з 2008 р. відбувається повільне, проте стабільне нарощування обсягів реалізації молочної продукції, що говорить нам про поступовий вихід сільськогосподарських підприємств з кризи.



Рис. 4. Динаміка реалізації молокопродукції сільськогосподарськими підприємствами за 1990-2012 рр. [3]



Рис. 5. Динаміка середніх цін реалізації молока і молочних продуктів за 2005-2012 рр. [3]

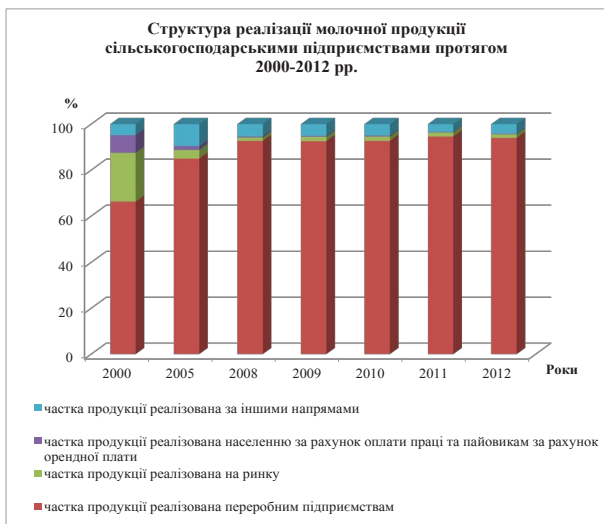


Рис. 6. Структура реалізації молочної продукції сільськогосподарськими підприємствами протягом 2000-2012 рр. [3]

Незважаючи на низьку якість сировини та зниження доходів населення, ціни на молочну продукцію з 2005 р. по 2012 р. зросли на 136 %. Простежується стрибкоподібна тенденція росту, найбільший стрибок цін був зафіксований у 2010 р., коли ціни зросли на 56% порівняно з попереднім роком.

Також проаналізуємо структуру реалізації молочної продукції сільськогосподарськими підприємствами, яка зображена на рис. 6.

За даними діаграми видно, що найбільшу частку молокопродукції сільськогосподарські підприємства реалізують переробним підприємствам. Дана частка з кожним роком зростає, сягаючи 94% у 2012 р. Останніми роками все менше продукції сільськогосподарські підприємства реалізують на ринках, а частка продукції реалізована населенню за рахунок оплати праці та пайовикам за рахунок орендної плати найближчим часом взагалі сягне нуля.

Проаналізувавши сучасний стан молочного ринку, хочемо зазначити, що незважаючи на певні кризові явища, присутні у вітчизняній молочної промисловості, молочний ринок має величезні перспективи росту. Перш за все за рахунок збільшення поголів'я великої рогатої худоби та підви-

щення їхньої продуктивності. Міністерство аграрної політики та продовольства України ставить перед собою завдання у перспективі до 2015 р. збільшити поголів'я корів до 2,72 млн. гол., підвищити продуктивність основного стада до 5,66 тис. кг/рік, та доведення обсягів виробництва молока до 15,4 млн. т. на рік. Для виконання поставлених завдань необхідно спрямовувати зусилля владних структур всіх рівнів на розвиток великотоварного виробництва та підтримку особистих селянських господарств [1, с. 150].

Висновки і пропозиції. На основі здійсненого нами аналізу, ми пропонуємо такі основні заходи щодо вдосконалення функціонування ринку молока і молочних продуктів:

- розробка стандартів на молочну продукцію, які відповідатимуть європейським вимогам і впровадження даних стандартів на підприємствах галузі;

- сприяння на законодавчому рівні розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- створення мережі інформаційного забезпечення виробників молока і молочної продукції;

- удосконалення фінансового лізингу та системи пільгового кредитування молокопереробних та сільськогосподарських виробничих підприємств для закупівлі обладнання з метою модернізації виробництва;

- сприяння концентрації виробництва молокопродукції у найбільш сприятливих за природно-географічними та соціально-економічними умовами районах;

- раціоналізація системи державного дотування та субсидювання виробників молока;

- посилення державного контролю за безпечністю і якістю молочної продукції з метою підвищення довіри споживачів до вітчизняної продукції і стимулювання попиту;

- розробка заходів щодо стимулювання експорту молочної продукції за рахунок підвищення її якості та диверсифікації ринків збуту з метою уникнення загрози демпінгових розслідувань тощо.

Список літератури:

1. Дідур С. В. Молочна галузь України: тенденції та перспективи розвитку / С. В. Дідур, Д. Б. Лозовик // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – № 3 (74). – С. 148-151.
2. Наказ Міністерства аграрної політики України від 20 квітня 2004 р. № 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. «Сільське господарство України»: статистичний збірник за 2011 рік / за ред. Н. С. Влащенко. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 368 с.
4. Тимофіїв Т. О. Перспективи розвитку вітчизняного молочного скотарства в контексті тенденцій на світовому ринку молока / Т. О. Тимофіїв // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3-4. – С. 14-17.
5. «Україна у цифрах»: статистичний збірник за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 250 с.
6. «Україна у цифрах»: статистичний збірник за 2012 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – 248 с.

Сенишин О. С.

Дзюбенко Н. О.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрено современное состояние и особенности функционирования отечественного молочного рынка. Проанализировано состояние производства, реализации, потребления молока и молочной продукции в течение периода с 1990 г. по 2011 г. Исследовано тенденций и перспективы развития молочного рынка. Предложенные меры по улучшению ситуации в отрасли.

Ключевые слова: продовольственный рынок, пищевая промышленность, молочная отрасль, молочный рынок, экспорт, импорт.

Senyshyn O. S.

Dzyubenko N. O.

Ivan Franko Lviv National University

PROSPECTS OF DAIRY INDUSTRY IN UKRAINE

Summary

The current status and features of the functioning of the domestic milk market. The condition of production, distribution, consumption of milk and dairy products during the period from 1990 to 2011. Investigated trends and prospects of the dairy market. Proposed measures to improve the situation in the industry.

Key words: food market, food, dairy industry, dairy market, exports and imports.

УДК 338.439(477)

Сенишин О. С.

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті подано класифікацію дослідницького інструментарію прогнозування соціально-економічних процесів як організаційно-управлінської системи. Визначено критерії, за якими визначається доцільність застосування експертних і фактографічних методів в залежності від терміну прогнозування та характеру економічного розвитку. Автором доповнено класифікацію змішаними методами прогнозування, до яких віднесено методи Дельфі та аналізу ієрархій, Fuzzy-технології та барометричні методи. **Ключові слова:** методологія соціально-економічного прогнозування, експертні та фактографічні методи, екстраполяція, кореляційний та регресійний аналіз.

Постановка проблеми. Процеси створення, функціонування та розвитку складних природних і штучних систем супроводжуються невизначеністю, яка є наслідком розмитості цілей, неповноти вихідної інформації, суб'єктивності уявлень про майбутні процеси та критерії їх оцінки. Зменшення невизначеності досягається шляхом використання відповідних методів та моделей соціально-економічного прогнозування і, як наслідок, об'єктивізацією суб'єктивних рішень. У відомій монографії Л. Фогеля, А. Оуенса та М. Уолша «Штучний інтелект та еволюційне моделювання» вказано на те, що розумну поведінку можна розглядати як поєднання можливості передбачувати з використанням прогнозної методики стану зовнішнього середовища із перетворенням кожного передбачення в адекватну реакцію у відповідності до заданої цілі. Такий висновок визначає роль методів соціально-прогнозування як необхідної умови цілеспрямованої діяльності людини при розв'язанні задач аналізу та синтезу, а також вибору оптимальних альтернатив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зауважимо, що різні аспекти методики та методології соціально-економічного прогнозування були предметом досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у створення теоретико-практичної наукової бази прогнозування належить академікам В. М. Геєцу, І. І. Лукінову, вченим-економістам В. Ф. Бесєдіну, Ю. В. Гончарову, І. М. Євдокимовій, І. В. Крючкової, Б. Я. Панасюку, М. Т. Пашуті, А. Г. Савченку, М. М. Якубовському та іншим. На сучасному етапі дана проблематика широко висвітлюється у працях вітчизняних вчених, зокрема: Н. Журавльової, Л. Канторовича, І. Коркуни, О. Кузьміна, Г. Лопушинської, С. Ожегової, В. Парсяка, С. Покропивного, Г. Тарасюка, Ф. Федоренка, Л. Шваб та інших.

Формулювання мети дослідження. Метою роботи є доповнення існуючої класифікації методів та моделей соціально-економічного прогнозування новою класифікаційною групою змішаних методів, яка на думку автора є важливою при вивченні методології науки прогнозування.

Виклад основних положень. За оцінками зарубіжних і вітчизняних фахівців налічується понад 150 універсальних методів прогнозування. Число базових методів прогнозування у тих або інших варіаціях повторюються в інших методах. Також кількість спеціальних методів, розроблених з врахуванням специфіки застосовування є ще більшою, ніж універсальних методик.

Вивчення сучасної практики науки соціально-економічного прогнозування засвідчує те, що методи економічного прогнозування можуть класифікуватися за різними ознаками. Така типологія будується за певними критеріями в залежності від цілей, завдань, суб'єктів та об'єктів, предмету, проблем, характеру, періоду упередження, методів, організації процесу прогнозування тощо. Необхідну властивість кожного методу визначає проблемно-цільовий критерій формування і досягнення цілей науки соціально-економічного прогнозування.

Цікавим на нашу думку є те, що саме використання методів та моделей прогнозування дає змогу на основі аналізу внутрішніх і зовнішніх зв'язків прогнозованого об'єкта передбачити ймовірність його майбутнього стану та розвитку. Система методів та моделей прогнозування постійно вдосконалюється і поповнюється.

Методологія соціально-економічного прогнозування є предметом дослідження багатьох вчених-економістів та прогнозистів. Так, в одній з перших вітчизняних монографій з соціально-економічного прогнозування автори розглядають такі загальнонаукові методи прогнозування: спостереження та експеримент, аналіз і синтез, уява та припущення, індукцію та дедукцію, аналогії і класифікації, генетичний метод тощо [1, с. 110-118].

Так, залежно від типу необхідної вихідної інформації і достовірності результатів, які можна отримати з їх допомогою, методи прогнозування поділяють на експертні, фактографічні. Пропонуємо вищевказану класифікацію доповнити змішаними методами прогнозування, які поєднують у собі частково ознаки як експертних, так і фактографічних методів. Класифікація методів зображена на рис. 1.1.

Експертні методи прогнозування ґрунтуються на експертній інформації і застосовуються, якщо об'єкт прогнозування дуже простий або настільки складний, що врахувати аналітично вплив багатьох факторів неможливо.

Розглянемо детальніше експертні методи соціально-економічного прогнозування. Зауважимо, що найпоширенішими серед методів індивідуальної експертної оцінки є *метод «інтерв'ю»*, що складається з аналітичного методу і методу написання сценарію та самопрогнозування. При цьому здійснюється безпосереднє опитування експертом спеціаліста, після чого *аналітичний метод* передбачає всебічний аналіз прогнозованого економічного явища або процесу з підготовкою відповідної доповідної записки. *Метод написання сценарію* ґрунтується на визначенні логіки розвитку прогнозованого об'єкта за різних умов.

На відміну від попередніх методів, самопрогнозування визначає самостійну оцінку прогнозу і, відповідно, ухвалення управлінського рішення на його основі. Зауважимо, що у макроекономічному прогнозуванні цей метод практично не використовується.

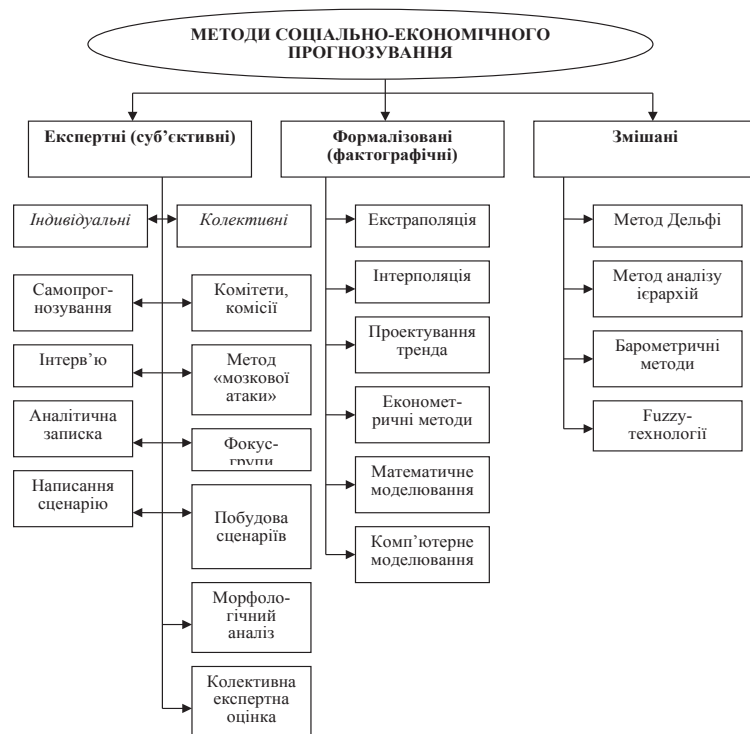


Рис. 1.1. Класифікація методів соціально-економічного прогнозування

Рисунок складено автором на основі критичного аналізу положень, які окреслені В. М. Гейцем, Т. С. Клебановою, В. І. Борисевичем, Г. А. Кандауровою, Г. С. Домарадзькою, В. Є. Снитюком та ін. і є доповненою розробкою автора

У складі колективних експертних методів слід виділити метод комітетів та комісій, «мозкової атаки», фокус-груп, побудова сценаріїв «дерево цілей», колективної генерації ідей, колективної експертної оцінки, морфологічного аналізу та інші.

Метод комітетів та комісій, який є формою колективної експертизи, що передбачає участь кількох експертів. Важливим є те, що експерти з одного боку можуть бути тимчасовими; а з іншого – постійними.

До цієї групи методів соціально-економічного прогнозування відноситься також *метод «мозкової атаки»*, який на практиці називають методом «колективної генерації ідей». Він використовується для визначення можливих варіантів розвитку подій у майбутньому.

Зауважимо, що метод *фокус-груп*, який вважають одним із якісних методів соціологічних досліджень, що широко використовують у світовій практиці. Під фокус-групою розуміють цілеспрямоване інтерв'ю, яке орієнтується на одержання від учасників суб'єктивної інформації про те, як вони відносяться до тієї чи іншої проблеми, як поведуться в тій чи іншій ситуації. Зауважимо, що основним механізмом фокус-груп є групова дискусія, організація якої здійснюється відповідно до таких загальних правил, як: дотримання певних фаз розвитку групової дискусії, створення доброзичливої атмосфери й комфортних умов для кожного її учасника та ін.

Метод побудови сценаріїв ґрунтується на встановленні послідовності станів об'єкта прогнозування за різних прогнозів зміни фону, на якому перебуває об'єкт. Отже, розрізняють два аспекти в характеристиці сценаріїв як методу соціально-економічного прогнозування [2] :

- визначення та оцінювання головних параметрів розвитку об'єктів сценарного прогнозування;

- визнання впливу процесу ухвалення управлінських рішень на майбутній розвиток об'єктів сценарного прогнозування.

Якщо проаналізувати світовий досвід, більшість інформації для ухвалення стратегічних отримуються із сценаріїв, що розробляються як окремими фахівцями, так і консалтинговими та аналітичними фірмами. Отже, підсумовуючи сутність даного методу, написання сценаріїв трактується як метод прогнозування, що встановлює логічну послідовність подій, що відбудуться з об'єктом прогнозування.

Метод морфологічного аналізу передбачає вибір найбільш прийняттого рішення проблеми з усієї кількості можливих. Його доцільно використовувати при прогнозуванні фундаментальних досліджень. Вищенаведений метод соціально-економічного прогнозування включає ряд прийомів, що передбачають систематизоване розгляд характеристик прогнозованого об'єкта.

До вищенаведеної групи методів соціально-економічного прогнозування відносять і *метод колективної експертної оцінки*, який ґрунтується на принципах виявлення колективної думки експертів про перспективи розвитку об'єкта прогнозування. В основі застосування цього методу лежить гіпотеза про наявність у експертів уміння з достатнім ступенем імовірності оцінити важливість і значення досліджуваної проблеми, перспективність розвитку визначеного напрямку досліджень, часу здійснення тієї або іншої події, доцільності вибору одного з альтернативних шляхів розвитку об'єкта прогнозування і т. д.

Отже, доходимо до висновку, що усі вищенаведені методи спираються на суб'єктивну оцінку експертів, яка базується на раціональних очікуваннях. Досить часто розвиток ринкових відносин характеризується високою нестабільністю, тому, вважаємо, що експертні методи у науці соціально-економічного прогнозування не дають можливості адекватно відобразити ситуацію, у якій перебуває прогнозований об'єкт, бо за різних обставин прогнозний перебіг події не завжди відповідає раціональним очікуванням експертів.

Поряд із методами експертних оцінок у науці соціально-економічне прогнозування є формалізовані (фактографічні) методи.

Фактографічні методи соціально-економічного прогнозування базуються на використанні фактичних матеріалів, що детально характеризують зміни у часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування. Зауважимо, що основними в цій групі методів є методи екстраполяції функцій, та кореляційно-регресійні методи.

До класу фактографічних методів належать статистичні та випереджувальні методи прогнозування. Під статистичними методами слід розуміти економіко-математичні методи, що використовуються головним чином при прогнозуванні часових рядів динаміки параметрів економічних явищ. Їх трактування та сутність висвітлено у працях багатьох вчених-економістів

[3, с. 12-13; 4, с. 94-110; 5, с. 76-106; 6; 7, с. 70-80; 8, с. 17-40; 9, с. 89-98; 10, с. 37-43;].

У групі статистичних методів значну увагу слід приділити *екстраполяційним методам*. Проста екстраполяція довгострокових тенденцій базується на припущенні, що всі чинники, якими обумовлювалися тенденції в минулому, збережуться протягом періоду прогнозування чи будуть змінюватися відповідно до певної кривої. Екстраполяція за емпіричними даними застосовується для розробки коротко- і середньострокових прогнозів на основі лінійних, квадратичних, степеневих, показникових та інших функцій.

Зауважимо, що до найбільш поширених методів *екстраполяції*, що використовуються у наукових дослідженнях у сфері економіки є: екстраполяція на основі аналітичних показників рядів динаміки, екстраполяція на основі плинної середньої та екстраполяція трендів.

Суть *методу проектування тренда* зазвичай ґрунтується на припущенні, що розпочата зміна перемінної триватиме у майбутньому. Варто зазначити, що таким чином часто проектується обсяги валового національного продукту, валового внутрішнього продукту, експорту, імпорту тощо.

До економетричних методів прогнозування, на думку відомих вчених у галузі прогнозування Г. В. Присенка та Є. І. Равіковича, зачисляють методи кореляційного та регресійного аналізу, методи прогнозування на основі ARIMA- та VAR-моделей, моделі коригування помилок (коінтегрування) та інші [11, с. 307-345; 2, с. 45-78].

Істотна відмінність економетричних методів соціально-економічного прогнозування від методів часових рядів полягає у тому, що останні описують зміну досліджуваного показника як функцію його попередніх тенденцій, тоді як в основу економетричних моделей покладено економічну теорію, яка встановлює залежність досліджуваного показника від зміни інших показників, зокрема й від стану самого прогнозованого показника в минулому. У деяких випадках обидва типи методів можуть бути подібними, зокрема якщо тенденція часового ряду моделюється за допомогою кривих зростання, але їхнє тлумачення відрізняється.

Досліджуючи економетричні методи соціально-економічного прогнозування, зазначимо, що регресійний аналіз варто використовувати для аналізу форм зв'язку, які у свою чергу встановлюють кількісні співвідношення між випадковими величинами досліджуваного випадкового процесу. Також, варто наголосити на тому, що метод регресійного аналізу є частиною теорії кореляції.

Кореляційний аналіз як один із економетричних методів соціально-економічного прогнозування вивчає кореляційні зв'язки між випадковими величинами. Дві випадкові величини α і β називаються кореляційно пов'язаними, якщо математичне сподівання однієї з них змінюється залежно від зміни іншої. Парна кореляція дозволяє з'ясувати залежність між двома показниками.

Методи *математичного моделювання* відносять до формалізованих (фактографічних) методів соціально-економічного прогнозування. Зауважимо, що у науці термін «модель» означає умовний образ об'єкта дослідження, а в соціально-економічному прогнозуванні – економічні або соціальні процеси.

Певні види моделей соціально-економічного прогнозування можуть класифікуватися залежно від критерію оптимізації або якнайкращого очікуваного результату.

Так, наприклад, з урахуванням фактора часу моделі можуть бути [10, с. 33-34]:

- *статистичними* – обмеження в моделі встановлені для одного певного відрізка часу протягом планового періоду й при цьому мінімізуються витрати або мінімізується кінцевий продукт;

- *динамічними* – у цьому випадку обмеження встановлені для декількох відрізків часу при тій же мінімізації і/або максимізації за весь плановий період.

Також у науці соціально-економічного прогнозування застосовують економічні моделі, а саме: *факторні, структурні та комбіновані* [4, с. 62-73; 12, с. 100-102; 10, с. 33-34].

Факторні моделі описують залежність рівня й динаміки того чи іншого економічного показника від рівня й динаміки економічних показників, які впливають на нього, – аргументів. Вищезгадані моделі можуть налічувати різну кількість змінних величин і відповідних їм параметрів.

Дослідження *структурних* моделей показали, що вони описують співвідношення, взаємозв'язки між окремими елементами, які утворюють одне ціле або агрегат. Це моделі структурно-балансового типу, де разом з розбиттям якого-небудь агрегату на складові елементи розглядають взаємозв'язки цих елементів. Такі моделі мають матричну форму, застосовують їх для аналізу й прогнозу міжгалузевих зв'язків. Найпоширеніша форма структурно-балансової моделі – це міжгалузевий баланс виробництва й розподілу продукції.

Залежно від номенклатури продукції та сировини прийнято розрізняти такі моделі [10, с. 33-34]:

- *однопродуктові* – встановлене одне обмеження відносно попиту на продукцію, що виробляє галузь в загалом, або одне обмеження на кількість сировини чи іншого ресурсу, який споживається нею;

- *багатопродуктові* – розглядають два або більше обмежень відносно попиту на продукцію, що виробляє галузь загалом, і на споживання сировини чи будь-якого іншого ресурсу. У цих моделях може використовуватися можливість приведення різних продуктів до однорідних з урахуванням взаємозамінності у споживанні. У цьому випадку складові попиту характеризують не окремі продукти, а величини потреб, які задовольняються різними взаємозамінними продуктами.

Також цікавою та доречною є думка проф. В. О. Касьяненка. На його погляд, залежно від вибору засобів моделювання розрізняють абстрактні й матеріальні (фізичні) моделі [12, с. 100-101]. Вченим-економістом зазначено, що *фізична модель* є матеріальним об'єктом тієї ж природи, що й об'єкт-оригінал. Такі моделі широко застосовуються в технічних науках. Тоді як до *абстрактних* належать математичні моделі, які є системою математичних залежностей між величинами, що характеризують модельований об'єкт. Якщо характеристики в моделі мають конкретні числові значення, то таку модель називають числовою. Модель, подана у вигляді логічних виразів, є логічною моделлю, а подана графічно – графічною моделлю.

Виділяючи форму математичних залежностей як важливий критерій поділу економіко-математичних моделей можна отримати широку гаму їх типів. Якщо всі математичні залежності, наведені в моделі, мають лише лінійний характер, такі моделі називають *лінійними*. В економіці існує чимало залежностей, що мають принципово нелінійні властивості. У такому випадку проводять дослідження за допомогою *нелінійних* моделей.

Підсумовуючи вищесказане, варто зауважити, що здебільшого усі економічні рішення ухвалюють на основі використання цих найпростіших моделей, які є або прямолінійними, або модифікованими проєкціями теперішнього чи недавно минулого.

Поряд із методами математичного моделювання, *комп'ютерне моделювання* слід розглядати як побудову й вивчення моделей соціально-економічних та суспільно-політичних процесів у комп'ютерних системах. Здійснюється таке моделювання з метою визначення або поліпшення їхніх характеристик та передбачає наявність жорстко формалізованих параметрів процесу, який вивчається [13, с. 27-33].

Вважаємо, що у вищенаведену класифікацію слід ввести групу змішаних методів, оскільки останні синтезують у собі експертні (суб'єктивні) та формалізовані (фактографічні) методи прогнозування. Сюди відносимо такі методи: *«Дельфі»*, *аналізу ієрархій*, *факторно-результативний*, *Fuzzy-технології*, *барометричні методи* тощо.

Найвідомішим серед усієї вищенаведеної методики є *метод «Дельфі»*, що служить для визначення й оцінки ймовірності настання тих або інших подій. Метод дозволяє узагальнити думки експертів в узгоджену групову думку. Особливість цього методу полягає в тому, що він передбачає анонімність експертів, використовуються результати попереднього туру опитування, а також здійснюється статистична обробка результатів опитування.

Серед множини змішаних методів прогнозування цікавим з аналітичної точки зору є *метод аналізу ієрархій*, який дає змогу вирішувати складні структуровані задачі управління. Такий метод дуже часто називають математичною процедурою для ієрархічного представлення елементів з метою визначення суті будь-якої проблеми та полягає у декомпозиції проблеми на простіші складові частини, а також в обробці суджень осіб, що приймають рішення на підставі парних порівнянь пріоритетів (критеріїв) доцільності. Саме така технологія розв'язку дає змогу оцінити рівень взаємодії елементів ієрархії.

У той час, як формалізовані методи прогнозування, особливо екстраполяція, застосовуються, виходячи з припущення, що майбутнє є продовженням минулого, *барометричні методи* ґрунтуються на тому, що майбутнє може бути спрогнозоване на основі подій, що відбуваються зараз.

Зауважимо, що характерною ознакою барометричних методів є використання статистичних індикаторів часових рядів, що у кон'юнктурі один з одним чи шляхом комбінування вказують напрямок розвитку економіки, певної галузі чи виробництва. Такі часові ряди служать барометрами економічних змін. Базова концепція застосування статистичних показників при аналізі циклу ділової активності і прогнозуванні економічної діяль-

ності полягає в проходженні через діловий цикл упродовж послідовних, але різних за часом проміжків.

Одним із сучасних методів, що належить до групи змішаних методів прогнозування є *fuzzy-технології*, які з економічної точки зору прийнято розглядати як сукупність теоретичних основ, методів, алгоритмів, процедур і програмних засобів, що базуються на використанні нечітких знань і оцінок експертів для вирішення широкого кола завдань.

Отже, все вищенаведене надало змогу зробити такі **висновки**:

Вивчення сучасної практики науки соціально-економічного прогнозування засвідчує те, що методи економічного прогнозування можуть класифікуватися за різними ознаками. Така типологія будується за певними критеріями в залежності від цілей, завдань, суб'єктів та об'єктів, предмету, проблем, характеру, періоду упередження, методів, організації процесу прогнозування тощо.

Відзначено, що методи прогнозування слід поділяти на експертні, фактографічні та змішані (автором запропоновано до цієї групи віднести методи Дельфі, аналізу ієрархій, Fuzzy-технології та барометричні методи). З одного боку автором погоджено, що експертні методи прогнозування доцільно застосовувати за відсутності або при нестачі ретроспективних даних, достатньо надійних математичних методів оцінки подій на основі попереднього досвіду, для середньо- і довгострокового прогнозування стрибкоподібних процесів.

З іншого боку наголошено на тому, що фактографічні методи соціально-економічного прогнозування базуються на використанні фактичних матеріалів, що детально характеризують зміни у часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування. Зауважимо, що основними в цій групі методів є методи екстраполяції функцій та кореляційно-регресійні методи.

Усе вищезначене говорить про те, що в сучасній економічній літературі, що пов'язана із соціально-економічним прогнозуванням відсутні представлені у систематизованому вигляді зазначені характеристики різних методів та моделей прогностики. Така різноманітність методів прогнозування, а також неоднакові вимоги, що ставляться до шуканого результату вирішення конкретного завдання у системі соціально-економічного прогнозування, зумовлюють велику складність і актуальність вирішення проблеми вибору найдоцільнішого методу.

Список літератури:

1. Комплексное региональное планирование и прогнозирование : [учеб. пособие] / под ред. Н. П. Федоренко, С. О. Коменджян. – М. : Наука, 1989. – 156 с.
2. Равікович Є. І. Макроекономічне прогнозування : [навч. посіб.] / Є. І. Равікович. – К. : КНЕУ, 2003. – 139 с.
3. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування та планування : [навч. посіб.] / Б. Є. Грабовецький. – К. : ЦУЛ, 2003. – С. 8-11, 14-20.
4. Домарадська Г. С. Прогнозування і макроекономічне планування : [навч. посіб.] / Г. С. Домарадська, Т. М. Гладун, Р. В. Фещур. – Львів : Магнолія-2006, 2007. – 211 с.
5. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / [Геєць В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І., Іванов В. В., Дубровіна Н. А. та ін.] – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 396 с.
6. Планування та прогнозування в умовах ринку : [навч. посіб.] / Під заг. ред. Г. В. Воронкової. – К. : Професіонал, 2006. – С. 479-480, 487-494, 513-526.

7. Прогнозирование и планирование экономики : [учеб. пособие] / под ред. В. И. Борисевича, Г. А. Кандауровой. – Экоперспективы, 2000. – 432 с.
8. Снитюк В. Є. Прогнозування. Моделі. Методи. Алгоритми : [навч. посіб.] / В. Є. Снитюк. – К. : Маклаут, 2008. – 364 с.
9. Царев В. В. Внутрифирменное планирование : учебник для вузов / В. В. Царев. – СПб. : Питер, 2002. – 496 с.
10. Яцура В. В. Соціально-економічне прогнозування : [навч. посіб.] / В. В. Яцура, О. С. Сенишин, М. О. Горинь. – Львів, 2010. – 412 с.
11. Присенко Г. В. Прогнозування соціально-економічних процесів : [навч. посіб.] / Г. В. Присенко, Є. І. Равікович. – К. : КНЕУ, 2005. – 380 с.
12. Касьяненко В. О. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій : [навч. посіб.] / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми: Університетська книга, 2006. – 184 с.
13. Воронкова В. Г. Соціально-економічне прогнозування : [навч. посіб.] / В. Г. Воронкова. – К. : Професіонал, 2004. – С. 6-16, 27-33, 47-57.

Сеньшин О. С.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

МЕТОДОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

В статье приведена классификация исследовательского инструментария прогнозирования социально-экономических процессов как организационно-управленческой системы. Определены критерии, по которым определяется целесообразность применения экспертных и фактографических методов в зависимости от срока прогнозирования и характера экономического развития. Автором дополнена классификация смешанными методами прогнозирования, к которым отнесены методы Дельфи и анализа иерархий, Fuzzy-технологии и барометрические методы.

Ключевые слова: методология социально-экономического прогнозирования, экспертные и фактографические методы, экстраполяция, корреляционный и регрессионный анализ.

Senyshyn O. S.

Ivan Franko National University of Lviv

METHODOLOGY OF SOCIAL AND ECONOMIC FORECASTING AS ORGANIZATIONAL AND MANAGEMENT SYSTEM

Summary

The article provides a classification of research tools predict social and economic processes as organizational and management systems. The criteria that determine the usefulness of expert and factual methods depending on the duration and nature of forecasting economic growth. The author completed the classification of mixed prediction methods, which include Delphi method and analytic hierarchy process, Fuzzy-technology and barometric methods.

Key words: methodology of social and economic forecasting expert and factual methods, extrapolation, correlation and regression analysis.

УДК 338.24

Тростяньська К. М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Досліджено існуючі підходи до управління репутаційним ризиком організації та визначено напрями подальших розробок.

Ключові слова: репутація, репутаційний ризик, ризик-менеджмент.

Постановка проблеми. У новій економіці – «економіці цінностей» – успішним може бути тільки бізнес, який спроможний генерувати осмислені цінності та доносити їх до окремих суб'єктів, вмів зробити так, щоб суб'єкти вірили в них та поділяли їх. У цьому сенсі репутація набуває своєї дійсної сутності як ціннісний аспект діяльності організації, який відображує вміння генерувати цінності, слідувати ним і комунікувати їх у цільові аудиторії. Думка про ступінь суспільної поваги і про рівень респектабельності компанії починає грати все вагомішу роль у прийнятті рішення про ділове співробітництво з компанією, про покупку її продукції і послуг. В умовах загальної економічної нестабільності репутаційні фактори найчастіше виявляються вирішальними в боротьбі за переваги організації і стають найважливішим способом управління суспільною довірою, висуваючись в ранг більш пріоритетних об'єктів сучасних бізнес-технологій порівняно з оптимізацією виробничих витрат. Як наслідок, інтерес до феномену корпоративної репутації виникає як в управлінців-практиків, так і у представників різних наук (економічних, правових, соціальних, комунікаційних), в рамках яких вивчаються процеси формування та управління репутацією організації. Фахівцями зазначається необхідність проведення більш детального аналізу та оцінки репутації та пов'язаного з нею репутаційного ризику, узагальнення досвіду управління ним, що може стимулювати подальший розвиток теорії і практики формування та управління діловою репутацією суб'єктів підприємницької діяльності.

Невловимі характеристики діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, такі як його ділова репутація і пов'язаний з нею репутаційний ризик, у вітчизняній практиці на сьогоднішній день залишаються поверхнево розробленими категоріями. У зв'язку з цим виникає необхідність у розширенні досліджень, а також в осмисленні вітчизняного та зарубіжного досвіду з метою удосконалення інструментарію управління репутаційним ризиком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки спостерігається зростання кількості публікацій, присвячених як загальним проблемам репутаційного менеджменту, так і висвітленню результатів емпіричних досліджень різних аспектів репутації. Існує велика кількість робіт з соціологічного аналізу репутації в контексті PR (паблік рілейшнз), іміджелогії, суспільних комунікацій, в яких розглядаються окремі аспекти репутаційної тематики. В області репутаційного менеджменту необхідно відзначити

роботи С. Горіна, Г. Даулінга, Г. Мартіна, Р. Дж. Олсопа, Д. Кононової, А. Кошмарова, А. Лапшова та І. Олійника, Л. С. Сальнікової, А. Трубецького, Г. Тульчинського, Ф. Шаркова.

Репутація компанії в контексті PR-діяльності (зв'язки з громадськістю) представлена в працях Ж.-П. Бодуан, Л. Браун, Ф. Джевкінса, Д. Ньюсома, Дж. Терка, Р. Фрідмана, А. Бінецького, А. Василенко, І. Вікетньєва, М. Горкіна, А. Мамонтова, І. Манна, Г. Почепцова, В. Шепеля.

Практичні аспекти управління репутаційним ризиком містять роботи Е. Гріффіна, А. Замана, Дж. Ларкін, Г. Хоней.

Значимість ділової репутації та корпоративного іміджу для ефективної діяльності організації стимулює дослідження з цієї проблеми з боку великих компаній. Існують спеціалізовані видання з корпоративної тематики, де важливе місце займають публікації робіт з проблем іміджу та репутації організації. Слід відзначити такі журнали, як «Fortune», «Harris Interactive» (США), «National Business Bulletin» (Австралія) і «Репутаціологія» (Росія), газету «Financial Times» (США). Корисним з точки зору виділення факторів репутаційного ризику є вітчизняне дослідження «Goodwill-фактор» – спільний проект дослідницької компанії «NOKs fishes» і ділового журналу «Власть денег».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз показав, що спеціальної галузі наукового знання, що має ділову репутацію головним предметом свого вивчення, на сьогодні не сформовано. Це ускладнює всебічне дослідження репутаційного ризику, а також створення відповідної управлінської концепції, що забезпечує стійке функціонування організації. Крім того, на сьогодні залишається дискусійним саме визначення репутаційного ризику, недостатньо досліджено процес його виникнення та вплив окремих факторів на величину ризику, рекомендації щодо управління ризиком репутації не відрізняються комплексністю. Таким чином, актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю вирішення протиріччя, що склалося між потребою управління репутаційним ризиком і відсутністю науково-методичного апарату на тлі недостатності практичних рекомендацій щодо реалізації зазначеної потреби у сучасних економічних умовах.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення існуючих підходів до управління репутаційним ризиком організації та визначення необхідних напрямків подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. Неповнота і неточність інформації формує невизначеність бізнес-процесів, у тому числі пов'язаних з формуванням ділової репутації та іміджу. У сучасному суспільстві інформація поширюється практично миттєво. Це зводить до мінімуму можливість оперативно реагувати на негативний (для компанії) розвиток ситуації. У результаті дії невизначеності поставлена мета може бути досягнута не повною мірою, або не досягнута взагалі. Розбіжність отриманого результату з наміченим в момент прийняття рішення характеризується такою категорією як ризик. Ризик – це окремий випадок невизначеності, пов'язаної з відхиленнями очікуваних і фактично досягнутих результатів при прийнятті рішень. Першим про ризик, як необхідний елемент бізнесу, заговорив у 20-х роках

минулого століття економіст Френк Найт. Він ввів поняття ризику як вимірної невизначеності і заявив, що бізнес існує тільки тому, що є ризик.

Незважаючи на досить довгий період розвитку ризик-менеджменту, в економічній науці і практиці управління бізнес-процесами корпорацій до цих пір відсутні загально визнані теоретичні положення про ризик, а спектр підходів, висловлювань і тверджень щодо його сутності дуже широкий.

Термін «репутаційний ризик» вперше з'явився у 1988 р. та останнім часом вживається усе частіше. Згідно з відомостями, наведеними у роботі [1], з 2003 по 2011 рік кількість друкованих та електронних публікацій, у яких вживаються поняття «репутаційний ризик», «корпоративна репутація» щорічно зростала у середньому на 13%. Результати дослідження «Управління ризиками в умовах глобальної невизначеності», проведеного наприкінці 2011 року Harvard Business Review Analytic Services і Zurich Financial Services Ltd, свідчать про зростання значимості ризиків, пов'язаних з репутацією організацій, визнання руйнівного характеру їхнього впливу, значну частоту подій, пов'язаних з ризиком репутації [2]. У доповіді «Репутація. Огляд 2012 року», підготовленої аналітиками та консультантами фірми Oxford Metrica, висловлене припущення, що для публічної компанії існує 80% вірогідність втрати принаймні 20% вартості акціонерного капіталу внаслідок репутаційної кризи в будь-якому місяці протягом п'ятирічного періоду [3].

Перш ніж говорити про природу репутаційного ризику, необхідно визначити особливості ділової репутації як явища. Згідно з найпоширенішим визначенням, репутацією є набута суб'єктом громадська оцінка, загальна думка про його якості, достоїнства і недоліки [4]. Ділова репутація – синтетичне економіко-правове поняття, яке являє собою окремий випадок репутації. Носієм ділової репутації є окремий господарюючий суб'єкт – організація, підприємець, працюючий громадянин. Область знань про ділову репутацію спирається на такі дисципліни: фінансовий менеджмент (у сенсі управління кредитною репутацією, інвестування, оцінки бізнесу), фінансовий облік (у сенсі обліку гудвіла, його амортизації), public relations (у питаннях зв'язків з громадськістю), цивільне та кримінальне право (в частині захисту ділової репутації), соціальна психологія (у дослідженні процесу формування образу організації, очікування індивіду тощо).

Відомий австралійський професор Г. Даулінг вважає, що корпоративна репутація є поєднанням ціннісних характеристик (автентичність, чесність, відповідальність, порядність), викликаних корпоративним іміджем, що склався у людини [5, с. 17]. Е. Гріффін зазначає, що ділову репутацію як суму точок зору на суб'єкт «практично неможливо строго зафіксувати, оскільки вона цілковито заснована на людському сприйнятті» [6, с. 25]. Таким чином, ділова репутація має рухливий характер і є сумою приватних думок. Дана категорія має істотний вплив на капіталізацію і ринкову вартість підприємства і, відповідно, визначає його конкурентні позиції. Спроможність ділової репутації приносити економічні вигоди у процесі досягнення стратегічних цілей дає підстави вважати її одночасно цінним ресурсом та активом підприємства, а входження ділової репутації до ринкової вартості компанії стало основою існування гудвілу – фінансового ви-

раження ділової репутації. Фахівці визначають значне зростання в останні роки частки гудвілу в загальній вартості «західних» компаній (з 18 до 82%) [7, с. 43]. Слід зазначити, що вартісна оцінка репутації (гудвіл) відображає більшою мірою ринкові очікування покупців, пов'язані із зростанням майбутніх продажів товарів компанії та формується у момент її продажу, тому фактично не може бути її об'єктивною економічною оцінкою ділової репутації. На сьогодні відсутні загально прийняті стандарти по визначенню та оцінці ділової репутації, оцінки надаються якісні, суб'єктивні («сильна», «бездоганна», «стійка», чи, навпаки, «сумнівна», «слабка»), або застосовуються різноманітні рейтингові оцінки, методика визначення яких нечітка, або базується на думці декількох експертів, що певним чином обмежує їх об'єктивність та наукову цінність.

Якщо ж говорити про ділову репутацію як правову категорію, то це у будь-якому разі нематеріальне благо, під яким розуміють: результати інтелектуальної, творчої діяльності (ст. 199 ЦК); інформація (ст. 200 ЦК); особисті немайнові блага (ст. 201 ЦК). Вперше у вітчизняній практиці законодавче визначення поняття «ділова репутація» закріпив Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р.: «ділова репутація – сукупність підтвердженої інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності такої особи, її порядність та відповідність її діяльності вимогам закону». Однак, аналіз статей Закону України «Про банки і банківську діяльність», у яких використано термін «ділова репутація», свідчить про те, що переважно йдеться про ділову репутацію засновників, учасників, голови або членів правління, інших посадових осіб банківської установи. Таким чином, ділова репутація є немайновим благом, яке охороняється законодавством, і яке особа може надати у користування іншим суб'єктам цивільного права (згідно з ч. 1 ст. 1116 ЦК ділова репутація може бути предметом договору комерційної концесії). Виходячи з вітчизняних норм права, вплив на репутацію тісно пов'язаний з розповсюдженням інформації, незалежно від істинності чи неістинності розповсюджуваних відомостей. Однак, діюче законодавство не визначає види та склад відносин, предметом яких є ділова репутація організації, не містить ознак ділової репутації, не закріплює міру майнової відповідальності у разі приниження ділової репутації організації.

Репутація як соціальний феномен включає в себе складну систему цінностей, якими володіє організація в уявленнях цільових аудиторій, або деякий простір, обмежений системою аксіологічних координат. У дану систему входять такі значущі області цінностей, як матеріальні, моральні, професійні, соціальні, політичні та ідеологічні цінності. Дані параметри оцінюються цільовими аудиторіями в процесі їх взаємодії з організацією та відображаються на репутації.

Для розуміння причин виникнення репутаційного ризику та проблем, пов'язаних з управлінням ним, доцільно розглянути процес утворення ділової репутації організації. Створення репутації починається з формування іміджу організації, мета якого – привернення уваги та ідентифікація суб'єкта. Під іміджем організації прийнято вважати її певний образ, що виник в незначний проміжок часу у свідомості суспільства. Це поверхне-

ве, емоційне уявлення про діяльність компанії. Особливістю іміджу є те, що він створюється цілеспрямовано і досить швидко під впливом лише зовнішніх факторів (публікації у ЗМІ, рекламні заходи, і т. ін.). На думку А. Є. Богоявленського, «імідж ефективний, коли зовнішній вплив направлений на почуття недосвідченої людини, яка не усвідомлює, що нею таким чином керують» [8, с. 61]. Особливе значення емоційної компоненти пізнання, яка забезпечує оцінювання та уподобання, підкреслює Г. М. Андреева [9, с. 140]: «саме емоційні реакції, що характерні при міжособистісному сприйнятті, виникають раніше «холодного знання». Візуальний вплив емоційної складової іміджу (через кольори, образи) та оціночний (через тональність та специфіку подання фактів) спроможні стимулювати набагато більш негайну дію, ніж це мало би місце при когнитивній роботі з інформацією. Визнаючи наявність впливу емоційної компоненти на репутаційний ризик організації, провідні спеціалісти у галузі репутаційного ризик-менеджменту акцентують увагу на емоціях лише у питаннях взаємовідносин між співробітниками та просування продукції компанії [10, с. 140]. Емоційна складова ігнорується фахівцями при оцінці репутаційного ризику організації.

Набір віртуальних посилянь, розповсюджуваних організацією, має комунікативний (через процес спілкування із зацікавленими сторонами) та експертний вплив (через надання різноманітних фактів, даних, схем), формуючи раціональну складову іміджу. Дискусійним є питання щодо складу та обсягу інформації, необхідної для формування іміджу організації. За твердженням А. Замана [10, с. 51] «дефіцит часу, уваги та довіри впливає на очікування людей відносно корпоративної поведінки», та визначає процеси прийняття рішень, отже, не врахування цього факту є джерелом репутаційного ризику.

Переломлюючись через індивідуальне сприйняття, індивідуальні цінності, індивідуальний досвід взаємодії з організацією та подібними організаціями, іміджеві складові трансформуються в очікування індивіду щодо майбутніх дій компанії. При управлінні репутаційним ризиком доцільне дослідження впливу репутаційних агентів та репутаційних факторів на формування очікувань щодо організації у окремих груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів).

Вважається, що репутацією доволі складно маніпулювати, оскільки вона формується з часом під впливом цілого комплексу параметрів: ефективності менеджменту, етики ведення бізнесу, успішності бізнес-розвитку, якості послуг, операційних і фінансових показників, інформаційної активності, кадрового потенціалу, соціальної відповідальності тощо. Останнім часом відбулися значні зміни в тому, як формується довіра до компаній, адже сьогодні стейкхолдери надають великого значення показникам залучення і взаємодії: серед критеріїв домінує добре ставлення до співробітників, вміння прислухатися до думки клієнтів і демонструвати етичні та прозорі норми ведення бізнесу. Показники, засновані на критеріях діяльності, в т.ч. фінансові показники і визнання компанії «кращим роботодавцем», майже вдвічі зменшили свою важливість впродовж останніх років (39% в 2013 році проти 76% в 2008 році) [11].

Ділова репутація залежить від того, наскільки компанія є прогнозованою у своїй поведінці та з якою вірогідністю вона виправдає очікування зацікавлених сторін. Г. Хоней в роботі [12] зазначає, що у разі відхилення реального стану та дій організації від очікуваних стейкхолдерами виникає репутаційний ризик, який при перевищенні очікування може розглядатися як шанс, при співпаданні реального стану з очікуваним ризик відсутній; якщо очікування не виправдовуються, ризик стає загрозою, і його величина зростає із збільшенням розриву між очікуванням та реальністю

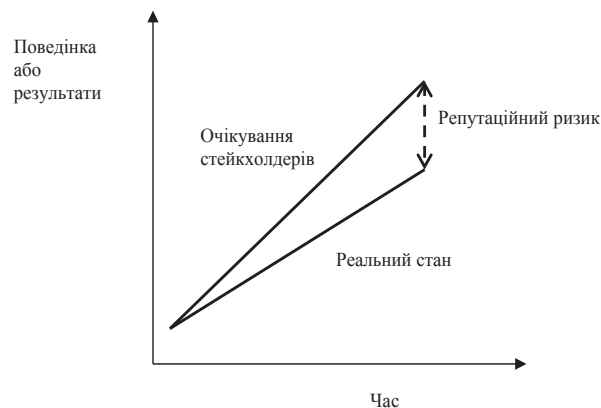


Рис. 1. Виникнення репутаційного ризику (складено за [13])

(рис.1). Г. Хоней характеризує репутаційний ризик як стратегічний (не операційний), нематеріальний, поведінковий, значний, як загрозу безперервності бізнесу.

Не вирішеним на сьогодні є питання визначення ймовірності настання ризикової події та масштабу майбутніх подій, оцінки потенційного збитку від реалізації репутаційного ризику, визначення альтернативної вартості обмеження збитку, швидкості та вартості відновлення довіри.

Зважаючи на складність проблеми, на сьогодні кількісна оцінка репутаційного ризику не здійснюється – виключно якісна, експертна. Прикладом експертної оцінки даного ризику є підходи, запропоновані Національним банком України (НБУ) в Методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [14]. Основними факторами, які, з точки зору Національного банку, впливають на рівень ризику репутації банківської установи, є:

- сприйняття ринком якості менеджменту і фінансової стабільності установи;
- сприйняття продуктів або послуг, які пропонуються банком;
- бажання та здатність керівництва пристосовуватися до змін у регулятивних вимогах;
- наявність контролю якості існуючих або нових послуг;
- обсяг послуг довірчого управління та умови їх здійснення;
- характер та обсяг скарг та звернень від клієнтів і здатність та бажання керівництва відповідно реагувати на них;
- існування дуже гучної або помітної судової справи проти банку, або його керівництва;
- штрафи, пені та інші фінансові збитки, понесені банком в минулому в результаті притягнення банку, або його керівників, до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності;
- реакція керівництва на перевірки регулятивних органів;

– участь банку у Державному фонді гарантування вкладів фізичних осіб;

– наявність розроблених кодексів етики або поведінки.

Коло зацікавлених сторін, представлене у визначенні НБУ поняття ризику втрати ділової репутації обмежене клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) та органами нагляду, тому і запропонований перелік факторів не в повній мірі характеризує репутаційний ризик банку та якість управління ним, не є вичерпним та потребує уточнення. Методика оцінювання не дає чітких критеріїв оцінки як впливу окремих факторів, так і сукупного ризику репутації, градуюючи його як «низький», «помірний», «високий».

Основні підходи до формування системи управління ризиком репутації викладені в Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [15]. Документ містить як загальні підходи (стосовно етапів ризик-менеджменту, розподілу повноважень, вимоги щодо комплексності системи ризик-менеджменту, систематичності здійснення аналізу та контролю ризиків), так і специфічні, що стосуються саме репутаційного ризику:

– врахування у політиці та положеннях банку стандартів роботи з клієнтами та іншими зовнішніми сторонами, роботи з інформацією та наймання персоналу із відповідною позитивною репутацією;

– необхідність розробки інформаційної системи управління щодо моніторингу уразливості всіх видів діяльності банку до ризику репутації;

– контроль за репутацією клієнтів банку для уникнення контактів із клієнтами із незадовільною репутацією;

– необхідність проведення регулярного моніторингу повідомлень засобів масової інформації про банк, пов'язані з ним структури та клієнтів з метою вжиття відповідних заходів, спрямованих на підтримання та відновлення позитивної репутації банку та його іміджу.

Асоціацією російських банків розроблено «Стандарт якості управління репутаційним ризиком в кредитних організаціях» [16]. Документ в цілому носить загальний характер: підкреслена необхідність визначення показників, що характеризують репутаційний ризик, важливість визначення кола осіб і рівнів управління, залучених до контролю репутаційного ризику, і вироблення внутрішніх банківських інструкцій і методик з управління цим видом ризику. В документі запропонована шкала оцінки зрілості процесів управління організацією репутаційним ризиком – від «нульового рівня» до «оптимізованого» (всього шість рівнів), підкреслена важливість системного підходу та автоматизації. Вибір якісних і кількісних показників репутаційного ризику залишений на розсуд банків.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведений аналіз дав можливість визначити такі необхідні питання щодо проведення дослідження управління репутаційним ризиком організаціями:

– конкретизація поняття «репутаційний ризик»;

– удосконалення підходів до визначення груп стейкхолдерів за особливостями їх очікувань щодо організації та подальшого впливу на її діяльність;

- визначення та упорядкування джерел загроз діловій репутації організації;
- визначення індикаторів репутаційного ризику;
- розробка методики оцінювання репутаційного ризику;
- розробка комплексного підходу щодо управління репутаційним ризиком та визначення можливих стратегічних напрямків його зниження.

Отже, в такому порядку організоване дослідження представляє практичний інтерес в подальшому впровадженні.

Список літератури:

1. John Farrell Reputation Risk: Beyond Solution Provider Hype and Now a Core Enterprise Risk?: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.intelligentmanagementtrends.com/blog/reputation-risk-beyond-solution-provider-hype-and-now-a-core-enterprise-risk>
2. Sarah Veysey Corporate risk management focus rises but effectiveness lags: Analysis: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.businessinsurance.com/article/20120117/NEWS06/120119908>
3. Rodd Zolkos Reputational risk is a growing concern for businesses [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.businessinsurance.com/article/20121007/NEWS06/310079983>
4. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
5. Даулинг Грэм Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Грэм Даулинг; Пер. с англ. – М. : ИМИДЖ-Контакт, ИНФРА-М, 2003. – 368 с.
6. Гриффин Э. Управление репутационными рисками: Стратегический подход / Эндрю Гриффин; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 237 с.
7. Берницька Д. І. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства / Д. І. Берницька, Н. О. Кравчук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3 – С. 41-45.
8. Богоявленский А. Е. Понятия «имидж», «репутация» и «образ» в контексте «Критики чистого разума» А. Канта / А. Е. Богоявленский // Акценты. Новое в массовой коммуникации. – 2004. – № 5-6. – С. 57-62.
9. Андреева Г. М. Психология социального познания: Учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / Г. М. Андреева. – Издание второе, перераб. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 288 с.
10. Заман А. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости / А. Заман / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 416 с.
11. Edelman Trust Barometer 2013: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/trust-2013/>
12. Honey G. A Short Guide to Reputation Risk. Farnham: Gower Publishing. – 2009. – 119 p.
13. Honey G. Integrating Reputation Risk within an ERM framework / Chiron consultants. – January 2012: [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.theirm.org/events/documents/Gary_honey.pdf
14. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків». – Схвалено постановою Правління Національного банку України 15.03.2004 № 104: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04/>
15. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. – Схвалені постановою Правління Національного банку України 02.08.2004 № 361: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>
16. Стандарт качества управления репутационным риском в кредитных организациях. – Ассоциация российских банков. – Версия 1.1. от 17.11.2010 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://arb.ru/b2b/docs/411949/>

Тростянська К. Н.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

**УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИОННЫМ РИСКОМ ОРГАНИЗАЦИИ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ**

Резюме

Исследованы существующие подходы к управлению репутационным риском организации и определены направления дальнейших разработок.

Ключевые слова: репутация, репутационный риск, риск-менеджмент

Trostyanska K. M.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

**MANAGEMENT OF REPUTATION RISK OF THE ORGANIZATION:
CURRENT STATE AND PROBLEM ASPECTS**

Summary

Existing approaches to the management of reputational risk of the organization were investigated and the directions of further development were defined.

Key words: reputation, reputation risk, risk management.

УДК 330.161: 330.341.44

Филюк В. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУПЕРЕЧНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ

Наведено авторську класифікацію суб'єктів концентрації ринків. Проаналізовано економічні інтереси кожного з учасників цих процесів та виявлені можливі суперечності між ними. Запропоновано шляхи усунення суперечностей між інтересами учасників концентрації ринків в Україні.

Ключові слова: економічний інтерес, концентрація ринків, опортуністична поведінка, злиття та поглинання, рейдерство.

Постановка проблеми. Процеси концентрації, якими характеризується розвиток сучасних національних та міжнародних ринків, зазнають суттєвих змін під впливом дедалі більшої глобалізації та дерегуляції економічних відносин. Перш за все це проявляється в розширенні географічних та продуктових меж ринку, застосуванні якісно нових способів конкурентної боротьби та форм концентрації, а також розширенні переліку суб'єктів, які беруть участь у цих процесах. За таких умов відбувається трансформація економічних інтересів останніх, які дедалі частіше суперечать одні одним. Це негативно впливає як на результати концентрації для самих підприємств, так і на ефективність функціонування ринку та економіки. Особливо гостро ці суперечності проявляються в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються.

Негативний вплив процесів концентрації ринків на інтенсивність конкурентної боротьби на вітчизняних ринках за умов незавершених трансформаційних перетворень та деформованості існуючих ринкових відносин зумовлює гостру необхідність виявлення основних суперечностей, які виникають між інтересами учасників цих процесів, та пошук шляхів їх вирішення з метою посилення позитивного впливу концентрації на економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти процесів концентрації ринків були широко висвітлені в економічній та юридичній літературі другої половини ХХ ст. Значний внесок у дослідження даної проблематики серед вітчизняних науковців зробили В. Базилевич, А. Герасименко, А. Ігнатюк, В. Лагутін, А. Лозова, Ю. Уманців тощо. У своїх працях учені аналізують необхідність та наслідки процесів концентрації ринків, оцінюють її рівень на товарних ринках та пропонують ефективніші шляхи контролю за цими процесами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, питання виявлення основних суперечностей між інтересами учасників концентрації ринків та можливостей їх подолання, на наш погляд, не знайшли належного висвітлення у вітчизняній літературі.

Метою статті є аналіз суперечностей, які виникають між інтересами суб'єктів господарювання у процесі їх участі в концентрації ринку та виявлення можливостей їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток вітчизняних ринків товарів і послуг характеризується активною участю підприємств у процесах концентрації. В економічній літературі існує безліч підходів до визначення їх сутності. В теорії галузевих ринків концентрація ринку визначається як характеристика його структури, яка відображає відносну величину та кількість фірм, що пропонують продукцію [1, с. 87]. Фахівці з питань антимонопольного контролю визначають це поняття як зосередження економічно значимих показників чи характеристик в руках незначної кількості господарюючих суб'єктів, за якого акумулюється матеріальна та представницька влада [2, с. 56]. В цілях нашого дослідження ми виходимо з точки зору біхевіористського підходу і під концентрацією ринку розуміємо систему соціально-економічних відносин, які виникають між економічними суб'єктами в процесі нарощування ринковими учасниками ринкової частки.

Концентрація ринку в сучасних умовах може здійснюватися двома основними шляхами. Перш за все вона може бути результатом концентрації капіталу, тобто збільшення його розміру за рахунок використання певної частини прибутку для розширення виробництва [3, с. 253]. Зважаючи на те, що нарощування ринкової частки в цей спосіб вимагає значних витрат часу, у господарській практиці концентрація ринку значно частіше є результатом об'єднання (злиття, приєднання чи поглинання) підприємств, які випускають аналогічну або суміжну продукцію. Саме в процесі такої взаємодії суб'єкти господарювання відстоюють власні інтереси, які дуже часто не співпадають або ж суперечать цілям державної конкурентної політики.

Вибір конкретної форми участі підприємств у цих процесах безпосередньо залежить від поведінки усіх економічних суб'єктів, яка визначається їх потребами та інтересами. Для кращого розуміння останніх та з'ясування сутності суперечностей, виникнення яких вони зумовлюють, необхідно визначити поведінку яких суб'єктів впливає на характер та форму концентрації ринків. У зв'язку з цим виникає необхідність їх чіткої класифікації.

На нашу думку, усіх суб'єктів концентрації ринків можна умовно поділити на три основні групи – юридичні особи (підприємства), фізичні особи та держава (див. рис. 1). Підприємства беруть безпосередню участь у процесах злиття та поглинання, намагаючись при цьому реалізувати свої інтереси, основними серед яких є отримання прибутку, збільшення власної економічної могутності на ринку та досягнення приросту капіталу. В залежності від ролі, в якій суб'єкт господарювання бере участь у процесах концентрації, та його національної приналежності, інтереси та потреби ринкових суб'єктів можуть відрізнятися. Так, для об'єкта угоди основною метою може виступати виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби, для рейдерів – отримання швидкого прибутку від спекуляцій, а для іноземних компаній та ТНК – посилення власної присутності на внутрішньому ринку тієї чи іншої країни.

До другої групи суб'єктів концентрації ринків належать фізичні особи, а саме – власники та менеджери підприємств, які беруть участь у цих процесах. Хоч вони й не виступають безпосередніми учасниками, їх особистіс-

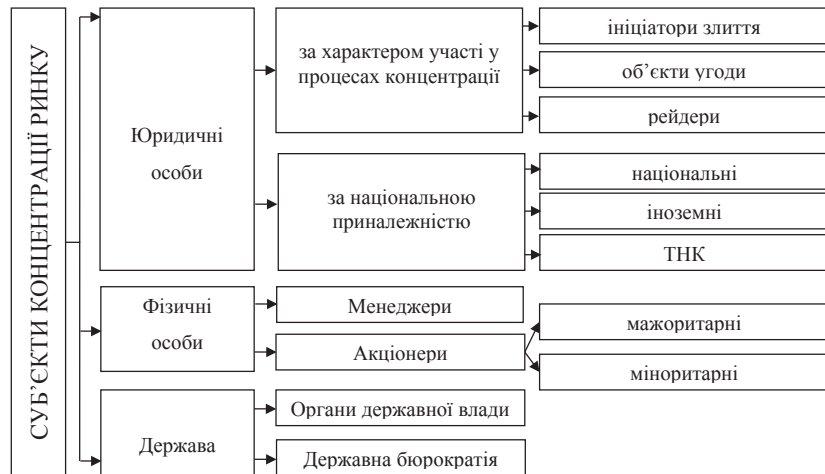


Рис. 1. Класифікація суб'єктів концентрації ринку

Джерело: власна розробка автора

ні потреби та інтереси справляють значний вплив на перебіг та результати процесів концентрації. Зокрема, приймаючи відповідні рішення акціонери компанії виходять із необхідності підвищення ринкової вартості власної компанії, покращення її репутації та отримання дивідендів. Водночас менеджери вищої ланки зазвичай переслідують лише одну ціль – поліпшення власного добробуту.

Зважаючи на те, що власники та управлінці виступають необхідною умовою існування кожної юридичної особи, яка є учасником злиття чи поглинання, ми вважаємо, що інтерес суб'єкта господарювання необхідно розглядати як суму двох складових: 1) загального інтересу підприємства, на задоволення якого спрямована його діяльність (отримання прибутку, підтримка виробничого потенціалу, утримання позиції на ринку) та 2) індивідуальних інтересів його внутрішніх стейкхолдерів (акціонерів, менеджерів, працівників). Їх реалізація у сучасних умовах характеризується високим ступенем невизначеності, динамічними змінами середовища їх діяльності, а також всезростаючим впливом глобалізації.

Останнім суб'єктом концентрації ринків виступає держава, на яку в особі органів державної влади покладені регулятивні функції, що проявляються у здійсненні антимонопольного контролю за цими процесами. Водночас державна бюрократія, переслідуючи особистісні цілі, через лобювання інтересів окремих ринкових учасників може сприяти участі одних підприємств у процесах ринкової консолідації та стримувати інших.

Зважаючи на таку різноманітність суб'єктів концентрації ринків і виникають суперечності між їх інтересами. Ще Р. Коуз звертав увагу на те, що ринкові суб'єкти «дбаючи про свої власні інтереси, чинять дії, які полегшують або ускладнюють дії інших» [4, с. 28]. Якщо на початку ХХ ст. діяльність усіх контрагентів узгоджувалася насамперед «невидимою рукою ринку», то в сучасних умовах дедалі частіше виникають проблеми, пов'язані із нехтуванням інтересів окремих груп осіб, наприклад мінори-

тарних акціонерів, компаній, що є об'єктом поглинання, держави, тощо. У зв'язку з цим виникає необхідність введення додаткових інституційно-правових норм для гарантії забезпечення реалізації інтересів кожного суб'єкта.

У процесі концентрації ринків підприємства намагаються задовольнити свій головний економічний інтерес – отримання прибутку. З цією метою вони об'єднуються чи поглинають інші господарські одиниці і таким чином збільшують свою присутність на ринку, задовольняють попит все більшої частини споживачів і намагаються захопити виключне становище на ринку. Особливо це стосується компаній-покупців у випадку злиття та компаній-агресорів при поглинанні. Однак дуже часто ці прагнення могутніших у фінансовому аспекті підприємств не співпадають з інтересами їх менш потужних партнерів.

Варто зауважити, що суперечності інтересів учасників концентрації ринку виникають внаслідок опортуністичної поведінки одного з них. Ця поведінка може набувати екзогенного та ендогенного характеру. Зовнішній опортунізм проявляється при здійсненні трансакцій між суб'єктами господарювання, тобто фактично є результатом злиття чи поглинання підприємств, рейдерства, грінмейлу тощо. Тобто, фактично, він породжує суперечність інтересів різних господарюючих суб'єктів. Що стосується внутрішньої опортуністичної поведінки, то вона пов'язана реалізацією власних інтересів внутрішніми стейкхолдерами компанії (менеджерами, працівниками або акціонерами) всупереч встановленим правилам та за рахунок інших суб'єктів.

Екзогенна опортуністична поведінка може проявлятися уже в процесі укладання угоди про злиття. Яскравим прикладом цього є злиття на непаритетних умовах, за яких акціонери компаній-учасників мають різні частки (паї) в статутному капіталі новоствореного підприємства [5, с. 190]. Наприклад, при злитті швейцарського сировинного трейдера «Glencore» та гірничо-видобувної компанії «Xstrata», остання за кожен свою акцію отримала 2,8 акції «Glencore». З одного боку, злиття на непаритетних умовах, як правило, зумовлюються різницею в капіталізації компаній, а з іншого – призводять до того, що в акціонерів компанії-цілі зменшуються можливості впливати на прийняття рішень, а отже й відстоювати свої інтереси.

Крім того, у процесі злиття на непаритетних умовах дуже часто не задовольняються інтереси менеджерів компанії-цілі. Така ситуація сприяє посиленню опортуністичної поведінки останніх стосовно власників компанії. Фактично, при об'єднанні для них постає вибір: або торгуватися з компанією-покупцем, керуючись власними інтересами (збереження власного робочого місця після злиття), або ж торгуватися, захищаючи інтереси своїх акціонерів, намагаючись отримати максимально можливу ціну за активи компанії [6, с. 126]. Обидва варіанти розвитку подій призводять до виникнення суперечностей між інтересами менеджерів та акціонерів компанії-цілі. У першому випадку, управлінці отримують значно більші вигоди в результаті угоди, порівняно з акціонерами. І це зрозуміло, оскільки топ-менеджерам, які втратили свою посаду в результаті поглинання, досить важко знайти роботу в інших компаніях. Якщо ж менеджери діють

в інтересах акціонерів, то зазвичай це призводить до нехтування їх власними інтересами, що проявляється у втраті роботи.

Ще більше суперечностей виникає між учасниками злиття уже після укладання угоди. О. Уільямсон зазначав, що при найменшій можливості компанії порушують умови комерційних домовленостей на свою користь, якщо це відповідає їх довгостроковим інтересам [7]. У процесі концентрації ринку це чітко проявляється, якщо виявляється, що в результаті об'єднання новостворене підприємство досягло настільки великих розмірів, що це шкодить його діяльності. За таких умов підприємство – об'єкт угоди намагається зберегти свої виробничі потужності та штат працівників. Це не завжди можливо, особливо в ситуаціях, якщо об'єднання відбувалося не на паритетних засадах.

Суперечність між інтересами партнерів по злиттю може також виникати в результаті приховування справжніх намірів одного із учасників щодо напрямку подальшої діяльності новоствореного суб'єкта, недобросовісного розпорядження набутими об'єктами власності фінансово слабшого партнера, використання сильної позиції на шкоду партнерам шляхом порушення прийнятих домовленостей [8, с. 71]. Однак найбільш гостро розвиваються та становлять найбільшу загрозу конфлікту інтересів, які виникають у процесі недружнього поглинання.

Якщо поглинання компанії відбуваються, виходячи зі спекулятивних мотивів, то зазвичай у таких випадках використовується грінмейл, за якого повністю нехтуються інтереси компанії – об'єкта поглинання. При цьому компанія-агресор робить все можливе для створення нестерпних умов діяльності, зокрема здійснюються скликання позачергових зборів акціонерів, подання великої кількості судових позовів, скарг до різних контролюючих органів та ряд інших заходів з метою змушення керівництва компанії-цілі викупити за завищеною ціною акції, що потрапили до рук агресора. Результатом цього стає зниження ефективності використання ресурсів жертви, зростання витрат, що абсолютно не відповідає її інтересам. Діяльності грінмейлерів сприяє недосконалість чинного законодавства та корумпованість більшості чиновників.

Необхідно зазначити, що проблема суперечності інтересів компанії-жертви та компанії-поглинача особливо актуальна в Україні. Це підтверджується наступними даними. Якщо щорічний обсяг сегменту злиттів та поглинань в Україні оцінюється в приблизно 5 млрд. дол., то відповідно до оцінок інвестиційних компаній дві третини його становлять ворожі поглинання, які в українських реаліях приймають форму рейдерських атак. Захопленнями підприємств в національній економіці займається близько 50 рейдерських груп, результативність діяльності яких досягає 90% [9, с. 130]. З кожним роком ця проблема в Україні посилюється. Так, якщо в 2010 р. Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захоплення підприємств розглянула близько 900 звернень про ворожі поглинання (тобто 75 заяв за місяць), то в грудні 2011 р. їх кількість становила уже 200 [10].

Така ситуація пояснюється низьким рівнем захисту приватної власності в Україні та недосконалістю вітчизняного законодавства. Це підтверджується даними про індекс економічної свободи, відповідно до яких за цим

показником Україна у 2013 р. займала 161-е місце із 177 країн світу, а за субпоказником, який характеризує дієвість законодавчої системи та рівень захисту прав власності, вона знаходиться на 94-му місці [11, с. 445-446].

Дійсно, у вітчизняному законодавстві відсутні чітко прописані правила корпоративних відносин, а тому саме акціонерні товариства найчастіше стають об'єктами недружніх поглинань та рейдерських атак. Крім того, існуюча нормативно-правова база не містить чітко сформульованих процедур поглинання, ознак, за якими ці процеси можна віднести до законних чи протизаконних, а також відсутній загальний механізм оцінки впливу процесів злиття та поглинання на ринок та підприємств, що діють на ньому. Ще гірша ситуація склалася із захистом прав власності (за оцінками аналітиків цей показник в Україні є одним із найнижчих у світі). Так, за індексом захисту прав власності Україна займає 118 місце із 130 країн світу (значення індексу складає 4 пункти). За субіндексом цього показника, який характеризує політичне та законодавче середовище і який включає оцінку незалежності судів, верховенства закону, політичну стабільність та контроль за корупцією, наша країна також займає вкрай низьке положення – 104 місце (3,6) в світі та 23 із 24 країн Центральної і Східної Європи [12].

Окрему увагу слід приділити суперечності, яка виникає між інтересами менеджерів компанії та її акціонерами. На думку представників інституційної теорії М. Дженсена та В. Меклінга, джерелом конфліктних ситуацій між корпоративними менеджерами, які виконують функції агентів власників компанії, та безпосередньо самими власниками є виплата останнім їхнього доходу у формі дивідендів [13]. Виплата дивідендів, повернення капіталу, спрямовані викупи акцій та інші аналогічні дії зменшують обсяг ресурсної бази корпорації, наслідком чого стає зниження можливостей менеджменту до більш гнучкого управління фінансовими ресурсами. Це створює певні складнощі та проблеми для управлінської ланки компанії, оскільки, як правило, виникає значно більший обсяг роботи щодо аналізу ринку ресурсів та їх залучення. Використання внутрішніх резервів за рахунок скорочення чи відмови від виплат акціонерам їхніх прибутків дає можливість ефективніше розпоряджатися фінансами корпорації.

У рамках агентської теорії управлінці вже не прагнуть максимального задоволення інтересів своїх акціонерів. В основі їх діяльності лежать власні інтереси, які не завжди співпадають з інтересами акціонерів. Якщо оцінка роботи менеджменту вищої ланки значною мірою залежить від зростання обсягів продажу, а не від показника прибутковості для акціонерів, то менеджери можуть укладати угоди про злиття та поглинання, керуючись власною вигодою, а не прагненням збільшити добробут акціонерів. У деяких випадках це негативно може відобразитися на структурі ринку, на якому діє їх корпорація.

Проблема загострюється ще й тим, що у великих компаніях зі складною організаційною структурою, здатність акціонерів контролювати дії менеджерів обмежена. Бажання управлінців уникнути нагляду з боку власників є одним із найсильніших мотивів для участі в різних корпоративних конфліктах, які загострюються не тільки в процесі злиттів та поглинань, але й у поділі бізнесу чи інших способах реорганізації компанії.

Окрім суперечностей, які виникають між приватними інтересами суб'єктів господарювання, у процесі концентрації ринків виникає також суперечність між приватними та державними інтересами. Рівень консолідації на товарних ринках, в першу чергу, залежить від того, які «правила гри» створюються законодавчою владою у процесі реалізації економічної політики. Їх особливістю є те, що вони мають відображати як суспільні інтереси держави, які стосуються питань конкуренції, так і приватні інтереси підприємств.

У процесі концентрації ринку деякі державні інтереси, реалізація яких забезпечується діяльністю органів законодавчої та виконавчої влади, суперечать як інтересам ринкових суб'єктів, так і інтересам чиновників, які ці органи представляють. Більше того, інколи навіть виникає конфлікт інтересів між цілями самої державної політики. Зокрема, з одного боку, ст. 42 Конституції України проголошується необхідність захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, а отже й максимального обмеження рівня концентрації, а з іншого – у Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів основною метою державної політики проголошується забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення інноваційної активності підприємств. Останнє в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки неможливе лише за рахунок використання внутрішніх фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, а тому вимагає об'єднання декількох підприємств (в т. ч. тих, що діють на одному і тому самому ринку), що відповідним чином позначається на рівні концентрації товарних ринків.

Цікавим є досвід вирішення цієї суперечності у країнах з розвинутою ринковою економікою. Зокрема досвід державного регулювання Франції, Німеччини, Південної Кореї та інших країн показує, що їх конкурентна та промислова політика, в першу чергу, була спрямована на контроль за діяльністю компаній, а не на регулювання цілої галузі. Її результатом стало виховання так званих «національних чемпіонів». Наприклад, у Франції у кожній галузі були створені одна-дві великі компанії, конкуренцію яким складала велика кількість дрібних та середніх підприємств. Компанії-лідери повинні були конкурувати з іноземними підприємствами на світових ринках. Основним критерієм відбору був рівень технологічного розвитку суб'єкта господарювання в окремій товарній ніші [14].

Разом з тим, варто відзначити, що такий варіант розвитку подій не завжди спрацьовує у країнах з перехідною економікою. Більше того, він несе у собі загрозу вияву опортуністичної поведінки з боку суб'єктів господарювання, які займають виключне становище відносно цілей державної політики. Привілеї, які надаються їм державою для діяльності на зовнішніх ринках, вони можуть використати для досягнення монопольного чи навіть домінуючого становища на внутрішньому ринку.

Сам процес відбору компаній до «національних чемпіонів» може бути спотворений, про що свідчать результати процесів приватизації в Україні. До «ліги обраних» будуть потрапляти лише підприємства, наближені до державних чиновників, оскільки в цьому випадку їх економічні інтереси будуть співпадати. Це призведе до низки негативних наслідків, таких як

спотворення конкуренції та необґрунтоване підвищення рівня концентрації на внутрішніх ринках, низької конкурентоспроможності продукції на глобальних ринках (оскільки акумульовані ресурси будуть спрямовуватися не на вдосконалення товару, а на розширення діяльності в межах країни), неефективного розподілу державних ресурсів, що призведе до недофінансування розвитку цілих галузей, зростання суспільного невдоволення, тощо.

Висока ймовірність такого варіанту розвитку подій у країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою пояснюється тим, що вони характеризуються високим рівнем корумпованості державної влади. Так, Україна за індексом сприйняття корупції займає 144-е місце в світі [15]. Вкрай низькими значеннями цього індексу характеризується розвиток всіх країн постсоціалістичного табору, що дає можливість віднести їх до категорії високо корумпованих. У зв'язку з цим можемо зробити висновок, що стратегія «виращування національних чемпіонів» у цих країнах не принесе належного результату.

Тим не менше, у більшості індустріально розвинутих країн інтересам укріплення позицій національних компаній на світовому ринку віддається безумовний пріоритет порівняно з принципами вільної конкуренції, відповідно до яких продукцію на ринку має пропонувати велика кількість виробників і попит між ними повинен рівномірно розподілятися. А тому з метою забезпечення конкурентоспроможності власної продукції на міжнародному ринку Україна повинна впроваджувати подібний ефективний господарський досвід у власну практику, враховуючи при цьому специфічні умови функціонування вітчизняної економіки та історичний розвиток.

Зважаючи на те, що конфлікт інтересів ТНК та національних підприємств і держави охоплює мегаекономічний рівень і зумовлюється набагато більшим рядом факторів він стане об'єктом наших подальших наукових досліджень.

Висновки та пропозиції. Існування значної кількості суперечностей між інтересами учасників концентрації ринків спричиняє негативний вплив на розвиток як ринкового середовища, так і економіки в цілому. З метою їх часткового або повного усунення необхідним є поєднання заходів формального та неформального інституційного регулювання. Державна конкурентна політика повинна узгоджуватися з цілями промислової політики задля забезпечення «здорового» економічного суперництва та високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Крім того, необхідною є розробка заходів, спрямованих на інтенсивну боротьбу з грінмейлом, рейдерством, а також лобіюванням інтересів окремих бізнес-груп державною бюрократією.

Разом зі створенням належного, ефективно діючого інституційного середовища, що базується на комплексі формальних норм та правил, з метою пом'якшення конфліктів між інтересами різних учасників процесу концентрації ринків має бути сформований ряд неформальних інститутів. Вони повинні включати в себе набір неписаних принципів, норм та рекомендацій щодо поведінки компаній у конкурентній боротьбі в цілому та при їхній участі у процесах консолідації зокрема. Їх порушення викликатиме широкий резонанс у суспільстві. Через низку громадських організацій та

ЗМІ ініціюватимуться громадські обговорення діяльності компаній-порушників, що негативним чином позначатиметься на їх іміджі та співпраці з іншими контрагентами ринку. Це забезпечить досягнення державою двох цілей одночасно: 1) підвищення культури конкуренції у підприємницькому секторі зокрема та в суспільстві в цілому; 2) стимулюватиме підприємства до відповідальних та чесних дій по відношенню до своїх партнерів в процесі концентрації та ведення конкурентної боротьби.

Список літератури:

1. Ігнатюк А. І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія / А. І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
2. Князева И. В. Антимонопольная политика в России [учебное пособие] / И. В. Князева. – 2-е изд., перераб. – М. : Омега-Л, 2007. – 493 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
5. Бурибаев Н. Экономическая природа и типология процессов слияния и поглощения в корпоративном секторе / Н. Бурибаев // Экономические стратегии. – №8. – 2006. – С. 188-190.
6. Щукина Л. Влияние корпоративных конфликтов на эффективность управления и стоимость компании: обзор теории и эмпирических свидетельств / Л. Г. Щукина // Корпоративные финансы. – №4(12). – 2009. – С. 116-129.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
8. Макаров А. М. Ответственное взаимодействие групп интересов как условие развития предприятия / А. М. Макаров // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика. – 2003. – С. 69-77.
9. Варналій З., Мазур І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З. С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – №2(3). – 2007. – С. 129-136.
10. Козлов Я. Особливості рейдерства в українській економіці [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2010-7/zmist/R_2/05Kozlov.pdf
11. Economic Freedom of the World. 2013 Annual report. [Електронний ресурс] // The Heritage Foundation. – 2013. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/pdf/2013/book/index_2013.pdf
12. International Property Rights Index. 2012 Report. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/ranking>
13. Jensen M.C., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, Vol. 3 (October) 1976, pp. 305-360.
14. Дынкин А., Кондратьев В. Экономическая концентрация, конкурентоспособность и экономический рост [Електронний ресурс] / А. Дынкин, В. Кондратьев // Режим доступу: <http://www.nicr.ru/?p=312>
15. Corruption Perception Index 2012 [Електронний ресурс] / Transparency International // Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>

Филук В. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНКА И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Приведена авторская классификация субъектов концентрации рынков. Проанализированы экономические интересы каждого из участников этих процессов и выявлены возможные противоречия между ними. Предложены пути устранения противоречий между интересами участников концентрации рынков в Украине.

Ключевые слова: экономический интерес, концентрация рынков, оппортунистическое поведение, слияния и поглощения, рейдерство.

Fyliuk V. V.

Taras Schevchenko National University of Kyiv

CONTRADICTIONS BETWEEN INTERESTS OF MARKET CONCENTRATION PARTICIPANTS AND THEIR PARTICULAR FEATURES IN UKRAINE

Summary

The paper shows an author classification of market concentration subjects. Economic interests of each participants of these processes are analyzed and possible contradictions between them are exposed. The ways of elimination of contradictions between interests of market concentration participants in Ukraine is suggested.

Key words: economic interest, market concentration, opportunistic behavior, mergers and acquisitions, raid.

УДК 336.717.6

Ярмош О. В.
Яворський П. Р.

Українська інженерно-педагогічна академія

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІНШИХ ДОХОДІВ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовано доцільність виокремлення інших доходів підприємства як окремого елемента в загальній структурі доходів підприємства. Розглянуті національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Досліджено залежність інших доходів промислового підприємства машинобудівної галузі від пов'язаних витрат.

Ключові слова: інші доходи підприємства, пов'язані витрати, аналіз фінансової звітності, стандарти бухгалтерського обліку, кореляційно-регресійний аналіз.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від виду його діяльності і форм власності, в умовах становлення ринкових відносин визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу та прибутку. Для прийняття управлінських рішень, прогнозування та планування оперативної, тактичної та стратегічної діяльності необхідно проводити всесторонній аналіз активів, зобов'язань та капіталу суб'єкта господарювання. Як важлива складова – аналіз інших доходів – займає важливе місце у системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень та виділення недостатньо вирішених частин загальної проблеми. Внесок в дослідження особливостей аналізу доходів підприємства зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких А. В. Красноусов, С. М. Масаєв, М. Г. Доррел, В. С. Марцина, В. В. Бочаров, Т. Г. Камінська, Е. С. Хендриксен та інші. Однак, найчастіше відомі методики аналізу фінансової звітності та фінансового стану підприємства рідко розглядають окремо інші доходи підприємства без включення їх частинами до складу доходів від операційної, фінансової або інвестиційної діяльності, та не враховують зв'язок інших доходів із пов'язаними витратами. Такий підхід відповідає Положенням (стандартам) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) України, але гальмує проведення аналізу за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (далі – МСБО) і значно ускладнює процес формування звітності, встановленої міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ). В цьому випадку не можна стверджувати про проведення аналізу фінансового стану підприємства в повній мірі.

Мета статті. Метою даної роботи є дослідження місця доходів, отриманих підприємством від іншої діяльності, в загальній структурі доходів підприємства, встановлення зв'язку таких доходів із пов'язаними витратами, побудова та аналіз зазначеної залежності.

Виклад основного матеріалу. Згідно МСБО при проведенні аналізу фінансової звітності та фінансового стану підприємства значна увага приді-

ляється іншим доходам, що відображається окремим пунктом в звіті «Про сукупні доходи» відповідно до МСФЗ. МСБО 18 «Дохід» визначає дохід як валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [1]. Відповідно пов'язаними витратами є ті витрати, які понесло підприємство у зв'язку із отриманням певного доходу.

В МСБО 1 «Подання фінансової звітності» зазначено, що інший сукупний прибуток містить статті доходів або витрат (включаючи коригування перекласифікації), які не визнані у прибутку або збитку, як вимагають або дозволяють, інші МСФЗ.

Як зазначено в [2], оцінюючи фінансові результати діяльності підприємства, доцільно дослідити співвідношення між витратами, обсягом виробництва і прибутком. Це дозволяє визначити той необхідний рівень використання виробничого потенціалу, при якому забезпечується прибутковість діяльності підприємства.

Кожне підприємство повинно чітко уявляти мету аналізу доходів і визначити перелік завдань, вирішення яких дозволить досягти поставленої мети. Одночасно встановлюється перелік показників, які повинні підлягати вивченню. Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці і порівняння з аналогічними підприємствами в регіоні, з показниками підприємств-конкурентів. Важливо також при аналізі виявити резерви збільшення прибутків (покриття збитковості), підвищення рентабельності й визначити конкретні заходи на перспективу.

Крім того, в процесі аналізу необхідно вивчити склад балансового прибутку, структуру та динаміку його зміни під впливом різних факторів. Основну частину прибутку підприємство отримує від реалізації продукції, робіт та послуг. В процесі аналізу вивчається динаміка виконання плану прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) і визначаються фактори зміни його величини. Прибуток від реалізації залежить в цілому на підприємстві від таких факторів: обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Виконання плану прибутку в значній мірі залежить від доходів діяльності, не пов'язаних із реалізацією продукції (інші доходи). Це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах; прибуток від здачі в оренду землі і основних засобів; отримані і сплачені пені, штрафи і неустойки; збитки від стихійного лиха та ін. Аналіз зводиться в основному до вивчення динаміки і причин отриманих збитків і прибутків в кожному окремому випадку. Збитки від виплати штрафів виникають у зв'язку із порушенням окремими службами договорів з іншими підприємствами, організаціями і установами. При аналізі встановлюються причини невиконання зобов'язань, застосовуються міри до запобігання допущених помилок [3].

На рис. 1 наведено загальну модель аналізу доходів від діяльності підприємства [3], згідно до П(С)БО України. Окремим блоком на рис. 1 авторами запропоновано розглядати іншу діяльність, як джерело отримання

прибутку (збитку), що відповідає МСБО та значно спрощує проведення аналізу для складання звітності за МСФЗ.

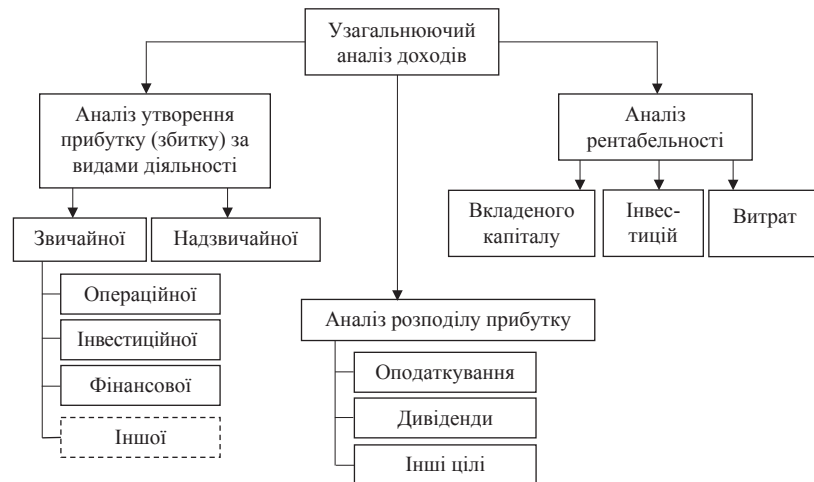


Рис.1. Загальна модель аналізу доходів від діяльності підприємства

Як відзначає автор [4] на сучасному етапі всі національні П(С)БО значною мірою ґрунтуються на МСБО. Незважаючи на те, що між ними існує певна узгодженість, яка полягає в тому, що окремі стандарти мають однакову мету, призначення, спільні назви, а деякі навіть відповідають за номерами, вони не тотожні.

Позитивними сторонами застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів є:

- можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;
- можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки;
- престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;
- у багатьох випадках велика надійність інформації;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також, що підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ

Таблиця 1

**Взаємозв'язок функцій, що задіяні в господарській діяльності
промислових підприємств**

Доходи / Витрати	Вид діяльності	Статті доходів / витрат	Підстатті доходів / витрат	Функція	
Доходи	Інвестиційна	Надходження і витрати від вибуття інших активів	Доходи і витрати, пов'язані із вибуттям інших активів	Інші доходи	
		Надходження і витрати від вибуття основних засобів	Доходи і витрати, пов'язані із реалізацією основних засобів		
	Операційна	Податки та збори	Інші податки та збори	Оплата податків	
		Інші доходи	Інші доходи	Інші доходи	
		Реалізація робіт та послуг	Агентська винагорода	Агентська винагорода	Агентська винагорода
			Реалізація пропусків	Реалізація пропусків	Пропуски на територію
			Реалізація інших послуг	Реалізація інших послуг	Інші доходи
			Здача в оренду майна	Здача в оренду майна	Оренда
		Енергоресурси та комунальні платежі	Енергоресурси та комунальні платежі	Повернення витрат	
	Реалізація товарів				
	Фінансова	Використання прибутку	Результати інвентаризації	Інші доходи	
		Курсові різниці			
		Порушення умов договорів	Штрафи, пені, неустойки за порушення умов договорів	Відсотки до отримання та оплати	
		Відсотки по кредитах, позиках, депозитах, векселях	Відсотки до отримання та оплати		
		РКО та інші послуги банків	РКО та інші послуги банків	Послуги банку	
Штрафи, пені		Штрафи, пені, неустойки	Інші витрати		
Надходження і витрати від вибуття активів	Доходи і витрати, пов'язані із вибуттям інших активів				
Витрати	Інвестиційна	Надходження і витрати від вибуття основних засобів	Доходи і витрати, пов'язані із реалізацією основних засобів	Інші витрати	
		Амортизація	Амортизація НМА		
	Операційна	Амортизація	Амортизація	Амортизація	

та приведення у відповідність методичних підходів до проведення аналізу фінансової звітності та оцінки фінансового стану підприємств для всіх секторів економіки України

Будь-який виробничий процес на підприємстві будується на економічній основі та спрямований на отримання доходу та прибутку. Тому виникає питання встановлення взаємозв'язку економічних функцій господарської діяльності залежно від конкретного виду діяльності (інвестиційної, оперативної чи фінансової) та відповідних статей та підстатей доходів та витрат такої діяльності. У табл. 1 наведено взаємозв'язок функцій, що задіяні в господарській діяльності промислових підприємств [5].

Наведені в табл. 1 функції дозволяють виокремити доходи з кожної із статей (операційних, фінансових, інвестиційних), які можуть бути сформовані в окрему групу інших доходів. Підприємствам, що ведуть діяльність згідно до МСБО, складають звітність відповідно до МСФЗ, або планують проведення аудиту провідною міжнародною компанією для розширення власної діяльності, отримання фінансової підтримки міжнародних компаній тощо, варто самостійно формувати групу інших доходів в загальній структурі доходів.

Іншим важливим моментом проведення аналізу інших доходів підприємства є оцінка зв'язку інших доходів від пов'язаних витрат, що дозволяє визначати ефективність здійснення таких витрат. Розглянемо можливість використання кореляційно-регресійного аналізу для дослідження залежності інших доходів промислового підприємства від пов'язаних витрат на прикладі підприємства машинобудівної галузі ПАТ «Харківський завод транспортного устаткування». Можливість використання такого аналізу була розглянута в [6] для кількісної оцінки непрямого впливу комерційних витрат на прибутковість підприємства. При цьому для абстрагування від значень абсолютних показників, зв'язок між якими є достатньо тісним та обумовлюється обсягами діяльності, на першому етапі, було визначено зв'язок між рівнем комерційних витрат до чистого доходу та рентабельністю чистого доходу за сукупністю торговельних підприємств, що досліджуються.

До складу інших доходів досліджуваного підприємства відносяться 11 статей, найбільш прибутковими з яких є: «Вантажна робота», «Електропостачання», «Торгівля», «Громадське харчування», «Транспортно-експедиційна робота», «Матеріально-технічне забезпечення» та «Інша допоміжна діяльність».

Для дослідження щільності зв'язку було розраховано значення коефіцієнту кореляції між іншими доходами за 11 статтями та пов'язаними витратами у період з 2010 до 2012 року (табл. 2).

Таблиця 2

Значення коефіцієнта кореляції між іншими доходами та пов'язаними витратами підприємства за 2010-2013 роки

Показник	2010 (рік)	2011 (за кварталами)				2012 (за кварталами)			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Коефіцієнт кореляції, %	99,2	99,7	99,1	98,5	97,7	99,1	96,6	96,0	97,7

Результати кореляційного аналізу показали наявність тісного прямого зв'язку між іншими доходами та пов'язаними витратами (коефіцієнти кореляції є високими). У даному випадку вважаємо раціональним будувати кореляційно-регресійну модель для даного підприємства для встановлення характеру досліджуваної залежності.

Отримуємо рівняння регресії у вигляді

$$y = 0,904x + 89455,084, \quad (1)$$

де y – сукупні інші доходи підприємства за період, грн.;

x – сукупні витрати, пов'язані з отриманим іншим доходом за період, грн.

Отримані значення коефіцієнтів кореляції та детермінації (0,948 та 0,899 відповідно) свідчать про високий ступінь адекватності побудованої моделі.

Висновки та пропозиції. Сьогодні при проведенні аналізу фінансового стану та фінансової звітності промислових підприємств за національними стандартами обліку окремим пунктом не виділяють інші доходи підприємства, що є важливим етапом аналізу та складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. Тому доцільно розглядати інші доходи підприємств як окрему складову загальних доходів підприємства.

Встановлено, що між іншими доходами та пов'язаними витратами існує щільний зв'язок (в умовах діяльності досліджуваного підприємства – прямий). З метою планування рівня інших доходів у зв'язку з понесеними витратами в статті є побудована аналітична модель такої залежності. Наявність такої інформації підвищує ефективність прийняття управлінських рішень і є необхідною умовою діяльності підприємства на міжнародних ринках або залучення іноземного капіталу.

Список літератури:

1. МСБО 18 «Дохід»: за даними Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО_18.pdf.
2. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах – К. : «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
3. Волкова Ю. Особливості аналізу операційної (основної) діяльності підприємства. / Ю. Волкова // Економічний аналіз. – 2008. – Випуск 3(19). – С. 257-260.
4. Пирець Н. М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н. М. Пирець, Я. Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228-234.
5. Масаев С. Н. Оценка системы управления компанией на основе метода адаптационной корреляции к внешней среде / С. Н. Масаев, М. Г. Дорпер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-sistemy-upravleniya-kompaniey-na-osnove-metoda-adaptatsionnoy-korrelyatsii-k-vneshney-srede>.
6. Красноусов А. В. Оцінювання впливу комерційних витрат на рентабельність торговельного підприємства / А. В. Красноусов // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3(7). – С. 44-49.

Ярмош Е. В.
Яворский П. Р.

Украинская инженерно-педагогическая академия

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПРОЧИХ ДОХОДОВ И СВЯЗАННЫХ РАСХОДОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье обоснована целесообразность рассмотрения прочих доходов как отдельного элемента в общей структуре доходов предприятия. Рассмотрены национальные и международные стандарты бухгалтерского учета. Исследована зависимость прочих доходов промышленного предприятия машиностроительной отрасли от связанных расходов.

Ключевые слова: прочие доходы предприятия, связанные расходы, анализ финансовой отчетности, стандарты бухгалтерского учета, корреляционно-регрессионный анализ.

Iarmosh O. V.
Yavorskyi P. R.

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

RESEARCH OF INTERRELATION OTHER REVENUES AND RELATED EXPENSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

In the article the feasibility of other revenues consideration as a component of the company total revenue are substantiated. It is considered the national and international accounting standards. Research the dependence of other revenues of related expenses industrial enterprises of machine-building branch are made.

Key words: other revenues of the company, related costs, analysis of financial statements, accounting standards, correlation and regression analysis.

ДЛЯ НОТАТОК

НАШІ АВТОРИ

1. **Антохов Андрій Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
2. **Бакеренко Неллі Петиківна** – кандидат економічних наук, доцент ПВНЗ «Європейський університет»
3. **Беляєва Світлана Станіславівна** – кандидат економічних наук, доцент Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління
4. **Біловол Раїса Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
5. **Варич Юрій Михайлович** – старший викладач кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
6. **Васильєв Михайло Леонідович** – голова Всеукраїнської громадської організації «Народний рух захисту Землі»
7. **Верхоглядова Наталія Ігорівна** – доктор економічних наук, професор ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»
8. **Гілета Юлія Ігорівна** – аспірант кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»
9. **Гірняк Віра Володимирівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри банківської справи Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
10. **Гришук Анастасія Сергіївна** – бакалавр з міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
11. **Дзюбенко Надія Олександрівна** – аспірант кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
12. **Диба Михайло Іванович** – доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
13. **Доценко Інна Олексіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Хмельницького національного університету
14. **Зайдман Григорій Борисович** – аспірант Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
15. **Кабо Ганна Олегівна** – аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету
16. **Карагозлю Юміт** – аспірант кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ «Європейський університет»
17. **Кернасюк Юрій Валентинович** – кандидат економічних наук Кіровоградської державної сільськогосподарської дослідної станції Інституту сільського господарства степової зони Національної академії аграрних наук України
18. **Кінаш Ірина Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
19. **Коленда Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

20. **Коняхіна Тетяна В'ячеславівна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького державного університету управління
21. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
22. **Мазило Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»
23. **Мироненко Григорій Вікторович** – аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
24. **Олієвська Мирослава Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
25. **Павлов Костянтин Вікторович** – доктор економічних наук, професор Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій
26. **Плотнікова Марія Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент Житомирського національного агроекологічного університету
27. **Примуш Юлія Сергіївна** – аспірант кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»
28. **Саєнко Олександр Сергійович** – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
29. **Севрук Ірина Миколаївна** – аспірант кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету
30. **Сейранов Юсіф** – доктор соціальних наук, доцент Університету Миколаша Ромеріса (Литва)
31. **Сенишин Оксана Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка
32. **Тростянська Карина Миколаївна** – старший викладач кафедри банківської справи Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
33. **Филюк Василина Василівна** – асистент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка
34. **Яворський Петро Романович** – магістрант Української інженерно-педагогічної академії
35. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
36. **Ярмош Олена Віталіївна** – старший викладач кафедри менеджменту Української інженерно-педагогічної академії

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 9 від 28 травня 2013 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 200 прим. Зам. № 1348.
Видавництво і друкарня Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105
Тел.: +38 (0552) 39 95 80
www.helvetica.com.ua, e-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4392 від 20.08.2012 р.