

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

ВУСНІ ЗАПИСКИ

***Збірник
наукових праць***

№ 15

Київ 2013

Висвітлюються теоретичні й методологічні проблеми розвитку економічної теорії, формування ринкової економіки в Україні. Досліджуються проблеми функціональної, галузевої, міжгалузевої та регіональної економіки, розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин. Значна увага приділяється моделюванню економічних процесів, питанням політичної історії.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів.

Scientific-Research Works

Theoretical and methodological problems of development of the economic theory and formation of the market economy in Ukraine are elucidated. The problems of branch economy, interbranch and regional economy. Development of the world economy and international economic relations are researched. Great attention is paid to the modeling of economic processes and issues of political history.

For scientists, professors, post graduates and students of higher educational institutions.

Засновник та видавець

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 11576-448 Р від 27.08.06

*Збірник внесено до переліку фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економіки
(постанова президії ВАК від 09.06.1999 р. № 1-05/7)*

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ

Протокол № 12 від 26.06.13

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

А. Ф. Павленко,
д.е.н., проф.
(відповідальний редактор)

В. С. Савчук,
д.е.н., проф.
(заступник відповідального редактора)

А. Е. Фукс,
д.е.н., проф.
(заступник відповідального редактора)

О. А. Петухова
(відповідальний секретар)

О. К. Шафалюк,
д.е.н., проф.
А. М. Герасимович,
д.е.н., проф.

В. В. Вітлінський,
д.е.н., проф.
О. М. Мозговий,
д.е.н., проф.

В. М. Нелеп,
д.е.н., проф.
В. М. Свінцицький,
д.філос.н., проф.

В. В. Сопко,
д.е.н., проф.
С. В. Степаненко,
к.е.н., проф.
В. М. Федосов,
д.е.н., проф.
В. І. Чужиков,
д.е.н., проф.
Г. О. Швиданенко,
к.е.н., проф.
В. Д. Якубенко,
д.е.н., проф.

Адреса редакції

03680, Україна, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Тел. (044) 371-61-74

*Художник обкладинки Т. Зябліцева
Коректор О. Щербак. Верстка Н. Пінчук*

*Підп. до друку 24.07.13. Формат 70×108/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 17,5.
Обл.-вид. арк. 21,17. Наклад 100 пр. Зам. № 13-4748.*

*Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua*

БАЗИС І НАДБУДОВА: ЕВОЛЮЦІЯ ВЗАЄМОВПЛИВУ

Досліджено проблему базису і надбудови суспільства. Головний акцент зроблено на еволюції їх взаємовпливу і реальному використанні її в економічній практиці сьогодення.

Исследуются проблема базиса и надстройки общества. Главный акцент делается на эволюцию их взаимовлияния и реальное использование ее в экономической практике сегодняшнего дня.

The problem of the economic base and the superstructure of the society is studied. The main emphasis is put upon the evolution of their mutual influence and its usage in current economic practice.

Ключові слова: базис, надбудова, еволюція, критерії, соціально-економічний розвиток, суб'єкти розвитку, економічний рух.

Ключевые слова: базис, надстройка, эволюция, критерии, общественно-экономическое развитие, субъекты развития, экономическое движение.

Key words: economic base, superstructure, evolution, criteria, socio-economic development, development actors, economic progress.

Перехід до інноваційного розвитку передбачає не тільки якісні зміни в технологічній складовій суспільства, але й у всій системі суспільно-економічних відносин. Мова йде про те, що без врахування змін у базисі і надбудові неможливо забезпечити не тільки реалізацію прогресивних соціально-економічних реформ, але навіть обґрунтувати їх необхідність і якісну спрямованість.

У суспільному виробництві свого життя люди вступають у певні, необхідні, не залежні від їхньої волі відносини — виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їхніх матеріальних продуктивних сил. Сукупність цих виробничих відносин складає економічну структуру суспільства, реальний базис, на якому знаходиться зверху юридична і політична надбудова та якому відповідають певні форми суспільної свідомості. Спосіб виробництва матеріального життя обумовлює соціальний, політичний і духовний процеси життя взагалі. Не свідомість людей визначає їх буття, а, навпаки, їх суспільне буття визначає їх свідомість. На певному ступені свого розвитку матеріальні продуктивні сили суспільства вступають у суперечність з існуючими виробничими відносинами, або — що є тільки юридичним відображенням останніх — з відносинами власності, всередині яких вони досі розвивалися. З форм розвитку продуктивних сил ці відносини перетворюються в їх кайдани. Тоді настає епоха соціальної революції. Із зміною економічної основи швидше чи повільніше відбувається переворот у всій величезній надбудові. Розглядаючи такі перевороти необхідно завжди розрізняти матеріальний, з природною точністю констатуючий переворот в економічних умовах виробництва від юридичних, політичних, релігійних, художніх або філософських, тобто — від ідеологічних форм, у яких люди усвідомлюють цей конфлікт і борються за його вирішення. Як не можна говорити про окрему людину на підставі того, що сама вона про себе думає, так само не можна говорити про подібну епоху перевороту за її свідомістю. Навпаки, цю свідомість треба пояснювати з суперечностей матеріального життя, з існуючого конфлікту між суспільними продуктивними силами та

виробничими відносинами. Жодна суспільна формація не гине раніше, ніж розвинуться всі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, і нові якісніше вищі виробничі відносини ніколи не з'являються раніше, ніж дозріють матеріальні умови їх існування в надрах старого суспільства. Тому люди завжди ставлять собі тільки такі завдання, які вони можуть вирішити, тому що при найближчому розгляді завжди виявляється, що саме завдання виникає лише тоді, коли матеріальні умови його вирішення вже є в наявності, або, принаймні, знаходяться в процесі становлення.

Отже, певні індивіди, певним чином займаються виробничою діяльністю, вступають у певні суспільні і політичні відносини. Емпіричне спостереження має в кожному окремому випадку — на досвіді і без всякої містифікації та спекуляції — виявити зв'язок суспільної і політичної структури з виробництвом. Суспільна структура і держава постійно виникають у процесі життєдіяльності певних індивідів — не таких, якими вони можуть здаватися самим собі, або іншим, а таких, які вони є насправді, тобто як вони діють, матеріально виробляють і, отже, як вони дієво проявляють себе за наявності певних матеріальних, незалежних від їх волі обмежень, передумов і умов.

Антагонізми у сфері матеріального виробництва роблять необхідною надбудову з ідеологічних прошарків, діяльність яких, — добра вона чи ні, — гарна тому, що необхідна.

Але навіть у тому випадку, якщо теорія, теологія, філософія, мораль тощо вступають у суперечність з існуючими відносинами, то це може відбуватися лише завдяки тому, що існуючі суспільні відносини вступили в суперечність з існуючою продуктивною силою. У межах відносин певної нації це може відбутися також завдяки тому, що суперечність виявляється не в даних національних рамках, а між існуючими національною свідомістю і практикою інших націй, тобто між національною і загальною свідомістю тієї чи іншої нації. Три зазначених моменти — продуктивна сила, суспільне становище і свідомість — можуть і мають вступати в суперечність один з одним, тому що поділ праці робить можливим — більше того: дійсним те, що духовна і матеріальна діяльність, насолода і праця, виробництво і споживання припадають на частку різних індивідів; добитися того, щоб вони не вступали один з одним у суперечність, можливо лише шляхом знищення поділу праці.

Взявши за висхідний пункт основний для всякого людського співіснування факт — спосіб добування засобів для життя, теорія К. Маркса поставила в зв'язок з ним ті відносини між людьми, які складаються під впливом певних способів добування засобів для життя, і в системі цих відносин («виробничих відносин» за термінологією К. Маркса) вказала ту основу суспільства, яка набуває політико-юридичних форм і відомих течій суспільної думки. Кожна така система виробничих відносин є, за теорією К. Маркса, особливим соціальним організмом, який має особливі закони свого зародження, функціонування та переходу до вищої форми, перетворення в інший соціальний організм. Цією теорією був застосований до соціальної науки об'єктивний, загальнонауковий критерій повторюваності.

Нагадування основних постулатів марксизму про співвідношення базису і надбудови знадобилися для того, щоб нагадати нинішній владі про те, що є якісь наукові критерії суспільно-економічного розвитку, на котрі потрібно опиратися, а не використовувати «безглузді» думки і положення колишніх активних марксистів-ленінців, а зараз активних проповідників західних ідеологів, концепції яких ніяк не вписуються в логіку формування постсоціалістичних шляхів розвитку. Але це в кращому варіанті, в гіршому «протягнуть» або ідеї пройдисвітів або явно кримінальних осіб, які узурпували владу.

К. Маркс писав, що в суспільному виробництві люди вступають у певні, незалежні, від їхньої волі відносини — виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їхніх матеріальних продуктивних сил. Сукупність цих виробничих відносин складає економічну структуру суспільства, реальний базис, на якому

розташовується юридична та політична надбудова і котрому відповідають певні форми суспільної свідомості.

Базис і надбудова визначають суспільні відносини певного суспільства як цілісну систему, в котрій матеріальні відносини представляють його реальний базис, основу суспільства, а політичні й ідеологічні відносини — надбудову, яка виростає на даному базисі і котра ним зумовлена. Базис суспільства — це сукупність певних виробничих відносин. Надбудова — це сукупність ідеологічних відносин, поглядів і установ; до неї входять держава і право, а також мораль, релігія, філософія, мистецтво, політична і правова форма свідомості та відповідні установи.

Зміна базису викликається і обумовлюється зміною характеру продуктивних сил суспільства. Базис визначає характер, тип суспільної надбудови. Переворот в економічному ладі даного суспільства викликає зміни, переворот у всій суспільній надбудові. У класовому суспільстві базис і надбудова носять класовий характер. Через антагоністичну природу базису і в надбудові також відображається цей антагонізм (існування ідеологій та організацій, які виражають і відстоюють інтереси різних класів і соціальних груп). Процес виникнення і розвитку суспільних ідей — складний і часто суперечливий; ці ідеї, а також і відповідні їм установи не з'являються на світ як продукт базису. Економіка не створює ні філософських, ні релігійних, ні етичних, ні естетичних і політичних ідей. Ідеї та установи створюють люди. Але створюють вони ці суспільні ідеї не довільно, а у відповідності з існуючими суспільними, перш за все економічними, умовами (тобто базисом) і суспільними законами. У розвитку суспільних ідей існує відносна самостійність. Розрив з традиціями, нормами, пануючими ідеями відбувається у передових класів під впливом суспільних умов, суперечностей, боротьби класів. Урешті-решт філософські, естетичні, моральні, релігійні та інші ідеї визначаються економічним базисом. На їх виникнення та зміну впливають попередні ідеї, а також ідеологічна і політична боротьба класів, партій.

Зв'язок базису і надбудови носить діалектичний характер. Раз виникнувши на певному базисі, надбудова здійснює зворотний вплив на розвиток суспільства в цілому. В цій взаємодії визначальну роль у результаті відіграє базис. При цьому різні елементи надбудови неоднаково пов'язані з базисом і відчують його вплив і, в свою чергу, впливають на нього безпосередньо (наприклад, політика) або більш опосередковано (наприклад, релігія). Протилежний вплив надбудови має різний характер. Ф. Енгельс, характеризуючи роль держави як політичної надбудови, писав: зворотна дія державної влади на економічний розвиток може бути троякого роду. Вона може діяти в тому ж напрямі — тоді справа йде швидше; вона може діяти проти економічного розвитку — тоді в народі вона зазнає краху через певний проміжок часу; або вона може ставити економічному розвитку в певних напрямках перешкоди і штовхати його в інших напрямках. Цей випадок зводиться, врешті-решт, до одного з попередніх. Однак ясно, що в другому і третьому випадках політична влада може заподіяти економічному розвитку найбільшої шкоди і може викликати розтрату сил і матеріалів у великому обсязі. Так, можна сказати про роль надбудови в цілому. Надбудова, таким чином, завжди відіграє активну роль у суспільстві.

Через низку історичних умов, тенденцій відставання суспільної свідомості від суспільного буття, нерівномірність розвитку окремих частин надбудови, а також через деякі спільні риси, які властиві всім антагоністичним формаціям, деякі ідеологічні форми, суспільні ідеї та установи переживають епоху, в якій вони виникли та існують у наступних суспільних формаціях. При переході від однієї суспільної формації до іншої, відповідно при зміні одного базису і надбудови іншими, знищуються, ліквідуються революційними силами реакційний базис і елементи надбудови. І, навпаки, зберігається все значуще, передове в сфері духовної культури, моральності і мистецтва, що створює спадкоємність в історичному розвитку суспільства. Одночасно деякі елементи надбудови можуть існувати як пережитки.

Поняття базису і надбудови є методологічною передумовою аналізу будь-якого конкретного суспільства. Однак самі собою ці категорії не містять якісної характе-

ристики певних базису і надбудови. Крім того, як відмічав К. Маркс, слід враховувати, що один і той самий економічний базис той самий з боку основних умов — завдяки нескінченно різноманітним емпіричним обставинам, природним умовам, расовими відносинам, історичному впливу, який діє ззовні тощо — може виявляти в своєму прояві нескінченні варіації і градації, які можливо зрозуміти лише за допомогою аналізу цих емпірично даних обставин. Саме таке різноманіття можна виявити і в надбудові в межах однієї формації. Специфічний характер базису і надбудови встановлюється в результаті їх конкретного дослідження.

Суспільство породжує відомі загальні функції, без яких воно не може обійтися. Призначені для цього люди утворюють нову сферу поділу праці всередині суспільства. Тим самим вони набувають особливі інтереси також і до тих, хто їх уповноважив; вони стають самостійними у відношенні до них, і — з'являється держава. Нова самостійна сила, правда, загалом і в цілому має прямувати за рухом виробництва, але вона, в свою чергу, робить зворотний вплив на умови та хід виробництва через відносну самостійність, яка властива їй або, вірніше, котра отримана одного разу нею і поступово розвивалася далі. Це є взаємодія двох неоднакових сил: з одного боку, економічного руху, а з іншого — нової політичної сили, яка прагне до можливо більшої самостійності і, раз вже вона введена в дію, володіє також і власним рухом. Економічний рух загалом і в цілому прокладе собі шлях, але він буде відчувати на собі також і зворотну дію політичного руху, який він сам створив і котрий має відносну самостійність. На економічний рух здійснює вплив, з одного боку, рух державної влади, а з іншого — одночасно з нею породженої опозиції. Як на грошовому ринку відображається загалом і в цілому рух промислового ринку, і, звичайно, відображається перевернуто, так і в боротьбі між урядом та опозицією відображається боротьба вже до цього існуючих класів, які борються, як боротьба за політичні принципи. Це можна прослідкувати на прикладі з правом.

Як тільки стає необхідним новий поділ праці, який створює професійних юристів, відкривається знову-таки нова самостійна сфера, котра за всієї своєї загальної залежності від виробництва і торгівлі все-таки має особливу здатність зворотно впливати на ці сфери. В сучасній державі право має не тільки відповідати загальному економічному становищу, не тільки бути його проявом, але також бути внутрішньо узгодженим проявом, який не спростовував би сам себе через внутрішні суперечності. А для того, щоб цього досягти, точність відображення економічних відносин порушується все більше і більше.

Таким чином, хід «правового розвитку» полягає здебільшого тільки в тому, що спочатку намагаються усунути суперечності, які випливають з безпосереднього переведення економічних відносин в юридичні принципи, і встановити гармонійну правову систему, а потім вплив і примусова сила подальшого економічного розвитку знову постійно ламають цю систему і втягують її в нові суперечності.

Відображення економічних відносин у вигляді правових принципів точно так само з необхідністю ставить ці відносини з ніг на голову. Цей процес відображення відбувається крім свідомості; юрист уявляє, що оперує апіорними положеннями, а це тільки відображення економічних відносин. Це відображення, яке представляє собою ідеологічний світогляд, у свою чергу, який здійснює зворотну дію на економічний базис і може його модифікувати у певних межах.

Що ж стосується тих ідеологічних сфер, як відмічав Ф. Енгельс, які ще вище літають у повітрі — релігія, філософія тощо, — то у них є передісторичний зміст, що знаходиться і набувається історичним періодом, — зміст, який ми тепер назвали б безглуздя. Ці різні хибні уявлення про природу, про сутність самої людини, про духів, чарівні сили тощо мають здебільшого економічну основу лише в негативному сенсі; низький економічний розвиток передісторичного періоду має в якості доповнення, а деколи в якості умови і навіть в якості причини помилкові уявлення про природу.

На сьогодні умови взаємодії, взаємовпливу базису і надбудови в цілому економічний розвиток, визначається ступенем зрілості його суб'єктів (людина, нація, на-

род), що мають джерело саморозвитку. Зокрема Ю. А. Красін відмічає, що сучасні і базис (олігархічна і державна монополія на власність), і надбудова (бюрократична влада) не відповідають вимогам інноваційного розвитку, який декларований владою. Зокрема в Україні намагаються це розпочати без створення таких відносин власності, котрі охопили б як найбільшу кількість людей (як свідчить всесвітній досвід, до двох третин суспільства, коли гарантується його розвиток без соціальних катаклізмів). Мається на увазі — не просто в якості покупців, а в ролі інвесторів (які мають власну справу тощо), тобто людей з джерелами саморозвитку, самодостатніх, котрим слід добиватися креативної, інноваційної економіки, для того, щоб уникнути застою і краху. В інноваційному розвитку одними інтелектуальними ресурсами не обійтися, потрібне суспільство, яке потребує і реалізує їх.

Ефективна взаємодія базису і надбудови може забезпечуватися за допомогою суб'єктів розвитку (людина, клас, народ, який наділений джерелами саморозвитку). Оцінюючи з цієї точки зору сучасне суспільство важко сказати, що воно є творчим. Найімовірніше воно характеризується як суспільство споживачів, які змітають на своєму шляху все що створено і нагромаджено поколіннями. Це суспільство, де паує невелика група людей, монопольна власність, яких виникла в результаті прямого грабунку народу і держави, абсолютна більшість позбавлених власності людей і маленьких острівців середнього класу власників, які виступають суб'єктами-творцями. Згідно критеріїв Всесвітнього банку, до середнього класу відносяться групи населення, в яких дохід на кожного члена сім'ї становить від 3470—8000 доларів у місяць. Звичайно, таке можливо лише в самих багатих країнах — США, Японії, Швейцарії, Великобританії. В інших країнах критерії скромніші: в Німеччині середній клас починається з 2000 доларів, в Іспанії і Португалії — 1000, у Греції — з 750 доларів у місяць на людину. В Україні до середнього класу відносяться сім'ї, в яких на одну людину припадає 300—400 доларів, як і в інших бідних країнах. Проте, як відмічають наші соціологи, український середній клас відрізняється від західноєвропейського не стільки рівнем доходів, скільки особливостями свідомості і відношенням до життя. Не складно поррахувати, яка частка населення в Україні відноситься до творців, а котра працює заради куска хліба, а яка є споживачами-хижаками.

Найпомітніше проявляється взаємовплив базису і надбудови в економічних характеристиках сьогодення: засилля іноземного (зараз офшорного) капіталу, робота національної економіки на прибуток обмеженої групи людей, яким належить цей капітал, стрімке зростання зовнішнього боргу і таке ж стрімке зубожіння населення.

В економіці нашої країни і в політиці дуже багато схожого з ситуацією, яка склалася на передодні жовтневої революції. Звідси — висновок: хто не вчиться на помилку минулого, приречені наступати на одні і ті самі ліберальні граблі.

Література

1. Аберкромби Н., Хилл С, Тернер Б. С. Социологический словарь, 2008.
2. Красин Ю. А. Метаморфозы российской реформации. Политологические сюжеты. — М.: Институт социологии РАН, 2009. — 496 с.
3. Ленин В. И. Революция учит / Полн. собр. соч. — Т. 11. — С. 133—143.
4. Роджерс А. Украина стремительно приближается к революционной ситуации 1917 года // Аргументы плюс. — 2012. — № 47. — 21—27 декабря.
5. Уильямс Р. Базис и надстройка в марксистской теории культуры // Логос. — 2012. — № 1. — С. 136—156.
6. Энгельс Ф. Письмо К. Шмидту, 5 августа 1890 г. — Маркс К., Энгельс Ф. / Соч., Т. 37. — С. 370.

Стаття надійшла до редакції 29 березня 2013 р.

УДК 330.101.5

Зайцев Ю. К., д.е.н., проф.,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНА ОБМЕЖЕНІСТЬ СУЧАСНОГО НЕОЛІБЕРАЛІЗМУ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

У статті досліджено причини неспроможності економічної теорії, що базується на принципах неокласики та неолібералізму, до аналізу природи глибинних субстанціональних чинників, які визначають характер протиріч сучасної економічної системи, межі ефективності економічної мотивації, можливі варіанти трансформації суспільства в умовах динамізації процесів глобалізації; визначається місце та роль сучасної політичної економії у пізнанні сутності тенденцій розвитку економічних і соціальних відносин між основними суб'єктами економічного життя на планеті.

В статье исследуются причины неспособности экономической теории, основывающейся на принципах неоклассики и неолиберализма, к анализу природы глубинных субстанциональных факторов, определяющих характер противоречий современной экономической системы, пределы эффективности экономической мотивации, возможные варианты трансформации общества в условиях динамизации процессов глобализации; определяется место и роль современной политической экономии в познании сущности тенденций развития экономических и социальных отношений между основными субъектами экономической жизни на планете.

The article investigates the reasons for inability of economic theory, which is based on the principles of neo-classic and neo-liberalism, to the analysis of the nature of deep substantial factors. The last ones determine the character of contradictions of the modern economic system, the limits of economic motivation efficiency, and the possible options for the transformation of society in the context of dynamization of the globalization. It is determined the place and the role of modern political economy in cognition the essentiality of the trends for the development of economic and social relations between the main subjects of economic life on the planet.

Ключові слова. Неокласична теорія, неолібералізм, реальний неолібералізм, філософія неолібералізму, політична функція сучасного неолібералізму, ринкова економіка, вільний ринок, економічна людина, рух до синтезуючого мислення, сучасна політична економія, «поле» предмета сучасної політичної економії, інститути.

Ключевые слова. Неоклассическая теория, неолиберализм, реальный неолиберализм, философия неолиберализма, политическая функция неолиберализма, рыночная экономика, свободный рынок, экономический человек, движение к синтезирующему мышлению, современная политическая экономия, «поле» предмета современной политической экономии, институты.

Key words. Neo-classical theory, neo-liberalism, real neo-liberalism, philosophy of neo-liberalism, political function of neo-liberalism, market economy, free market, economic human, movement to synthesizing thinking, modern political economy, "field" of the object of modern political economy, institutions.

Постановка проблеми. Постійний пошук теоретичних концепцій, моделей, парадигм, підходів, на основі яких можна забезпечити ґрунтовний усебічний аналіз процесів, що відбуваються у сучасному економічному та соціальному житті планети, дослідити причини та сутність глибинних протиріч, які існують, виникають і розвиваються у відносинах між окремими суб'єктами економічних відносин, окремими національними господарськими системами, сформулювати ключові принципи економічної політики розвитку, вимагає, насамперед, наукової оцінки можливостей домінуючих і в наш час у теоретичному арсеналі багатьох дослідників і політиків принципів неолібералізму, окреслення основних засад економічної науки, яка б могла забезпечити перехід до субстанціонального синтезуючого мислення щодо оцінки стану, перспектив та інструментальних можливостей забезпечення прогресивного системного розвитку суспільства у майбутньому.

Із початком ХХІ ст. у науковому середовищі усе наполегливіше проявляється позиція вчених, які вважають неокласицизм, неолібералізм засадничо безплідними щодо розв'язання проблем теоретичного системного осмислення процесів економічного, соціального та суспільного розвитку в цілому. Отже аналіз процесів, які відбуваються у сучасному теоретичному середовищі, визначення найконструктивніших теоретико-методологічних підходів щодо проникнення у сукупність суперечностей сучасних економічних систем і формулювання найбільш ефективних механізмів їх розв'язання, є актуальним, необхідним для подальшого розвитку сучасної економічної теорії, як основи формування науково виважених стратегічних цілей та інструментів економічної політики сучасних держав.

Аналіз останніх джерел і публікацій. В останні роки стрімко зростає кількість і критична напруга наукових публікацій, присвячених проблемам подальшого розвитку економічної теорії, аналізу причин, які не дозволяють прихильникам неокласики, неолібералізму адекватно реагувати на виклики часу, особливо в умовах економічних і фінансових криз, що завдяки формуванню глобалізованого суспільства, стрімко охоплюють усі регіони та країни планети. Якщо у другій половині ХХ ст. Карл Поланьї був на Заході майже самотнім критиком принципів мейнстріму та неолібералізму, то сьогодні серед таких критично налаштованих стосовно здатності неолібералів давати відповідь на питання пов'язані із визначенням глибинних причин прорахунків у регулюванні сучасного ринкового господарства, соціальної сфери, учених опинились навіть такі відомі науковці, прихильники ринкових методів регулювання, як Янош Корнаї, Пол Кругман, Гжегож В. Колодко та інші. Значну увагу дослідженню діалектики трансформацій місця та ролі різних напрямів і шкіл в економічній теорії приділяють, крім уже названих, такі вчені, як: Колін Крауч, Петер Ульріх, Петер Груневеген, А. А. Гриценко, В. Н. Тарасевич, П. С. Єщенко, В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, А. В. Бузгалін, А. І. Колганов, В. А. Колпаков, Г. І. Мусіхін і багато інших.*

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиріччя ХХ ст. мова в економічній науці йшла лише про стагнацію, руйнацію традиційного предмету політичної економії, надмірну абстрактність її цілей і методів дослідження. Водночас, неокласична теорія, у різних формах її прояву на засадах неолібералізму, постійно нарощувала свої позиції, як у науковому, так і в політичному полі суспільства. Усе було вирішено на довгострокову перспективу — є ринкова економіка —

* Див, наприклад: *Карл Поланьї. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени* / Перевод с английского А.А. Васильева, С.Е. Федорова и А.П. Шурбелева / Под общей редакцией С. Е. Федорова. — СПб.: Алетей, 2002; (М., 2002); *Янош Корнаї* Размышления о капитализме / пер. с венг. О. Якименко; науч. ред. Д. Расков. — М.: Издательство Института Гайдара, 2012; *Пол Кругман. Кредо либерала* / Центр исследований постиндустриального общества; Вступ. статья В. Л. Иноземцева. — М.: Издательство «Европа», 2009; *Гжегож В. Колодко. Глобализация, трансформация, кризис — что дальше?* / Г. В. Колодко; вводная статья Р. С. Гринберга. — М.: Магистр, 2011; *Колін Крауч. Странная не-смерть неолібериализма* / Колін Крауч; пер. с англ. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012; *Ульрих П. Критика экономизма*. — М.: Вузовская книга, 2004; *Петер Груневеген. Политическая экономия и экономическая наука* // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В. С. Автономов. — М.: ИНФРА-М, 2004; *Ю. К. Зайцев, Савчук В. С.* Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень). — К.: КНЕУ, 2011; *Єщенко П. С.* Куда движется глобальная экономика в ХХІ веке? / П. С. Єщенко, А. Г. Арсеев. — К.: Знання України, 2012; *Колпаков В. А.* Социально-эпистемологические проблемы современного экономического знания (экономическая наука эпохи перемен): Научная монография / В. А. Колпаков. — М.: «Канон +» РООИ «Реабилитация», 2008; *Бузгалін А. В., Колганов А. И.* Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты). — М.: Культурная революция, 2009; *Мусихин Г. И.* Очерки теории методологий [Текст] / Г. И. Мусихин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013; *А. А. Гриценко.* Социально-экономические трансформации: перспективы политэкономического исследования / «Политэкономия: социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Т. 1: От кризиса к социально — ориентированному развитию: реактуализация политической экономии». — М.: ЛЕНАНД, 2013; *В. Н. Тарасевич.* О широком смысле и предметном пространстве современной политической экономии / «Политэкономия: социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Т. 1: От кризиса к социально — ориентированному развитию: реактуализация политической экономии». — М.: ЛЕНАНД, 2013; *Ю. К. Зайцев.* К вопросу определения системы институциональных координат предмета и методологии современной политической экономии / «Политэкономия: социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Т. 1: От кризиса к социально — ориентированному развитию: реактуализация политической экономии». — М.: ЛЕНАНД, 2013; і багато ін.

найефективніша форма функціонування сучасних господарських систем, центральною фігурою такої системи є економічна людина (індивід), яка володіє достатньою пасіонарністю, знаннями та мотивами для розв'язання усіх основних завдань економічної діяльності самостійно, без нав'язування значних інституційних обмежень економічної поведінки з боку держави, а всі політичні, соціальні, економічні, моральні відхилення від таких ключових принципів функціонування системи — від лукавого, отже, викликають лише порушення рівноваги, амбівалентність світогляду, поведінки суб'єктів господарювання і, зрештою, ентропію у структурі функціонуючої економічної та соціальної систем, усієї метасистеми в цілому.

Такий підхід до розуміння сутності процесу еволюції економічної теорії, безперечно, мав і має право на існування. Однак, він, на наш погляд, не може бути ефективним без урахування ряду обставин:

по-перше, він не може замінити собою усю сукупність теоретичних економічних, політичних, соціальних наук, поза результатами досліджень яких створити ефективний механізм функціонування економічної системи у довгостроковому періоді, надто в умовах формування постіндустріального типу економіки та суспільства, неможливо;

по-друге, висхідною умовою реалізації майже абсолютної економічної свободи індивіда, суб'єкта економічної діяльності, отже й умовою реалізації принципів економічного лібералізму у предметному полі неокласицизму, може бути тільки вільний ринок, вільна конкуренція індивідів. Однак, і в цьому, гадаю, можна погодитися з видатним ученим Карлом Поланьї, — такий ринок існував надзвичайно короткий час в історії розвитку ринкової форми функціонування економіки*;

по-третє, функціонально-факторний аналіз принципів і механізмів розвитку ринкової економіки та її агентів може бути конструктивним та ефективним лише за умови глибинного та глибокого дослідження сутності загальних законів функціонування економічної та соціальної системи в той чи той конкретно-історичний період розвитку людського суспільства. А це, безперечно, може зробити тільки політична економія, звичайно, за умови дотримання принципів і законів внутрішнього саморозвитку*, оскільки функціонально-факторний аналіз таких досліджень і не передбачає.

Власне, ця залежність і визначає сутність, форми та принципи діалектики взаємовпливів різних концепцій предмету економічної теорії в умовах постійної внутрішньої трансформації усіх структурних елементів існуючих економічних і господарських систем. Саме політико-економічний аналіз цих трансформацій і змін, визначення закономірностей, чинників та інститутів, що регулюють їх прояв, використання та реалізацію в інтересах економічного і соціального розвитку суспільства, є основою конструктивного використання здобутків неокласики в реальному економічному житті.

По-перше, такий аналіз відбиває стрімко зростаючу потребу економічної (й не тільки) науки у визнанні правомірності існування тенденції «руху до синтезуючого мислення, вільного від вузості та конфронтаційності» [1], яка стає ключовим принципом

* Зокрема, *Карл Поланьї визначає цей період всього у 36 років: із 1834 по 1870 рік*. «До 1834 року в Англії державою були усунені практично всі обмеження, які заважали вільному функціонуванню ринків факторів виробництва. А до 1870 року контррух (термін Поланьї), який розвивався в рамках процесу адаптації суспільства до ринку, уже привів до створення нових інститутів, що обмежували саморегульовану ринкову систему» — *Поланьї Карл. Избранные работы*. — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2010. (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»). — С. 16.

* Доречі, оцінюючи можливості неокласики, неолібералізму у розв'язанні таких теоретичних проблем, згадуваний уже нами Карл Поланьї підкреслював: *«Ніде філософія лібералізму не зазнавала такого ніщивного фіаско, як в осмисленні проблеми змін. Запалена емоційною вірою у стихійний розвиток, вона у своєму ставленні до перемін відкинула позицію здорового глузду, замінивши його фанатичною готовністю приймати будь-які соціальні наслідки економічного прогресу. Економічний лібералізм так нічого й не зрозумів в історії промислової революції саме тому, що вперто прагнув оцінити соціальні процеси з економічної точки зору»* — *Карл Поланьї. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени* / Пер. с англ. А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А. П. Шурбелева. Под общей ред. С. Е. Федорова. — СПб.: Алетей, 2002. — С. 45.

теоретичних досліджень; по-друге, усе глибшим стає усвідомлення науковою спільнотою того факту, що вирішити завдання координації такого синтезуючого руху економічної теоретичної думки може лише сучасна політична економія, яка, щоправда, й сама ще повинна пройти свій шлях повернення до великомасштабного мислення.

Доречі, у зв'язку із уже сказаним, не можна не звернути увагу на таку специфічну функцію неолібералізму та неокласицизму, яка робить його залежним від досягнень політичної економії: окрім виконання цілком прагматичних функцій пошуку оптимальних форм, методів, інструментів ефективного використання обмежених ресурсів, у стабільному економічному та соціальному полі діяльності, з метою забезпечення стійкого зростання доходів економічної людини, індивіда, а в наш час, і «колективного індивіда» (якщо можна умовно назвати так корпорацію), сучасний неолібералізм виконує й конкретні політичні завдання, політичну функцію — збереження, у довготривалому періоді, філософських, психологічних, духовних, моральних установок індивідуума — працівника, підприємця тощо, на економічну та політичну відособленість, «відрубність», атомістичність, що дозволяє верхівці економічної та політичної влади маніпулювати їх свідомістю, забезпечувати прийняття необхідних рішень на псевдodemократичній основі, розв'язувати реальні провали ринку, викликані, у тому разі, й неефективними, або суто егоїстичними, діями великих корпорацій (насамперед, фінансових) за рахунок таких роз'єднаних індивідів, що у сукупності складають роз'єдане атомістичне суспільство.

Безперечно, що нова «конституційна революція» не входить у плани тих, кому парадигма абсолютно домінуючого економічного індивідуалізму забезпечує прийняття рішень з позицій реалізації, насамперед, власних інтересів. Із цього приводу, доречі, цікаві та конструктивні думки висловлює в одній із своїх останніх робіт «Странная не-смерть неоліберализма» Колин Крауч* (2012).

За цих умов, запропонувати системну, науково обґрунтовану теоретичну концепцію та модель гармонізації економічного життя, соціально-економічних відносин, як умови подальшого економічного розвитку суспільства, може тільки оновлена політична економія на основі розвитку архітекτονіки предмета та методології досліджень.

Проблеми, які стоять перед нею в цьому плані, знаходять свій прояв, насамперед, у необхідності: а) розширення поля предмета досліджень політико-економічного характеру*, поглиблення процесів його структуризації; б) формування нових напрямів у системі політико-економічних досліджень, пов'язаних із посиленням

* Колин Крауч, зокрема, ставить і дає відповідь на питання: чому неолібералізм виходить із фінансової кризи, отримавши ще більшу політичну владу? «Хоча фінансова криза вдарила по банках і була пов'язана з їх поведінкою, вихід із кризи у багатьох країнах був представлений як необхідність раз і назавжди ліквідувати державу загального добробуту та скоротити державні витрати. І ця проблема сьогодні не обмежується якоюсь однією країною, оскільки неолібералізм — це міжнародне і навіть глобальне явище.» «Ключовим для цієї загадки є той факт, що реально існуючий неолібералізм, який можна протиставити ідеологічно чистому неолібералізму, далеко не настільки вірний вільним ринкам, як стверджується. Скоріше, він відданий гігантській корпорації, яка визначає суспільне життя. Зіткнення ринку та держави ...сховує наявність цієї третьої сили, яка будучи набагато сильнішою за дві інші, видозмінює їх дії»: Крауч, Колин. Странная не-смерть неоліберализма / Колин Крауч; пер. с англ. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. — С. 12, 13.

На думку К. Крауч, «Політика початку ХХІ ст. уявляє собою не зіткнення, а безліч зручних компромісів трьох цих сил»: «Політична влада корпорації «помітніше за все знаходить свій прояв у вражаючому за масштабами лобіюванні, у здатності» до «шопінгу режимів» щодо інвестування, однак, також і «у все більшому прагненні урядів віддавати в підряд приватним фірмам свої власні функції, внаслідок чого останні стають залученими у формування державної політики». Зростання соціальної корпоративної відповідальності К. Крауч також розглядає як процес, «в результаті якого фірми беруть на себе завдання, що виходять за межі бізнесу, як наслідок, це знову ж таки впливає на державну політику». «Водночас, фінансова криза 2008—2009 р.р. ніяким чином не поставила під питання роль у сучасних суспільствах гігантських корпорацій, особливо фінансових, послуживши лише для посилення їх влади» — Див.: Там само. — С. 13—14.

* Поле предмета сучасної політичної економії, у нашому розумінні, це простір економічних досліджень відносно обособлений від інших наук специфікою сукупності проблем дослідження, якісно спрямованістю цілей дослідження, специфікою очікуваних результатів. Водночас, якщо простір, у якому працюють політекономі, багатопрошарковий, багатовимірний, доступний представникам інших наук і напрямів, то специфіка проблем аналізу, якісна спрямованість цілей дослідження, специфіка очікуваних результатів, безперечно, ексклюзивні, оскільки пов'язані з проникненням у сутність економічних явищ і процесів, із визначенням у них місця та ролі не просто людського ресурсу, і навіть не економічної людини, але людини багатofункціональної, полісистемної, здатної до саморозвитку своїх інноваційних функцій, форм самореалізації що далеко виходять за межі економічних потреб та інтересів.

взаємозалежності цивілізаційних складових сучасної метасистеми^{**}; в) конкретизації інструментальної бази досліджень, формування її дворівневої системи — рівня абстрактних категоріальних сутнісних характеристик і рівня інституціональних досліджень, які у єдності забезпечують рівень узагальнень, прогнозів і рекомендацій придатний для формування конкретних цілей економічної політики, принципів та інструментів реалізації цих цілей.

Субстанціональний характер таких змін у предметі та методологічній парадигмі політико-економічних досліджень викликає ряд запитань, на які слід відповісти, перш ніж сформулювати інституційне поле та сутність предмету сучасної політичної економії, специфіку її функцій, місце в системі соціальних і гуманітарних наук. Серед цих питань первісним, на наш погляд, є питання про збереження чи зникнення базових, засадничих ознак та елементів структури предмета класичної політичної економії, які накладають певні нормативні просторові та якісні обмеження на дослідження політико-економічного характеру.

Відповідь на таке питання, в свою чергу, передбачає пошук відповідей на такі питання: чи зникла різноманітність економічних, політичних, соціальних інтересів основних суб'єктів економічного життя, яка визначає динаміку, форми, межі їх активності? Чи ліквідовані причини, що породжують протистояння основних суб'єктів суспільного виробництва, пов'язані з функціонуванням приватної власності, домінуванням принципу ринкової справедливості?^{*} Чи відображає сучасна система мотивації до праці, особливо у постсоціалістичних країнах і країнах, що розвиваються (населення яких складає 6/7 від загальної кількості населення планети), визнання та повноцінне використання об'єктивно існуючого закону та, одночасно, інституційної норми — безпосереднього взаємозв'язку та взаємозалежності між трудовою активністю працівника, якісними характеристиками результатів його трудової діяльності та рівнем його доходів, якістю життя (з чого виходив Й. А. Шумпетер, обґрунтовуючи причини живучості капіталістичної системи господарювання), як необхідної умови трансформації та наступного розвитку економічної та соціальної системи?

Якщо ми аргументовано та чесно відповімо на ці питання, слід буде визнати існування ланцюга проблем соціально-економічного характеру, які складали ядро предмета досліджень класичної політичної економії і які потрібно буде досліджувати та розв'язувати й сучасній політичній економії. Це свідчить і про історичну спадковість предмету сучасної політичної економії, у всій різнобарвності її складових і напрямів, про її нерозривний зв'язок із класичною політичною економією, яку вже значний час ховають на принципах, які певний період існували в Інституті «червоної професури».

Водночас, уявлення про наступність і зв'язки предмета класичної та сучасної політичної економії дозволяє говорити про наявність ядра сутнісних категорій та інституційних форм, які сьогодні складають архітектуру проблем економічних теоретичних досліджень. Це, як і раніше, відносини власності у їх розвитку, потреби та інтереси індивіда, бізнес-структур, різних соціальних груп, суспільства та держави. Однак, це також нові інституціональні форми та проблеми, народжені, з одного боку, розвитком технологічного способу виробництва, зокрема, такі, наприклад, як нематеріальне виробництво, вартість нематеріального продукту, інтелектуальна праця та її результати, а також принципи розподілу цих результатів; з іншого — інтелектуальна власність, інтелектуальний, соціальний, організаційний, інституційний, культурний, цивілізаційний, політичний, віртуальний фінансовий

^{**} Один із засновників нової політичної економії Джеймс Б'юкенен підкреслював у своїй нобелівській лекції «Конституція економічної політики» (1987): *«Відносини між особистістю та суспільством у більшій мірі є основним питанням політичної філософії, ніж економіки. Однак будь-який економіст, який намагається пролити світло на цей взаємозв'язок, неминуче вторгається у межі філософії — найбільш глибокої області наукового пізнання»*: — Джеймс Б'юкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. / Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Нуреев Р. М. и др. — М.: Таурус Альфа, 1997. — С. 18.

^{*} В Україні, наприклад, у 2010 р. 50 % найбідніших громадян заплатили 36% податків, тоді як у США на цю категорію громадян припадає лише 2,3 %. Водночас, 10 % найбагатших американців платять 70% податків, а 1 % самих багатих — 36 %. У сучасній Україні — відповідно 20 и 4 % // Ю. Лукашин. Раздача слонов. — «2000», 16.03. 2012. — С. В 4.

капітал і проблеми його використання, які впливають із особливостей виникнення доданої вартості, що, часто-густо, не пов'язана безпосередньо з працею, а, в окремих випадках, і не передбачає її використання.

Об'єкт дослідження сучасної політичної економії настільки складний унаслідок стрімкого розвитку суспільних форм функціонування економічної системи, що неминуче виникає необхідність певної диференціації предмета в межах самої політичної економії (нова, інституціональна, міжнародна, субстантивістська політична економія, політекономія середнього класу тощо) і, відповідно, формулювання певних норм і правил дослідження закономірностей та інституційних форм функціонування специфічних об'єктів економічного та соціального життя.

При цьому, як ми вважаємо, основні інституційні норми та правила, які визначають зміст поля досліджень, залишаються єдиними для всіх напрямів — це закони та закономірності розвитку системи економічних і соціальних відносин під впливом змін у технологічному способі виробництва та суспільстві, його політичній системі, нові інститути та інституціональні форми, що забезпечують ефективну мотивацію інтеграції абсолютної більшості працездатних індивідів у конструктивну економічну діяльність.

Становлення постіндустріального, інформаційного типу економіки та суспільства викликає якісні зміни не тільки в усіх структурних елементах економічної системи, але й у всій системі важелів і чинників, які забезпечують її функціонування та розвиток. Такі зміни знаходять свій прояв, насамперед, у збагаченні цілей економічного розвитку, соціалізації усіх інституційних форм економічного життя.

За цих умов, безперечно, змінюється парадигма предмета та методології дослідження економічних явищ і процесів, тенденцій їх розвитку у віддаленій перспективі. Зокрема: нова парадигма методології досліджень у полі предмету сучасної політичної економії передбачає, про що вже неодноразово йшлося у наших публікаціях, визнання та використання принципу методологічного плюралізму, подолання предметної та методологічної автаркії при дослідженні природи економічних явищ і процесів, що, безперечно, є важливим у плані розвитку архітекτονіки політичної економії за напрямками; принциповим є також визнання правомірності розвитку, збагачення понятійного апарату політичної економії, зокрема, за рахунок таких багатосутнісних категорій і понять, як: економічна свобода, економічна та політична влада, інтелектуальний, соціальний, політичний капітал, соціальна конкуренція, соціальна відповідальність бізнесу, соціальне партнерство тощо. Особливе місце у такому збагаченні займає реалізація потреби у поєднанні категоріального та інституціонального рівня досліджень основних закономірностей, тенденцій і соціальних форм розвитку економіки та суспільства.

Важливість такого синтезу визначається тим, що інститути, на відміну від системи категорій, які є «формами осмислення економічних явищ, виділеними у поняттях науки», такими, що «відбивають в об'єктах вивчення лише їх загальні риси», уявляють собою «відносно стійкий набір правил та організованих практик, укорінених у структурах значень і ресурсів» [2].

Діалектика використання уже згаданого принципу полягає в концентрації уваги дослідників не на економічних, політичних, або інших подіях і процесах, як таких, «а на більш постійних інститутах, усередині яких ці події та процеси виникають і які в основному визначають курс їх розвитку» [3]. Поєднання категоріального та інституціонального рівнів аналізу забезпечує перехід політичної економії на якісно новий рівень можливостей, адже такий аналіз набуває рис конкретності, позбуваючись надмірної абстрактизації*. Як зазначав Дуглас Норт, головна роль, яку інститути відіграють у суспільстві, полягає у зменшенні невизначеності шляхом встановлення стійкої (хоча й не обов'язково ефективною) структури взаємодії між людьми [4].

Слід також відмітити актуальну та конструктивну для сучасної парадигми політико-економічних досліджень методологічну особливість інституціоналізму: ви-

* Із цього приводу Марк Блауг казав: «Із часів Адама Сміта економічна наука маніпулювала вкрай абстрактними передумовами, отриманими або шляхом інтроспекції, або на основі невимоглих емпіричних спостережень. Із їх допомогою створювалися теорії, які давали прогноз реальних подій». — Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ., 4-е изд. — М.: Дело Лтд, 1994. — С. 647.

значаючи економіку як сукупність інститутів, що формують ринки та забезпечують їх функціонування на основі певних правил, інституціоналісти не зводять свій аналіз тільки до аналізу ринкових інститутів. Ще Торнтон Веблен, розглядаючи «безпосередньо економічні» або «економічні за своїм характером» інститути як «економічну структуру суспільства» [5], відмічав їх нерозривний зв'язок з інститутами соціальними. Останні, в його уяві, є «особливими способами існування суспільства, що утворюють особливу систему суспільних відносин і виступають дійовим чинником відбору», у процесі якого відбувається формування домінуючих, або пануючих, типів відносин, тобто економічних відносин, і духовної позиції суб'єктів цих відносин [6]. Водночас, трансформація самих соціальних інститутів, на думку вченого, в основі своїй має сили цілком економічні за своєю природою.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток та ускладнення економічної системи, структури та характеру взаємовпливів соціальних зв'язків між різними суб'єктами економічної діяльності під впливом динамічних якісних змін у технологічному способі виробництва, інституційному середовищі, принципах забезпечення ефективної мотивації інтелектуальної праці, викликає нагальну потребу глибокого усвідомлення сутності цих процесів як єдиного цілого, отже потребує системного осмислення закономірностей трансформації не лише інституціональних форм сучасного ринкового господарства, сучасного суспільства, таких як постіндустріальне, інформаційне суспільство тощо, але й пізнання тих сутнісних зрушень, що відбуваються на субстанціональному рівні в економічній системі капіталізму, у самому капіталістичному способі виробництва. Поза таким аналізом зрозуміти перспективи розвитку капіталістичної ринкової економічної системи неможливо, отже неможливо забезпечити науково виважений підхід до конструктивного вибору принципово важливих рішень, пов'язаних із забезпеченням стійкості існуючої економічної системи, подальшим ефективним використанням її переваг у розв'язанні економічних, соціальних, цивілізаційних проблем людини та людства.

Оскільки економічна теорія, яка функціонує на принципах індивідуалізму, раціоналізму, невтручання держави у процеси регулювання умов і динаміки економічного розвитку, в силу своєї ринкової та політичної заангажованості нездатна забезпечити якісний системний аналіз усієї величезної сукупності економічних і позаекономічних чинників економічного розвитку в умовах постійних якісних трансформацій факторів виробництва, суспільства, виконати місію системних досліджень внутрішніх субстанціональних важелів економічного та соціального розвитку, які, за одних умов, сприяють такому розвитку, а за інших — породжують та поглиблюють протиріччя у глибоких механізмах функціонування сучасної метасистеми, може лише політична економія — оновлена, наповнена новим предметним і методологічним змістом, націлена на співпрацю з усіма іншими гуманітарними науками у виявленні найбільш глибоких важелів впливу на ділову активність кожної працездатної людини в умовах розвитку економічної та політичної свободи і демократії.

Література

1. Абалкин Л. Экономическая теория на пути к новой парадигме // Вопросы экономики. — 1993. — № 1. — С. 10.
2. Джеймс Гаррі Марч, Йохан Ольсен. Новий інституціоналізм: організаційні чинники у політичному житті // Огляд американської політичної науки. — Вашингтон. — 1984. — № 3. — С. 734—749.
3. Корнаи Я. Системная парадигма // Общество и экономика. — 1999. — № 3—4. — С. 86.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономика. — М., 1997. — С. 21.
5. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1984. — С. 215.
6. Там само. — С. 200.

Стаття надійшла до редакції 2 квітня 2013 р.

УДК 330.101:338.22 (477)

Москаленко О. М., к.е.н., доцент,
докторант кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

У статті зроблено спробу оцінювання потенційних можливостей інституціонального і фінансового характеру щодо реалізації моделі випереджаючого розвитку в економічній політиці України. Аналізуються неокласичні теорії економічного зростання з позиції ідентифікації «можливостей», «шансів» для країни щодо активізації прориву в економічному розвитку. Проведено економіко-статистичні оцінки основних макроекономічних індикаторів України, що визначають її можливості до випереджаючого розвитку. Надано пропозиції щодо способів вивільнення потенціалу випереджаючого розвитку вітчизняної економіки та суспільства.

В статье делается попытка оценки потенциальных возможностей институционального и финансового характера по реализации модели опережающего развития в экономической политике Украины. Анализируются неоклассические теории экономического роста с позиции идентификации «возможностей», «шансов» для страны относительно активизации прорыва в экономическом развитии. Проводятся экономико-статистические оценки основных макроекономических индикаторов Украины, определяющие ее возможности к опережающему развитию. Делаются предложения относительно способов высвобождения потенциала опережающего развития отечественной экономики и общества.

The article attempts to evaluate potential possibilities with institutional and financial character for the implementation of the forestalling development model in the economic policy of Ukraine. Neoclassical growth theories are analyzed in the context of identifying «opportunities», «chance» for the country in enhancing the breakthrough in its economic development. The economic and statistical evaluations of key macroeconomic indicators of Ukraine which determine its ability to forestalling development are made. Some suggestions are offered in support of the possibilities to release the potential of forestalling development for the national economy and society.

Ключові слова: випереджаючий розвиток, економічна модель, економічна політика, можливості, «капітал знань», фінансові індикатори, адаптивна ефективність, інституціональна готовність, економічне зростання, людський капітал.

Ключевые слова: опережающее развитие, экономическая модель, экономическая политика, возможности, «капитал знаний», финансовые индикаторы, адаптивная эффективность, институциональная готовность, экономический рост, человеческий капитал.

Key words: forestalling development, economic model, economic policy, possibilities, «knowledge capital», financial indicators, adaptive efficiency, institutional readiness, economic growth, human capital.

Постановка проблеми. Міжнародна економічна політика зазнає впливу процесу циклічності розвитку економіки, що супроводжується переглядом результативності економічних моделей. Має місце ситуація, за якої економічні моделі країн можуть втрачати свою практичну функціональність в умовах змін і нестабільності у світовій економіці. На сьогодні країни з різними типами економічних моделей розвитку мають неоднакові результати економічної успішності: лідируючі країни (advanced economies) демонструють незначні, однак стабільні темпи економічного зростання (1—2,5 %), висхідні країни (emerging markets) випереджають за темпами зростання (3,5—4 % — 7—8 %) інші країни світу, використовуючи змішані варіанти моделей економічного розвитку та орієнтуючись на кращі світові практики, при цьому зберігаючи переваги своєї цивілізаційної специфіки. Тому, враховуючи перспективи посилення нестабільності, політичної, економічної і соціальної в міжна-

родному інституціональному середовищі, визначальним для країн з посттрансформаційними економіками, і власне для України, є процес адаптації до зовнішніх умов, що швидко змінюються, й вибір адекватної моделі економічного розвитку на довгострокову перспективу.

Постановка завдання. Ціллю статті є оцінювання та дослідження потенційних можливостей, інституціональних і фінансових, реалізації моделі випереджаючого розвитку в економічній політиці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До наукової проблематики пошуку відповідної практичних реалій економічної моделі для країни в глобальній економіці, дестабілізованій фінансово-економічною кризою системного, структурного і цивілізаційного характеру, звертаються багато іноземних і вітчизняних учених. Що визначатиме можливості країн для економічного розвитку на довгострокову перспективу? Яка модель економіки забезпечуватиме стійке зростання і якісний розвиток суспільних інститутів? Які ресурси потрібні країнам для цього? Даний перелік питань не є вичерпним, а лише окреслює плюралізм напрямків наукових пошуків у системі глобалізаційних викликів, що сьогодні постають перед економічною наукою.

Дослідження економічних моделей країн проводили економісти-неокласики зі світовим ім'ям, а саме Роберт Солоу, Едвард Денісон, Роберт Лукас, Пол Ромер, Елханан Хелмпап, Гене Гросман [13], Авінаш Діксіт. Серед учених інституціонального спрямування слід назвати таких відомих учених, як Карлота Перес, Олег Сухарев, Сергій Глазьев, Джозеф Стігліц і багато інших. Проблематику людського капіталу, народжуваності та економічного зростання розвинули у своїх працях Гарі Беккер, Роберт Барро, Роберт Тамура.

Відомий американський учений-економіст Р. Лукас зробив досить удачу спробу побудувати агреговану модель економічного зростання успішного суспільства, яка дала поштовх подальшим дослідженням у цьому напрямку. Під проблемою економічного розвитку вчений розуміє «...проблему відповідності певним зразкам, які існують в різних країнах в різний час, у відношенні рівнів і темпів зростання доходу на душу населення» [6, с. 37]. П. Ромер запропонував модель зростаючої економіки, де сукупна економіка демонструє зростаючу віддачу, яка полягає у наступному: кожні 10 % зростання у загальному запасі капіталу знань призводять до зростання випуску більше, ніж на 10 %. У його теорії товари виробляються за допомогою єдиного виду капіталу — «капіталу знання», і випуск кожного виробника залежить від його власного запасу такого капіталу, так і від запасу інших фірм. Модель Ромера створила нові можливості для розуміння нерівності доходів між різними суспільствами: стало зрозумілим, що в економіці з більшим рівнем доходів буде більшим запас «капіталу знань».

Серед українських учених-теоретиків, які проводять свої дослідження з проблематики даної статті, необхідно назвати А. Гальчинського, В. Гейця, Ю. Зайцева, В. Савчука, Л. Федулову та ін. Власне постановку проблеми випереджаючого економічного розвитку в «чистому» вигляді здійснюють тільки деякі російські вчені, наприклад, С. Глазьев, О. Бузгалін [1], А. Колганов (стратегія випереджаючого розвитку) і О. Подберезкін (випереджаючий розвиток людського капіталу).

Виклад основного матеріалу. В економічно успішних суспільствах створюються можливості для покращення життя звичайних людей, які виникають постійно, і кожен бачить приклади тих, хто використовує ці можливості [6, с. 36]. Ми також намагаємося віднайти подібні можливості, «шанси» в економічному розвитку для країн. Чи може зробити щось український уряд, щоб наша економіка зростала? Усе це є пошуком «вікон можливостей», як називають прориви в економічному розвитку К. Перес та Е. Райнерт, тимчасовими шансами або можливостями для країн, які виникають у силу процесу міжнародної економічної конвергенції. Отже, нам потрібна теорія випереджаючого економічного розвитку, на основі якої можна побудувати модель, яка б систематизувала факти зростання доходів країн, покращення якості життя, стрімкі злети чи падіння в темпах зростання країн з різним рівнем економічного розвитку, «щоб відрізнити випадковість від можливості» [6, с. 40].

Проблематика випереджаючого розвитку не знайшла широкого розповсюдження в наукових дослідженнях. Російський економіст Сергій Глазьев, наприклад, зазначає, що *випереджаючий розвиток* (курсив мій — О. М.) ґрунтується на різкому нарощенні інноваційної активності для своєчасного створення нових можливостей економічного зростання [2, с. 3], на новій технологічній базі, для переходу економіки на якісно вищий рівень ефективності. Можна в деякій мірі погодитись із цим розумінням випереджаючого розвитку, але вважаємо дане його трактування вузьким, пов'язаним лише із антикризовою стратегією. І знову мова йде про можливість. Країнам з низьким рівнем економічного розвитку сьогодні потрібна модель «можливостей», модель «шансів», модель «прориву».

Вважаємо, що визначальною ознакою випереджаючого розвитку є швидкозростаюча економіка. Основою успіху моделі випереджаючого розвитку — є висококваліфікована робоча сила, державні та іноземні інвестиції в пріоритетні галузі національної економіки, технологічні інновації, ефективна інфраструктура та інтегрований у глобальну ринкову систему механізм виробництва і реалізації продукції. Ключовою сферою у моделі випереджаючого розвитку стає освіта, наука і технології. Україна, як країна із значним економічним і науково-технічним потенціалом, (що, на жаль, стрімко падає в силу несприятливих чинників ендегенного впливу, який ідентифікується нами не тільки як «провали ринку», а й як «провали політики», в рамках неінституціональної теорії), потребує вибору із ряду альтернатив:

- *вектор «внутрішньої орієнтації»*, який передбачає постановку науки, її інституціонально-фінансову підтримку, у ранг найважливіших національних пріоритетів, стимулювання внутрішнього попиту на технології та інновації вітчизняного виробництва, приваблення внутрішніх інвестицій в інноваційну сферу;

- *вектор «зовнішньої орієнтації»*, який передбачає акцент на імпорт технологій та імпорт «умів», стимулювання іноземних інвестицій, приваблення іноземного капіталу в перспективні інноваційні галузі;

- *вектор «комбінованої орієнтації»*, який передбачає паралельне освоєння, як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій в освіту і науку, й інноваційні сектори української економіки.

Наука і технології у пошуках нової моделі зростання у світовій економіці виступають пріоритетним сектором на перспективу для економік усіх без винятку країн, які розробляють довгострокові стратегії сталого розвитку. Українська економіка не є виключенням. Саме тому економічна політика випереджаючого розвитку, що націлена на підтримку якісного економічного розвитку і паралельно високих темпів економічного зростання, повинна створити сприятливе інституціональне середовище та забезпечити монетарну підтримку інституту науки та освіти. Ключовими завданнями ініціатив випереджаючого розвитку науково-технологічної сфери в Україні повинні стати: розвиток науки, інноваційних технологій і створення наукоємної продукції як національний пріоритет; фінансування НДДКР на рівні 2,5 % ВВП; збільшення кількості наукових співробітників; збільшення кількості випускників вищих навчальних закладів за спеціальностями, на які є попит з боку високотехнологічного сектору економіки (за умови відсутності такого попиту, необхідно його сформувати, підтримуючи розвиток високотехнологічних галузей); зростання кількості заявок на патенти; зниження залежності від зарубіжних технологій за рахунок розвитку власних новітніх технологій; стимулювання програм фінансування старт-апів і стимулювання вчених; створення комплексу наукових парків із залученням університетів в інноваційні розробки.

Отже, в економічній політиці України у прагненні зменшити деструктивні наслідки системної кризи, необхідним є перехід до економіки, більш орієнтованої на розвиток внутрішнього ринку і зростання внутрішнього споживання. У системі соціальних інститутів актуальними питаннями є захист приватної власності, скорочення розриву між найбагатшими і найбіднішими до 6 разів, зниження безробіття, зниження диспропорцій в економічному розвитку регіонів; розвиток програм доступного житла, підтримка зростання життєвого рівня населення. Внутрішньополі-

тична стабільність як консенсус, згода усіх політичних сил підвищуватимуть дієвість актуальних завдань політики випереджаючого розвитку економіки України.

Які можливості реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку в економічній політиці України? Перспективи економічного розвитку України, безумовно, визначаються великою сукупністю факторів зовнішніх і внутрішніх, економічних, політичних, соціальних, цивілізаційних. Вирішальне значення для випереджаючого економічного розвитку має інституціональна готовність України. Остання детермінується сильною державою та її інститутами, зрілим громадянським суспільством (громадянським істеблїшментом), мірою довіри між державою, бізнесом і суспільством. Усі ці чинники формують очікування економічних агентів щодо ефективності та результатів макроекономічного менеджменту (економічної політики).

Економічна політика ніколи не була бездоганною. Можна говорити лише про відносно успішну і неуспішну політику. Причому «провали» дуже часто визначались не стільки неадекватністю конкретної економічної теорії, що лежала в основі відповідної економічної політики, скільки впливом комплексу політичних факторів і випадковими змінами інституціональної структури. Проблема реформ в Україні, їх ефективності та суспільній зацікавленості у них, ідейних носіях з числа істеблїшменту, виходить із таких умов, які американський економіст Дуглас Норт описав таким чином: «На питання, чиї уподобання, впевнення мають значення і як вони можуть бути переведені в трансформацію навколишньої дійсності, що оточує людину, залежить від інституціональної структури, яка є комбінацією неформальних правил, формальних обмежень і особливостей їх виконання» [8, с. 20]. Тобто, економічні реформи, їх характер і зміст, направленість інтересів, визначаються якістю інституціональної структури, а в Україні вона залишається вкрай низькою: неформальні правила диктуються з позиції «фінансової сили» в системі олігархічного капіталізму; формальні обмеження (закони, постанови тощо) функціонують за політикою «подвійних стандартів» (для одних суб'єктів є обов'язковими для виконання, іншим їх можна обійти, або вони працюють на групи особливих інтересів).

На сьогодні ми маємо неефективну державу, низький рівень адаптивної ефективності інституціональної матриці економіки України, що визначається розбалансованістю взаємодії інститутів державної влади у інституціональному полі виконання ними своїх функцій і повноважень. За цих умов виникає об'єктивна необхідність інституціонального коригування у напрямку формування так званої адаптивної ефективності. *Адаптивна ефективність* (курсив мій — О. М.), за Д. Нортом, це — «здатність деяких суспільств справлятися з потрясіннями, швидко прилаштовуватися до них, і формувати інститути, які ефективно працюють в змінній «реальності» [8, с. 21]. Дійсно, якщо ми подивимося в новітню історію, то віднайдемо там значну кількість прикладів, які демонструватимуть високу адаптивну ефективність економічних систем. Конкурентне протистояння рівнів продуктивності та ефективності економік США, Європейського Союзу і Японії чітко прослідковується з другої половини XX століття. Можна визначити періоди цієї конкуренції у часі — 50—60-ті рр., 60—70-ті рр., 80—90-ті рр., 2000-ні рр. Спочатку конкуренція розвивалася у сфері масового виробництва у традиційних галузях, потім у 80-х рр. змістилася у сферу техніки і технологій масового споживання, у 2000-х рр. у сферу наднових інноваційних технологій. Те, що лежало в основі економіки США — це прискорення розвитку усіх без винятку галузей економіки, стимулювання внутрішнього попиту, глобалізація світової економіки за посередництвом США, зміна смаків та уподобань споживачів, зростання купівельної спроможності населення. Таким чином, однією із субстанціональних причин випереджаючого економічного розвитку можна вважати нові стандарти економічної конкуренції (відкриття нових ринкових стандартів) із зростаючою роллю в них споживачів кінцевих товарів і послуг в умовах глобалізації економічної активності [12, р. 24—25].

Основними індикаторами економіки України, що визначають фінансові можливості випереджаючого економічного розвитку, на наш погляд, є такі: нагромадження капіталу, інвестиції в економіку, фінансування науки та інновацій у розрізі дже-

рел, показники міжнародної торгівлі. Нагромадження капіталу, наприклад, за дослідженнями провідних учених-неокласиків з теорії економічного зростання, має тісний кореляційний зв'язок з показником «капітал знань» (нова теорія економічного зростання Лукаса-Ромера). У цьому контексті погоджуємось із абсолютною актуальністю висновків Пола Ромера стосовно того, що «...великі країни завжди зростають швидше, ніж малі країни» [14, р. 1002]. І зростання нерівності у накопиченні капіталу — людського і фізичного — вказує на зростаючу віддачу, тобто на те, що віддача від інвестицій вища там, куди були вкладені будь-які інвестиції [6, с. 16].

За оцінками фахівців України потрібно 500 млрд дол. інвестицій, щоб відтворити ВВП на рівні 1991 року. На сьогодні Україна експортує переважно сировинну продукцію і продукцію з низьким рівнем переробки та доданої вартості, що робить національну економіку чутливою і залежною від кон'юнктури світового ринку. У 1991 році експорт продукції з високою часткою доданої вартості у 2 рази перевищував експорт сировини, у той час як сьогодні більш ніж на 2/3 експортується більше сировини, ніж готової продукції [5]. Частка сировинного і з низьким ступенем переробки експорту (промисловості) у загальному обсязі експорту товарів складає близько 65 %, при нормативному значенні не більше 40 %.

За оцінками В. Мунтіяна, на початку 2013 року ВВП України склав лише 30 % від її ВВП 1990 року. Серед країн СНД свого ВВП рівня 1990 року досягли у 2003 — Білорусія, 2004 — Казахстан, 2007 — Росія [7].

Темпи валового накопичення капіталу є вкрай низькими, що видно з даних, представлених на рис. 1. За січень-вересень 2012 року темпи накопичення капіталу склали 17,6 %, при нормативному значенні не менше 25 % щорічно. Це свідчить про стан «інвестиційного шоку», низький рівень інвестицій відносно ВВП. Звідки витікає ситуація, яку Л. Кравчук називає деіндустріалізацією [11].

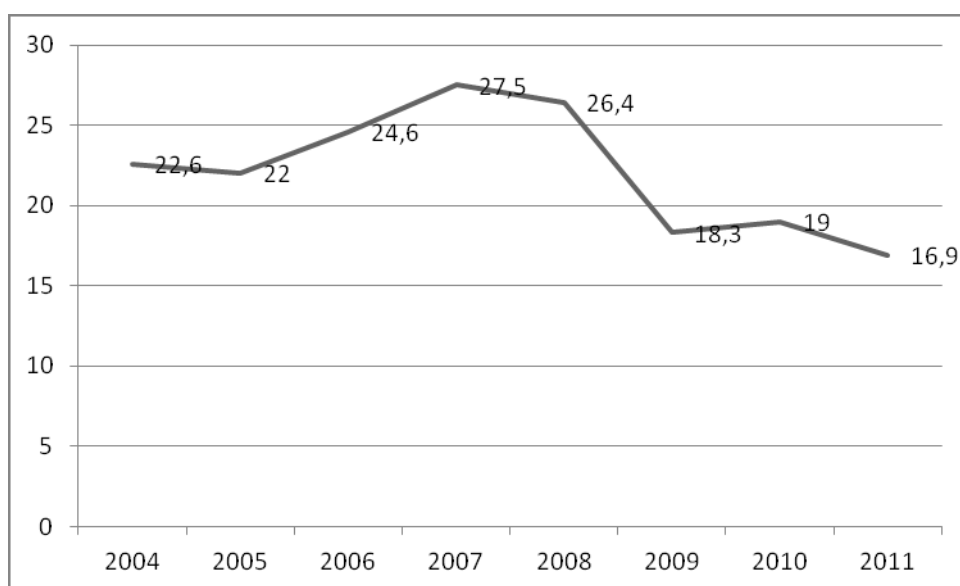


Рис. 1. Динаміка валового нагромадження капіталу в Україні, 2004-2011 рр., % від ВВП

Одним із чинників, що визначає курс національної грошової одиниці та її стабільність, є вартісний обсяг золотовалютних резервів, а також показник відношення ЗВР до ВВП (табл. 1). За даними НБУ на 1 січня 2013 року ЗВР України становили 24,546 млрд дол. США [4].

МВФ прогнозував зниження ЗВР НБУ до 24 млрд дол. до кінця 2012 року та передбачає зниження ЗВР у 2013—2014 р. на тлі внутрішньоекономічних проблем, зокрема зниження експортного виторгу, ризиків відтоку капіталів і зовнішніх небезпек. За прогнозами МВФ, дефіцит платіжного балансу України у 2013 році становитиме 5,5 % ВВП, здебільшого через імпорт енергоносіїв, а середньорічна ін-

фляція досягне 5 %. Обсяг зовнішнього і внутрішнього боргу України в 2013 році експерти МВФ оцінюють у 65 і 35 % ВВП відповідно [4; 9].

Таблиця 1

**ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ,
ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Рік	У фактичних цінах		Номінальний ВВП в USD, млн дол.	ЗВР, млрд дол.	Показник ЗВР/ВВП, %	ПП, млрд дол.	ПП/ВВП, %
	ВВП, млн грн	ВВП на одну особу, грн					
2000	170070	3436	34014	1,477	4,34	3,3	9,7
2001	204190	4195	40838	3,308	8,10	3,9	9,6
2002	225810	4685	45162	3,362	7,44	4,6	10,2
2003	267344	5591	53468,8	6,946	12,99	7,6	15,1
2004	345113	7273	64928	9,718	14,96	9,6	14,8
2005	441452	9372	86309	19,388	22,46	17,2	19,9
2006	544153	11630	107753	22,359	20,75	23,1	21,5
2007	720731	15496	142719	31,788	22,27	38,1	26,7
2008	948056	20495	179382	34,571	19,27	47,0	25,8
2009	913345	19832	117152	26,505	22,62	52,0	44,8
2010	1082569	23600	136420	34,576	25,34	58,0	42,5
2011	1316600	28851,5	165239	31,7946	19,24	64,5	39,0
2012 (прогноз МВФ)	1356098	37204	167419	24,546	14,66	—	—

Примітка. Складено та розраховано автором за даними Міністерства фінансів України і джерел: [3; 4; 9].

Із табл. 2 видно, що економіка України є одночасно експортозалежною і імпортозалежною, причому імпортозалежність України зростає темпами більшими, ніж зростають доходи від експорту. Це свідчить про високу чутливість економіки України до змін кон'юнктури світового ринку, станів його нестабільності, робить її залежною від екзогенних факторів і знижує її макроекономічну ефективність. Остання прямо впливає на розвиток усіх без винятку суспільно-економічних процесів і сфер в Україні.

Таблиця 2

ЗОВНІШНЬОТОВГОВЕЛЬНИЙ СЕКТОР, 2003—2012 (I кв.) РР.

Рік	EX/ GDP, %	IM/ GDP, %	EX/IM, %
2003	57,8	55,2	102,2
2004	63,6	56,0	112,6
2005	51,4	50,6	96,9
2006	46,6	49,5	88,2
2007	44,8	50,6	82,5
2008	47,1	55,0	80,8
2009	46,3	48,0	90,4
2010	50,7	53,7	86,2
2011	53,8	59,2	83,4
2012 (I квартал)	55,7	60,6	—

Примітка. Коефіцієнти міжнародної торгівлі (експортна квота, імпортна квота, коефіцієнт покриття експортом імпорту), розраховані автором за даними рахунку поточних операцій платіжного балансу України (джерело: [9]).

Висновки з проведеного дослідження. Будь-який сценарій розвитку світової економіки, пов'язаний із виходом із глобальної кризи, буде заснований на економічному зростанні, який виникне на новій технологічній основі із новими виробничими можливостями та якісно новими споживчими перевагами. Відбудуться зміни в структурі та значенні факторів виробництва, а також в системі економічних інститутів і механізмах управління господарською діяльністю. На жаль, в Україні сьогодні можна визнати суспільно-економічну неспроможність до нових типів економічної активності, і, власне інституціональну неготовність до випереджаючого розвитку. Однак об'єктивна необхідність у побудові моделі випереджаючого розвитку в Україні стає очевидною і має важливе практичне значення для розвитку національної економіки на перспективу. Окрім того, випереджаючий економічний розвиток не уявляється в принципі можливим без перегляду алгоритму нинішньої економічної політики на користь розвитку національного людського потенціалу, що формує «капітал знань». Важливою стає також адаптивна ефективність інституціональної структури економічної системи України та суспільства.

Література

1. Бузгалин А. В. Экономика для человекаИ: Тезисы к разработке стратегии опережающего развития [Электронный ресурс] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Московский экономический форум 20—21 марта 2013 года. — Режим доступа: <http://me-forum.ru/media/publications/>.
2. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: Монография / С. Ю. Глазьев. — М.: Экономика, 2010. — 287 с.
3. Зовнішній борг України 2004—2013 рр. [Таблиця] [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?jsessionid=A134D6E70B2D872587CBA67BECC59D2B?id=63734>.
4. Золотовалютні резерви України тануть місяць за місяцем [Електронний ресурс] // Ракурс. — 12.01.2013. — Режим доступу: <http://racurs.ua/news/4946>.
5. Козаченко: Украине нужно \$500 млрд. инвестиций, чтобы выйти на уровень 1991 года [Электронный ресурс] / ЛІГАБізнесІнформ Інформаційне агентство. — 15.11.2010. — Режим доступа: <http://news.liga.net/news/economics/504242-kozachenko-ukraine-nuzhno-500-mlrd-investitsiy-htoby-vyyti-na-uroven-1991-goda.htm>.
6. Лукас, Р. Э. Лекции по экономическому росту [Текст] / Р. Э. Лукас / пер. с англ. д. Шестакова. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. — 288 с.
7. Мунтиян В. Интеграция и безопасность Украины / Еженедельник 2000. — 21.01.2013. — Режим доступа к статье: <http://2000.net.ua/2000/forum/sosedi/87361>.
8. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / Д. Норт / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.
9. Платіжний баланс і зовнішній борг України за І квартал 2012 року // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=118305>.
10. Симоненко В. К прорыву не готовы. Инноватизация и модернизация экономики / В. Симоненко // 2000. Держава. — 2012. — 24 февраля — 1 марта. — С. В1 — В 5.
11. Слисаренко И. Леонид Кравчук как зеркало украинской деиндустриализации / Еженедельник 2000. — 17.01.2013. — Режим доступа к статье: 2000.net.ua/2000/derzhava/persona/87276.
12. Carnevale, Anthony Patrick. America and the new economy: how new competitive standards are radically changing American workplaces / Anthony Patrick Carnevale. — Jossey-Bass Inc., Publishers, 1991. — P. 20—25.

13. *Grossman Gene M.* Heterogeneous Workers and International Trade Grossman [Electronic resources] / Gene M. Grossman. — February 2013. — Mode of access: http://www.princeton.edu/~grossman/Harms_paper_final.pdf.

14. *Romer Paul M.* Increasing Returns and Long-Run Growth [Electronic resources] / Paul M. Romer // Journal of Political Economy, 1986. Vol. 94, no. 5. — P. 1002—1037. — Mode of access: <http://pages.stern.nyu.edu/~promer/IncreasingReturns.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 2 квітня 2013 р.

УДК 351.862

*Ніколаєв Є. Б., к.е.н.,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

ПОСТРАДЯНСЬКА ТА ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЗМІСТУ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Необхідність захисту та просування інтересів людини обґрунтовується у численних сучасних теоріях, однією з яких є концепція соціальної безпеки. Стаття зіставляє пострадянську та західноєвропейську версії цієї концепції як такі, що по-різному визначають ключові умови забезпечення сталого соціального розвитку. Так, пострадянські розробки розуміють соціальну безпеку як досягнення економічного добробуту, профілактику бідності, запобігання і демографічним проблемам, захист від соціальних загроз та ін. Західноєвропейські дослідження розглядають соціальну безпеку як дворівневу проблему. Індивідуальний рівень розкривається у моделі «людська безпека», що вважає основним джерелом загроз людському розвитку низку гуманітарних проблем. Груповий рівень соціальної безпеки розкритий у доробку Копенгагенської школи досліджень миру як збереження культурної ідентичності спільноти.

Необходимость защиты и продвижения интересов человека обосновывается в многочисленных современных теориях, одной из которых является концепция социальной безопасности. Статья сравнивает постсоветскую и западноевропейскую версии этой концепции как таковые, что по-разному определяют ключевые условия обеспечения устойчивого социального развития. Так, постсоветские разработки понимают социальную безопасность как достижение экономического благосостояния, профилактику бедности, предотвращения миграционных и демографических проблем, защиту от социальных угроз и др. Западноевропейские исследования рассматривают социальную безопасность как двухуровневую проблему. Индивидуальный уровень раскрывается в модели «человеческая безопасность», которая считает основным источником угроз человеческому развитию ряд гуманитарных проблем. Групповой уровень социальной безопасности раскрыт в разработках Копенгагенской школы исследований мира как сохранение культурной идентичности сообщества.

The necessity of protecting and promoting human interests is laid down in many current theories, and in particular in the concept of societal security. The paper compares the post-Soviet and western European versions of the concept which differ in defining the key elements of ensuring sustainable social development. In particular, post-Soviet works perceive societal security as achievement of economic welfare, poverty prevention, avoidance of migration and demographic problems, protection against social threats, etc. Western European research views societal security as a two-level problem. The individual level is implemented in the «human security» concept that perceives humanitarian problems as the main threat to human development. The group level of societal security is viewed by the Copenhagen school of peace studies as the preservation of community cultural identity.

Ключові слова: соціальна безпека, соціальна політика, м'яка безпека, людська безпека.

Ключевые слова: социальная безопасность, социальная политика, мягкая безопасность, человеческая безопасность.

Key words: societal security, social policy, soft security, human security.

Вступ. Проблематика соціальної безпеки останнім часом привертає дедалі ширшу увагу дослідників. Відповідна концепція висвітлює і систематизує основні соціальні чинники та загрози, що впливають на добробут, рівень і якість життя населення. Концепція соціальної безпеки у пострадянській науковій інтерпретації набула унікального змістовного наповнення, що не відповідає змісту концепції з аналогічною назвою у західній науці. Якщо в нашій версії соціальна безпека відображає передусім економічні умови життя і відтворення населення, то західна концепція має культурологічний контекст, вивчає умови збереження національної ідентичності й згуртованості суспільства під впливом сучасних ментальних, ціннісних, ідейних трансформацій.

Постановка завдання. Стрімкий розвиток зазначеної наукової дисципліни сприяє появі численних дискусійних питань, що стосуються її змісту, методики й методології. У цій розвідці спробуємо висвітлити деякі з таких проблем. А саме, зупинимося на визначенні предметної області соціальної безпеки та розглянемо основні відмінності між пострадянською та західною інтерпретацією її природи.

Концентрація та розпорошення змісту

1. Традиційне перше питання щодо подібних міркувань полягає у з'ясуванні сутності, змісту, предмета досліджуваного явища.

Як відомо, у практичній політиці та теоретичних дослідженнях відбувається постійне розширення предметного поля більшості концепцій-складових національної безпеки, що справедливо й щодо соціальної безпеки. Сучасні роботи окреслюють вельми велике коло питань, параметрів і критеріїв, що виходять на проблематику соціальної безпеки (рис. 1). У попередній роботі [21] ми зверталися до аналізу та порівняння основних поглядів на предмет соціальної безпеки і дійшли висновку про складність узагальнення різних інтерпретацій змісту соціальної безпеки через їх суттєві якісні відмінності. Тому, на нашу думку, корисно не так розглянути багате різноманіття наявних у науковій літературі тлумачень соціальної безпеки саме по собі, як спробувати звести альтернативні дефініції у кілька якісно різнорідних груп. Це дозволить виокремити головні, сутнісні складові предмета соціальної безпеки з широкого багатоманіття її рис. Широке трактування складових соціальної безпеки привертає увагу до окремих деталей, що час від часу випадають з поля зору, але є важливими для розвитку відповідних досліджень.

1.1. «Зрізи» соціальної безпеки різняться між собою як за задіяними в її реалізації сферами державної політики, так і за ступенем і масштабністю відображення у сучасних дослідженнях.

Найпоширеніше, «мейнстрімне» розуміння предмета соціальної безпеки більшою чи меншою мірою транслює його у сферу соціальної політики держави, розкриваючи зміст явища як досягнення певного рівня економічного добробуту людей. Сюди належить чимало характеристик соціальної безпеки:

- забезпечення офіційно встановлених соціальних нормативів, які визначають рівень і якість життя людини та суспільства в цілому [9];
- досягнення і забезпечення державою гідного (оптимального) рівня життя населення, недопущення його неприйняттого зниження;
- забезпечення доступу населення до номінального набору необхідних життєвих благ;
- гарантування мінімального ризику для життя, фізичного та психічного здоров'я людей [13, с. 53];
- недопущення соціальної деградації основних верств населення та окремих соціальних груп, запобігання бідності, гарантування мінімальних життєвих умов кожній людині;
- збереження соціальної перспективи для всіх верств населення [27, с. 19];
- розвиток соціальної структури, системи життєзабезпечення та соціалізації людей [14, с. 4], галузей соціальної сфери та інше.

Соціальна безпека інтерпретується як :		
можливість самореалізації особистості , її гармонійний розвиток	захист від загроз та зменшення їх впливу на соціальну сферу , зниження соціальних ризиків	
міра соціальної відповідальності суспільних акторів та інститутів	прагнення до оптимального стану життя , недопущення зниження його поточного рівня, гарантування мінімальних життєвих умов кожній особі	
наявність умов реалізації соціальних інтересів	запобігання соціальній деградації та збереження життєвих перспектив для всіх верств населення	
реалізація основних принципів соціальної політики (соціальна справедливість , солідарність , субсидіарність , стабільність тощо) , її відповідність потребам та інтересам людини і суспільства		
Збереження та поліпшення соціальної безпеки виявляється у ...		
розширеному відтворенні населення , протидії депопуляції як сучасному «мовчазному геноциду» українців	розвитку соціальної структури й відносин у суспільстві , системи життєзабезпечення та соціалізації людей	захисті національної , культурної ідентичності та збереженні згуртованості суспільства
задоволенні базових та соціальних потреб людини товарами і послугами належної якості	можливості забезпечити високий рівень життя населення	просуванні духовних і матеріальних цінностей суспільства
дотриманні оптимальних значень визначених соціальних показників і нормативів	реалізації прав людини , свободи її вибору захисті моральної гідності	розвитку галузей соціальної сфери
зростанні добробуту та якості життя населення		
Досягнутий рівень соціальної безпеки відображується у багатьох критеріях та групах показників :		Двома головними соціальними загрозами є бідність та нерівність
соціальний капітал , суспільна довіра, гуманістичні цінності , соціальне партнерство і стабільність	зайнятість , безробіття , безпека праці	Рівень соціальної безпеки залежить від: соціальної політики , у т.ч. соціального страхування та соціального захисту нуж - денних верств населення системного розвитку , належного функціонування інститутів гарантування безпеки людини , суспільства й держави правового та інституціона - льного захисту соціальних інтересів
тривалість життя , відтворення населення , інші демографічні індикатори	економічний розвиток (ВВП та ін.)	
охоплення освітою , медичним забезпеченням , їх бюджетне фінансування	бідність , її глибина забезпечення житлом	
рівень та структура доходів ; дифереціація доходів різних верств населення ; рівень основних соціальних стандартів і гарантій	витрати на харчування міграція населення	
	становлення середнього класу	
	індекс людського розвитку та суміжні показники	

Рис. 1. Комплексне бачення змісту соціальної безпеки.

Укладено за: [9; 10; 12—14; 20; 24; 27]

Таким чином, в інструментальному сенсі соціальну безпеку правомірно розглядати як спосіб оцінки відповідності основних параметрів соціальної політики держави потребам та інтересам людини і суспільства, хоча вона не зводиться тільки до цього. Цей ракурс дозволяє зручно оперувати численними аналітичними показниками й нормативами, дотримання або недотримання яких свідчить про відповідний стан безпеки, наявність або відсутність тих чи тих негативних тенденцій і загроз у соціальній сфері. Оптимальні, порогові та граничні значення основних індикаторів

стану соціальної сфери включено до прийнятої Міністерством економіки України Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [20]. Оновлена у 2012 р. Методика вимірювання регіонального людського розвитку [19] пропонує ширше коло соціальних показників і їх стандартних значень.

Згідно з цим розумінням і відповідно до основних компонент людського розвитку, в окремих економічних дослідженнях соціальної безпеки прийнято вивчати її стан за трьома основними функціональними складовими: 1) демографічна ситуація та міграція; 2) стан ринку праці, зайнятість і безробіття; 3) соціальна політика в частині рівня та справедливості розподілу доходів населення, їх відповідності соціальним стандартам, запобігання поширенню бідності (див. [7] та ін.). Проблема такого поєднання пов'язана із якісною різноманітністю трьох перелічених явищ, що ускладнює зведення їх параметрів у єдину аналітичну схему та заважає логічному й цілісному розкриттю змісту та критеріїв соціальної безпеки¹. Соціальна політика надто багатогранна й різноманевна, аби оцінку її якості можна було легко виразити у спільному знаменнику.

1.2. Паралельне до поняття національної безпеки визначення соціальної безпеки як системи захисту соціальних інтересів від впливу існуючих та потенційних, внутрішніх і зовнішніх загроз [27, с. 20, 271], а також гарантування гідного рівня життя населення незалежно від дії таких загроз [13, с. 53; 20], частково транслюється на соціальну політику, а частково має власну характеристику. Таке розуміння соціальної безпеки передбачає залучення до її забезпечення спеціалізованих інститутів із захисту національної безпеки держави, надає державі роль активного, провідного суб'єкта політики безпеки. Це віддзеркалює радше більш властиву нашій ментальності авторитарну, «жорстку» форму реалізації безпеки, аніж її «м'яку» версію, яка для концептуальних засад соціальної безпеки була би більш адекватною².

1.3. Якщо соціальна безпека претендує на комплексне відображення стану життя людини та суспільства, то вона має віддзеркалювати не лише економічний, а й «гуманітарний» бік людської життєдіяльності. Гуманітарний вимір соціальної безпеки є якісно іншим її тлумаченням порівняно із оцінкою соціальної політики та запобіганням впливу загроз. Він пов'язується зі створенням умов для захисту прав і свобод людини і громадянина, розвитком громадянського суспільства, збереженням національної, релігійної, культурної ідентичності людей, захистом історичних цінностей, демократизацією політичної системи. Ці та інші «м'які» елементи фігурують у таких західних концепціях і школах безпеки, як людська безпека (див. п. 2.3 цієї статті), феміністські дослідження безпеки, критичні дослідження безпеки (critical security studies), конструктивістська школа (вивчає ціннісний, ідентичнісний вимір безпеки), спільна безпека (common security) [3] тощо. Але запропоновані названими школами ідеї лишаються недостатньо представленими в українсько- та російськомовних публікаціях. Відповідно, й перелічені неекономічні виміри якості людського життя мало досліджуються саме в контексті обумовленості ними поліпшення стану соціальної безпеки пострадянських суспільств.

1.4. У літературі позначено, що до соціальної безпеки також стосуються такі явища, як харчування, житло та умови проживання, одяг, культура, мистецтво, по-

¹ Докладніше відповідні складнощі висвітлено у [22].

² «Жорстка» (державоцентрична) модель безпеки є спадщиною досліджень першої половини ХХ ст. у галузі міжнародних відносин. Вона акцентує на необхідності захисту суверенітету та територіальної цілісності держави силовими та воєнними засобами. Держава в ній є ключовим, якщо не єдиним актором із забезпечення безпеки суспільства. Класичним втіленням ідей жорсткої безпеки є концепція національної безпеки в її первинній реалістській «вузькій» версії.

«М'які» (недержавоцентричні) підходи до безпеки сформувалися ближче до кінця минулого століття. Вони виходять із пріоритетності інтересів людини й індивіда у структурі цілей державної політики та у сфері безпеки; розглядають політику захисту державного суверенітету як потенційну загрозу безпеці, «оскільки боротьба за нього традиційно була підґрунтям міждержавних війн і масового насильства» [17]; наполягають на важливій ролі недержавних акторів, інституцій громадянського суспільства, міжнародних організацій у забезпеченні безпеки. Основним об'єктом захисту стає не держава, а людина. «Гнучкість, автономність, слабка контрольованість з боку держави, багатоакторність і багатоперспективність, відкритість для інтерпретацій, складність фіксування та вимірювання — ці характеристики можна застосувати до всіх термінів, що семантично включають у себе слово «м'який» [18].

дорожі й туризм, комунікації і зв'язок, гендерна політика, епідеміологічна ситуація та ін. [27, с. 3—4, 18]. Проте зв'язок цих аспектів людського життя саме із соціальною безпекою, за пооднокими винятками, практично не вивчається.

1.5. Різні дослідження із соціальної безпеки по-різному інтерпретують її фокус уваги. В одних роботах соціальна безпека стосується забезпечення лише мінімально прийнятних умов життя для нужденних прошарків населення, в інших — вона відображає середній стан усіх основних сфер людської діяльності, всю сукупність умов, наявних у країні для задоволення соціальних потреб усіх верств населення. Якої з цих двох позицій варто дотримуватися, лишається незрозумілим.

Розширення акцентів

2. Коли викладену вище інтерпретацію предметної області соціальної безпеки, прийняту дослідниками у пострадянському академічному середовищі, поставити поруч із тим, що розуміють під соціальною безпекою у розвинених країнах, то йдеться про відчутно різні за змістом побудови.

2.1. Спостерігаються складнощі вже із перекладом поняття «соціальна безпека» англійською як міжнародною мовою сучасної науки. У більшості англійських анотацій україно- чи російськомовних статей з відповідної тематики вираз «соціальна безпека» перекладається дослівно, як «social security». Такий переклад є некоректним, оскільки *social security* — усталене словосполучення, що має значення «соціальний захист населення»¹, тобто воно є зовсім іншою категорією. Частина авторів, обізнаних із цим термінологічним моментом, пропонують словосполучення «social safety», що знову є невлучним варіантом перекладу. Адже *safety* — це безпека, проте тільки тоді, коли це стосується безпосередньої життєдіяльності людини: «безпека (safety) користування автомобілем». Суспільство не може мати стану *safety*. Правильним перекладом виразу англійською є «societal security» (*societal* — синонім слова «social», що дозволяє відрізнити відповідний вираз від *social security* як «соціального захисту»)². Але тут зустрічаємося із протилежною проблемою: читачі західної літератури перекладають *societal security* як «соцієтальна безпека» і наполягають, що в англійських джерелах «соціальна» безпека, *social security*, є чимось одним (правильно! соціальним захистом, але чи зрозуміло це самим авторам?), а «соцієтальна» — зовсім іншим (знову правильно: практично тим, чим «соціальна безпека» є у нас).

2.2. Будучи спорідненими за загальною ідеєю захисту інтересів суспільства та людини, соціальна безпека та *societal security* різняться за змістовним наповненням. *Societal security* сфокусована не так на проблемах добробуту³, як на ціннісному вимірі життя. Такий акцент пов'язаний із специфічними умовами появи цієї концепції в європейських дослідженнях. Західноєвропейська інтеграція сприяла зростанню міграції людей різних національностей і культурних традицій. Державна культурна політика щодо іммігрантів може мати два протилежних вектори. В одному варіанті така політика є асиміляційною, спрямованою на набуття іммігрантами культурних практик країни прибуття (відомий принцип американського «плавильного казана»). Іншим варіантом є політика мультикультуралізму, що полягає у рівному ставленні до всіх культур, наданні іммігрантам умов для збереження власної національної, культурної, релігійної ідентичності.

З 1970-х років у більшості країн ЄС реалізовувалася політика мультикультуралізму, що полягала зокрема й у відмові від визнання європейських християнських цінностей «кращими» чи «вищими» за всі інші. Незважаючи на очевидні здобутки, цій політиці не вдається успішно інтегрувати мусульманське населення. У низці

¹ Соціальний захист (соціальне забезпечення) — комплекс заходів держави з підтримки найвразливіших верств населення. Дискусія щодо співвідношення понять «соціальний захист» і «соціальне забезпечення» не дійшла однозначного висновку [15, с. 6—9].

² Висловлюю подяку Дейвіду Гелбріту (Dr David J. Galbreath) за це роз'яснення. «Соцієтальний» — такий, що стосується суспільства в цілому.

³ Доходи населення та його зайнятість як чинники безпеки у західній термінології утворюють зміст «економічної безпеки», що відрізняється від звичного для нас понятійного апарату.

країн утворилися ізольовані ісламські «анклави», що мають мінімальні контакти з корінним населенням. Франція та Англія стали ареною масштабних етнічних конфліктів і бунтів ісламського населення. Канцлер Німеччини Ангела Меркель восени 2010 року оцінила цю конфліктність і замкненість іммігрантських спільнот («живуть пліч-о-пліч, але не взаємодіють») як «абсолютний крах» мультикультуралізму; схожу оцінку згодом висловили прем'єр-міністр Великої Британії Девід Кермерон і президент Франції Ніколя Саркозі [23]. Справді, міжкультурні непорозуміння доходять до курйозів. Так, напередодні Нового 2013 року мусульманська спільнота Брюсселя виступила проти встановлення на центральній площі міста новорічної ялинки, оскільки ця християнська традиція зачіпає їх релігійні почуття. Мусульмани становлять чверть населення Брюсселя, тому місцева влада задовольнила цю вимогу. Зрозуміло, подія викликала незадоволення корінних мешканців міста.

Посилення праворадикальних націоналістичних настроїв віддзеркалює побоювання щодо розмивання політичного суверенітету й культурної автономії населення європейських держав. Тому проблема збереження цінностей, національної ідентичності, згуртованості та солідарності¹ суспільства стала частиною безпекових досліджень і вплинула на трактовку змісту соціальної безпеки європейськими дослідниками [8, с. 5; 16]. Дістала загального визнання пропозиція Копенгагенської школи² (О. Вейвер, Б. Бузан та ін.) розуміти під *societal security* «здатність суспільства зберегти свої основні (культурні) риси в умовах поточних змін і можливих чи наявних загроз» [6, р. 23]. Об'єктом захисту соціальної безпеки, за версією копенгагенської школи, є не державний суверенітет чи інтереси окремого індивіда, а ідентичність певної спільноти, під якою розуміють сукупність прийнятих у соціальній групі рис і способів поведінки, за якими ідентифікуються її члени [4, pp. 29, 31]. Автори концепції вважають основними загрозами ідентичності та соціальній безпеці міграцію, депопуляцію, горизонтальну та вертикальну конкуренцію. Міграція призводить до більшого тиску іншої культури на місцеву через зростання кількості її носіїв. Депопуляція безпосередньо зменшує кількість носіїв місцевої культури. Горизонтальна конкуренція відчувається як культурний вплив більш могутнього сусіда без безпосередньої імміграції його представників (вплив Росії на Україну). Вертикальна конкуренція виявляється у зміні людьми ідентичності, якщо з'являється більш приваблива ширша або вужча ідентичність (радянська спільнота стала українською — звуження ідентичності; українці є європейським народом — потенційне розширення ідентичності) [2, р. 121]. Що ж стосується політики мультикультуралізму, то вона у концепції соціальної безпеки виглядає двозначно. З одного боку, реалізація цієї політики є формою захисту культурної ідентичності спільнот іммігрантів. З іншого — намір надати цій політиці асиміляційно-ізоляційного, націоналістичного характеру сприятиме мінімізації загроз соціальній безпеці корінного населення Європи.

2.3. Близькою до соціальної безпеки за змістом, порушеними проблемами та логікою аналізу є інша сучасна концепція — «людська безпека» (*human security*)³. Людська безпека належить до двох напрямів досліджень — до міжнародних відносин (політологія) і до людського розвитку (економіка). Ця концепція була розроблена наприкінці минулого століття, біля її витоків стояли індійський економіст, лауреат Нобелівської премії Амартья Сен (Amartya Sen) і пакистанський економіст Махбуб уль-Хак (Mahbub ul Haq). Вона є радше альтернативою до підходів парадигми національної безпеки. Зазначена модель сходиться з рівня безпеки держави до захисту безпеки на індивідуальному рівні. Вона постулює, що в сучасних умовах ключові загрози добробуту людини походять не від зовнішньої агресії (що свого часу було покладено в основу розроблення теорії національної безпеки), а від гу-

¹ Cohesion and solidarity policy — важливий напрям політики Євросоюзу.

² Повні назви — «Копенгагенська (Європейська) школа досліджень безпеки», «Копенгагенська школа досліджень миру».

³ У російськомовних джерелах — також «безопасность личности», «личностная безопасность» та ін.

манітарних проблем — хвороб, відсутності доступу до питної води та якісного харчування, браку освіти, бідності, дискримінації, погіршення екології, насильства тощо. Модель виділяє сім основних складових безпечного життя — економічну, продовольчу, екологічну, особисту, суспільну і культурну, політичну, безпеку здоров'я. Ця концепція заперечує провідну роль держави в забезпеченні безпеки. Замість цього за поліпшення людського добробуту відповідають і держави, і міжнародні та громадські організації, і місцеві громади [1].

Концепція людської безпеки дістала широке міжнародне визнання після того, як їй була присвячена Доповідь ПРООН про людський розвиток за 1994 рік [5]. Сьогодні ця модель покладена в основу зовнішньої політики Канади, Республіки Македонія, Норвегії, Японії. Вона відіграє вагомий роль у розробці безпекової політики Європейського Союзу, є важливим предметом обговорення на численних міжнародних форумах. Незважаючи на таке міжнародне поширення, людська безпека досить повільно набирає популярності у вітчизняному науковому середовищі¹.

2.4. Розгляд будь-яких соціальних тем у західній практиці передбачає розкриття їх зв'язку з іншими сферами людського життя, оскільки люди прагнуть до уникнення штучних дисциплінарних кордонів між, скажімо, соціологічним та економічним або політичним і правовим аспектом якоїсь проблеми. Останніми роками в дискусіях на основних міжнародних форумах і самітах наголошується, що проблеми соціального розвитку слід досліджувати та вирішувати з урахуванням щонайменше чотирьох завдань: 1) зменшення майнової нерівності у світі; 2) гарантування зайнятості; 3) подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи; 4) боротьби зі змінами клімату, уваги до охорони довкілля, забезпечення умов для сталого розвитку суспільства. Гарантування зайнятості, охорона довкілля, надання людям оплачуваної роботи — обов'язкові умови безпечного соціального розвитку, що їх необхідно реалізовувати як в окремих країнах, так і у світі в цілому.

Пошуки конкретного змісту

3. З огляду на викладене, зміст концепції соціальної безпеки важко конкретно окреслити.

3.1. Соціальну безпеку не можна назвати цілісною концепцією із єдиним предметом аналізу чи уніфікованою логікою досліджень. Скоріше, вона є достатньо широким дослідницьким напрямом, до якого включають ті проблеми й складові, що відповідають загальному розумінню поняття «соціального» як такого, що стоїть на рівні, якості, стилю життя людей, та слова «безпека» як емоційного й політичного сигналу про ті питання й сфери, які потребують першочергової уваги спільноти (інші риси цього явища та відповідної концепції див. у табл. 1). Такі теми, як добробут населення, якість соціальної політики, стан соціальної сфери, здоров'я й тривалість життя, соціальні інтереси та загрози, а також (у західноєвропейській інтерпретації предмета соціальної безпеки) міграція, захист національних цінностей, культурної ідентичності та соціальної згуртованості, стають основними для цієї дисципліни та отримують дедалі глибше наукове опрацювання. Проте якісна різноманітність перелічених питань, відсутність безпосередніх зв'язків між деякими з них — це ознаки браку у поняття «соціальна безпека» певного вихідного, невід'ємного значення: складно назвати центральну проблему цієї концепції, яка була б стрижнем, на який нанизуються інші.

Частина питань (зокрема, становлення громадянського суспільства, гендерна політика, захист довкілля тощо) вивчається у контексті соціальної безпеки доволі епізодично, лише у пооднокіх працях. Цінність розгляду цих тем у безпекознавчо-

¹ В Україні видано небагато присвячених людській безпеці робіт. Однією з кращих, на мій погляд, є брошура Марини Воротнюк та Олександра Сушка [11], де авторам вдалося поєднати лаконічну форму подачі матеріалу з винятковою змістовністю, деталізованістю й глибиною викладу сучасної теорії та практики реалізації цієї концепції. Тематиці людської безпеки було присвячено міжнародну конференцію «Human Security and Security Strategy: Institutions and Policies in a European Perspective» (м. Вишгород, травень 2011 р., див. <http://ainstud.at.ua/index/report/0-35>) та Перший Київський безпековий форум для молоді «Людський вимір безпеки у міжнародних відносинах» (листопад 2012 р., див. <http://www.openukraine.org/ua/news/news5079>). Ці початкові кроки є важливими, а проте недостатніми для популяризації концепції в нашій країні.

му ракурсі полягає в тому, що вони підтримують міждисциплінарний характер концепції, сприяють ретельнішому визначенню та, інколи, перегляду окремих її вихідних положень. Так, наприклад, державні інструменти безпекової політики та, ширше, держава як така вважаються загрозою правам людини. Тому включення захисту прав людини до критеріїв соціальної безпеки ставить під сумнів справедливість тези про те, що державі мають належати виключні повноваження із визначення та реалізації заходів політики безпеки. Недержавні суб'єкти, профспілки, інституції громадянського суспільства мають долучатися до розробки та втілення політики безпеки (що й передбачене у західних «м'яких» моделях безпеки). Це сприятиме дотриманню балансу між реалізацією громадянських прав і свобод і пов'язаною із захистом суверенітету держави національною безпекою.

Таблиця 1

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Ознака	Зміст
Сутність явища	Досягнення гідного рівня та якості життя населення (<i>при всій умовності цього визначення, оскільки гідність є ціннісною категорією, що погано піддається чіткій оцінці</i>)
Цільова спрямованість	Моделювання умов сталого розвитку соціальної сфери держави
Предмет	«Стан і можливості реалізації соціальних інтересів особистості, суспільства та держави, рівень їх захищеності від загроз і небезпек руйнування та розвитку людського потенціалу» [26] (<i>це визначення — одне із багатьох можливих</i>)
Центральний орієнтир	Соціальні цінності, що віддзеркалюють соціальний ідеал стабільного суспільства, визначають систему соціальних норм та зосереджують у собі життєво важливі соціальні інтереси
Суб'єкти забезпечення	Органи державного управління, інститути громадянського суспільства [25], громадяни та їх об'єднання
Об'єкт захисту	Людина й населення (<i>на противагу державі або галузі чи сфері життя</i>), їх цінності та інтереси
Основні напрями вивчення	Дослідження можливостей реалізації соціальних інтересів в умовах дії існуючих загроз; виявлення способів мінімізації чинних загроз; аналіз показників функціонування соціальної сфери щодо їх відповідності оптимальним діапазонам, пороговим і граничним значенням (<i>цей метод соціальної безпеки повторює методику дослідження економічної безпеки</i>)
Ключові загрози	Бідність і різні аспекти нерівності населення (соціальна, майнова, класова, освітня тощо)
Споріднені концепції	Людський розвиток; економіка добробуту
Ідеологічні засади	Індивідуалізм в частині об'єктів захисту, що поєднується із переважно колективістським баченням механізмів надання такого захисту; принципи гуманізму та антропоцентризму
Основний інструмент регулювання та впливу	Заходи державної соціальної політики та соціального захисту населення

3.2. Дослідження проблем соціальної безпеки в сьогодиншньому вигляді відзначаються змістовними та методологічними «хитаннями». Двома основними зрізами соціальної безпеки є «мінімальний» — запобігання життєвим негараздам найменш забезпечених прошарків населення, і «середній» — гарантування прийнятних життєвих умов для всіх суспільних верств; проте ці зрізи передбачають цілком різну логіку аналізу. У нашій версії цієї концепції здебільшого не використовуються напрацювання західної науки з пов'язаних із соціальною безпекою тем. Невизначено, чи є соціальна безпека концепцією «м'якої» чи «жорсткої» безпеки, адже вона має

елементи обох моделей. Концепція має на меті захист інтересів окремих осіб і соціальних груп, проте із наголосом на інтересах держави, які можуть бути антагоністичними до індивіда та суспільства. І це зрозуміло, адже в існуючих у нашій країні умовах жодна реалістична концепція не може абсолютизувати суспільний статус людини, наполягати на забезпеченні тих умов її розвитку, що суперечать традиціям і поточним інтересам влади. Соціальна безпека мусить зважати на колективістські цінності і патерналістські традиції суспільства, жорсткі економічні умови, авторитарний вектор руху політичної системи України. Поглиблення та трансформація її змісту визначатимуться змінами соціальних умов у самій країні.

Література

1. Alkire S. A Conceptual Framework for Human Security / S. Alkire / CRISE Working Paper 2. — London : University of Oxford, 2003. — 52 p.
2. Buzan B. Security: A New Framework for analysis / B. Buzan, O. Wæver, J. de Wilde. — Colorado : Lynne Rienner Publishers, 1998. — 231 p.
3. Buzan B. The Evolution of International Security Studies / B. Buzan, L. Hansen. — New York : Oxford University Press, 2009. — 384 p.
4. Panić B. Societal Security — Security and Identity / B. Panić // Western Balkans Security Observer. — 2009. — № 13. — P. 29—38.
5. UNDP Human Development Report 1994. — New York : Oxford University Press, 1994. — 226 p.
6. Wæver O. Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe / O. Wæver, B. Buzan, M. Kelstrup, P. Lemaitre. — London : Pinter, 1993. — 221 p.
7. Баланда А. Л. Соціальні детермінанти національної безпеки України: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Баланда Анатолій Львович ; Ін-т демографії та соц. досл. НАН України. — К., 2008. — 40 с.
8. Безпека суспільства у регіоні Румунія — Україна — Республіка Молдова: тристоронній підхід : Аналітична доповідь / Н. Беліцер, Ю. Кіфу, О. Нантой та ін. ; Ін-т Євро-Атлантичного співробітництва. — Бухарест; Кишену; К., 2008. — 132 с.
9. Бендасюк О. О. Формування механізмів реалізації соціальної політики на засадах гарантування соціальної безпеки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Бендасюк Олег Олександрович ; Донец. держ. ун-т управління. — Донецьк, 2011. — 35 с.
10. Беляєв О. О. Соціальна орієнтація економічного розвитку: об'єктивна необхідність, сутність, функції / О. О. Беляєв, В. І. Кириленко // Формування ринкової економіки : Зб. наук. праць. — 2008. — Вип. 19. — С. 2—13.
11. Воротнюк М. Людська безпека як імператив сучасності: переніс фокусу з держави на людину / М. Воротнюк, О. Сушко. — К. : Фонд ім. Фрідріха Еберта: Представництво в Україні, 2010. — 16 с.
12. Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: закономірності та суперечності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Галушка Зоя Іванівна ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2011. — 40 с.
13. Государственное управление в сфере национальной безопасности: словарь-справочник / состав.: Г. П. Сытник, В. И. Абрамов, В. Ф. Смолянюк и др.; под общ. редакцией Г. П. Сытника. — К. : НАДУ, 2012. — 496 с.
14. Зеркалов Д. В. Социальная безопасность. Монография / Д. В. Зеркалов. — К.: Основа, 2012. — 530 с.
15. Кочемировська О. А. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні / О. А. Кочемировська, О. М. Пищуліна. — К.: НІСД, 2012. — 54 с.
16. Лепетун Я. Традиційні і сучасні дослідження безпеки: структурне порівняння концепту / Я. Лепетун // Стратегічні пріоритети. — 2006. — № 1. — С. 191—194.

17. Макарычев А. Безопасность как феномен публичной политики: общие закономерности и проекции на Балтийский регион [Электронный ресурс] / А. Макарычев. — Режим доступа: http://megaregion.narod.ru/articles_text_2.htm.
18. Макарычев А. Безопасность: трудности перевода? [Электронный ресурс] / А. Макарычев. — Режим доступа: <http://www.eurasianhome.org/xml/t/expert.xml?lang=ru&nic=expert&pid=768>.
19. Методика вимірювання регіонального людського розвитку. — К., 2012. — 50 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.idss.org.ua/arhiv/Metodika_RLR.zip.
20. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
21. Ніколаєв Є.Б. Предмет соціальної безпеки / Є.Б. Ніколаєв // Вчені записки : зб. наук. праць. — К. : КНЕУ, 2012. — Вип. 14. Частина 1. — С. 30—36.
22. Ніколаєв Є. Б. Проблематика соціальної безпеки у контексті навчального курсу «Соціально-економічна безпека» / Є. Б. Ніколаєв // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : Збірник наукових праць. — Вип. 17. — Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. — С. 399—404.
23. Паин Э. К вопросу о «крахе политики мультикультурализма» в Европе / Э. Паин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://krotov.info/libr_min/16_p/ay/in.htm.
24. Система економічної безпеки держави / [О. С.Власюк, А. І.Сухоруков, І. В.Недін та ін.] ; під заг. ред. А. І.Сухорукова / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. — К. : ВД «Стилос», 2009. — 685 с.
25. Скуратівський В. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення / В. Скуратівський, О. Линдюк // Вісник НАДУ. — 2011. — № 3. — С. 194—204.
26. Снігова О. Ю. Механізм державного та регіонального управління соціальною безпекою : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економіки» / Снігова Олена Юріївна ; Ін-т ек-ки пром-ті. — Донецьк, 2006. — 20 с.
27. Соціальна безпека: теорія та українська практика : Монографія / І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін.; За ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. — К. : КНЕУ, 2006. — 292 с.

Стаття надійшла до редакції 8 квітня 2013 р.

УДК 334:338.242.4

Кириленко В. І., д.е.н., проф.
Потапенко Д. О., аспірант

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК УМОВА І ФАКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розкриті механізми державно-приватного партнерства як фактору і умови модернізації економіки.

Раскрыты механизмы государственно-частного партнерства как фактора и условия модернизации экономики.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовлена складністю та багатоаспектністю сучасного соціально-економічного розвитку, усвідомленням того, що конкурентні відносини, які домінують у світі, мають бути доповнені співробітництвом та взаємодопомогою економічних суб'єктів з метою підвищення трансформаційної та адаптивної гнучкості національних та глобальної економічних систем. В цьому контексті важливого теоретичного та практичного значення набуває партнерство влади і бізнесу (державно-приватного партнерства), спрямованого на залучення приватного капіталу та досвіду приватних компаній до розбудови та

вдосконалення об'єктів, які перебувають у державній чи комунальній власності та фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Незважаючи на те, що ключові принципи партнерських відносин влади і бізнесу в Україні офіційно ніколи не піддавалися сумнівам, цивілізовані механізми такої взаємодії все ще залишаються у зародковому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах М. Віліса, Дж. Гелбрейта, В. Іноземцева, А. Кеслера, У. Мерса, Дж. Ролза, М. Фліндерса, У. Шарпа ґрунтовно розкрито найважливіші передумови виникнення державно-приватного партнерства, основні форми та моделі його реалізації в ринковій економіці та вплив на соціально-економічний розвиток і рівень життя населення країн світу.

Особливості взаємовідносин держави і бізнесу в трансформаційній економіці, зокрема, інституційне забезпечення цього процесу, специфічні риси та суперечності розвитку державно-приватного партнерства у період ринкових перетворень досліджені у працях українських та російських вчених: Л. Абалкіна, М. Айрапетяна, В. Базилевича, З. Варналія, З. Галушки, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Глаз'єва, П. Єщенка, Я. Жаліла, А. Мостепанюк, В. Сизоненка, Л. Федулової, Є. Черевикова, А. Чухна та ін.

Мета статті — аналіз основних механізмів формування партнерства влади і бізнесу як умови та фактору модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу. У широкому розумінні державно-приватне партнерство необхідно трактувати як співпрацю влади і бізнесу, спрямовану на вирішення стратегічних завдань суспільного розвитку. Також державно-приватне партнерство виступає довгостроковим співробітництвом (на договірних засадах) влади та підприємців з метою реалізації проектів у галузі виробничої і соціальної інфраструктури [1, с. 7].

Розвиток цивілізованих відносин співпраці влади та бізнесу призводить до зростання обсягів і покращення якості послуг, що надаються інфраструктурними та соціально орієнтованими галузями населенню та економічним агентам. У свою чергу, приватний сектор має можливість стабільно отримувати прибутки, користуючись певними гарантіями та пільгами з боку держави. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішній реалізації державно-приватного партнерства проектів в цілому, що сприяє модернізації національної економіки на інноваційних засадах, більш повному задоволенню суспільних потреб та підвищенню рівня життя населення.

Розвиток державно-приватного партнерства забезпечує надання якісних суспільних послуг населенню одночасно зі зменшенням державних витрат, сприяє покращанню виробничої та соціальної інфраструктури, що зумовлює підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. При цьому трансформація функцій держави від прямого оператора до організатора, регулятора і контролера соціально-економічних перетворень потребує розробки та реалізації національних моделей модернізації економіки, здатних органічно поєднати успішний світовий досвід реалізації державно-приватного партнерства та національні особливості історичного розвитку.

Механізм державно-приватного партнерства необхідно розглядати як спосіб організації взаємодії партнерських відносин між владою та бізнесом з метою реалізації державних або спільних програм соціально-економічного розвитку країни. За умов незавершеності соціально-економічних реформ в Україні та відсутності цивілізованих відносин партнерських відносин між владою і бізнесом, співпраця держави та приватного сектору характеризується переважанням: а) неформальних взаємодій між партнерами на основі особистісних «зв'язків» представників влади та великого бізнесу; б) корупції, хабарництва, змови між впливовими економічними суб'єктами та владною верхівкою; в) використання неекономічних методів конкуренції у перебігу виконання держзамовлень; г) непрозорістю та тіні за цією стосунків між бізнесом та політиками, непрозорими доходами і витратами; д) відсутністю інституційно-організаційної бази та власної історії існування державно-приватного партнерства тощо.

Особливої уваги потребує визначення пріоритетних галузей та реалізація пілотних проектів державно-приватного партнерства в національній економіці, що передбачає визначення відповідного об'єкта державної власності; розробку та підтримку спільних проектів, оцінку ефективності проектів державно-приватного партнерства та впровадження рекомендацій щодо їх удосконалення.

За конкуренцією високотехнологічних товарів і послуг усе яскравіше проступає конкуренція податкових систем і державного регулювання, наукових потенціалів, систем освіти, охорони здоров'я, рівня культури й людського потенціалу різних країн. Для розв'язання питань технічного прогресу і соціальної політики, держава змушена виступати як необхідний партнер бізнесу для завоювання ним провідних позицій на світових ринках.

Співробітництво бізнесу і держави стає істотним фактором ефективності останнього в здійсненні функцій координації економічної діяльності. Партнерство між ними важливе для ослаблення можливих негативних управлінських рішень відносно діяльності бізнесу. Гальмуючі ефекти державної координації можуть проявлятися в такий спосіб.

1. Державна координація, з одного боку, дає можливість компенсувати дефіцит ринкової координації, забезпечити погодженість інвестиційної активності в суміжних галузях, форсувати структурні зрушення у виробництві. З іншого боку, надмірне перемикання інформаційних потоків на бюрократичні структури призводить до дефіциту інформації для перманентних поліпшуючих інновацій у новому виробництві. Замикаючий ефект для них виникає через ослаблення інформаційного обміну «по горизонталі» [2, с. 5].

2. Інерційність бюрократичної структури створює бар'єри для чергових радикальних нововведень. Однак внутрішньо бюрократична конкуренція може призводити і до протилежного результату, коли ігноруються можливості модернізації старих галузей і їх сприяння новим галузям через попит на продукцію останніх. Замість цього старі галузі сприймаються лише в якості гальма перерозподілу ресурсів у новітні виробництва.

Багато дефектів ринкової координації хоча б частково долаються за рахунок формування інтегрованих корпоративних структур або бізнес-груп. Очевидно, що від рівня взаєморозуміння між такими структурами і державою, стурбованою тими ж дефектами, багато в чому залежить якість їх нейтралізації. Досить важливо те, що, беручи частину координаційного навантаження на себе, бізнес-групи знижують інформаційне навантаження на державні органи. Крім того, у цих групах «осідає» частина позитивних екстерналій від інновацій, що послабляє потребу в державному їх стимулюванні.

Разом з тим вплив інтегрованих корпоративних структур на вади державної координації є неоднозначним. Маючи досить значні ресурси, такі структури здатні здійснювати на внутрішньо бюрократичну конкуренцію як позитивний, так і негативний вплив. Останнє може проявлятися в прагненні бізнесу не просто позбутися положення «агента» у відношенні до держави, але самому зайняти місце «принципала» у цих відносинах. Модель неформального «підпорядкування бізнесу» державі замінюється аж ніяк не більш ефективною моделлю «приватизації держави» з боку бізнесу.

Засобами протидії спробам отримання бізнесом політичної ренти служать, зокрема, законодавча заборона різного роду за кулісних угод щодо державної промислової політики, регламентація лобістської діяльності, що обмежує її вплив на державні рішення. Необхідне певне дистанціювання держави від бізнесу, що надає їхнім відносинам більш прозорий, підконтрольний характер, що змушує до гласної аргументації підстав і цілей співробітництва між ними.

Мінімізація ж взаємодії держави і бізнесу не є виходом з ситуації. Таким чином, знижується корупція, однак одночасно приватний сектор може втратити необхідні стимули розвитку. При порівняльному аналізі програм підтримки експорту в різних країнах найбільш ефективними виявилися аж ніяк не ті, що відрізнялися самою чи-

ткою регламентацією й найменшими можливостями для маніпулювання з боку приватного сектору. Найкращі результати ці програми продемонстрували в Бразилії, і Південній Кореї, де чиновники тісно співробітничали із субсидованими експортерами⁸⁶.

Широко визнано, що Корея завоювала важливі позиції на ринках високих технологій, здійснила структурні зрушення того ж типу, які необхідні для української економіки, багато в чому завдяки своїм бізнес-групам, таким як *Huinday*, *Samsung*, *LG*, *Daewoo* та ін. Ці бізнес-групи діяли за енергійної підтримки держави, особливо в першій фазі. Не обійшлося без корупції, лобіювання групових інтересів, особливо в другій фазі. Проте неупереджений погляд говорить про те, що в цій країні плюси від роботи бізнес-груп до кінця 2000-х р. набагато перевершують мінуси.

Зниженню невизначеності для бізнесу служать, зокрема, заходи для тимчасового захисту внутрішніх ринків збуту готової продукції обробної промисловості. Ці заходи можуть сполучатися зі зменшенням мит на ввіз імпортного устаткування, що не має вітчизняних аналогів. В умовах проведення модернізації української обробної промисловості така політика спрямована не на захист вітчизняних підприємств від конкуренції, а на захист українських і іноземних інвестицій у розвиток їх бізнесу на строк проведення модернізації.

Там, де ринок виявляється нездатним забезпечити раціональний перерозподіл ресурсів через високий ступінь невизначеності, який виникає при подовженні обрїю інвестицій, припустиме пряме втручання держави в економіку. У таких ситуаціях уряд може брати на себе ризики і відповідальність власника, для того щоб після періоду реструктуризації і модернізації відповідних підприємств і навіть галузей повернути їх у приватний сектор.

Виправдані застереження проти надмірного залучення державних ресурсів у вирішення такого роду завдань, що породжує утриманські мотивації в діяльності відповідних проведеннь, їх прагнення ухилитися від конкурентної боротьби. Однак складності раціонального дозування державної участі, вибору її найбільш ефективних форм і механізмів не є виправданням для капітуляції держави перед цими труднощами.

Як відомо, пільгові кредити, що використовувалися в післявоєнній структурній політиці Японії, були каталізаторами концентрації капіталу самим бізнесом на пріоритетних напрямках розвитку. Ілюстрацією результативності співробітництва держави і бізнесу може служити й французький досвід «великих проєктів», особливо мирного призначення (літак «Конкорд», ракета «Аріан», пізніше — надшвидкісні поїзди), здійснювалися із широкою участю приватного капіталу, і вітчизняного, і іноземного.

Можна по-різному оцінювати комерційний успіх окремих «великих проєктів». Але з технічної сторони вони виправдали себе. «Великі проєкти» стали полюсами технічного і наукового прогресу, до яких були притягнуті тисячі фірм. Кожної з них окремо було б не під силу почати і тим більше успішно завершити підприємства настільки грандіозних масштабів. Реалізація всі нових «великих проєктів» у військово-технічній і космічній сферах — інструмент сучасної промислової політики США.

Якщо в таких умовах практика інституціональних перетворень керується тезою про неможливість і неефективності у постіндустріальному суспільстві державної політики концентрації ресурсів на проривних напрямках технічного прогресу, — це призводить до консервації технологічного відставання країни.

Державне ініціювання і підтримка «великих проєктів» цілком узгоджується з найбільш глибокими аргументами на користь державного втручання в економіку. Один з аргументів полягає в тому, що уряд має підтримувати галузі, які, породжуючи технологічні знання, приносять зовнішні вигоди іншим галузям. Інший — пов'язаний із зовнішньоторговельною стратегією і зводиться до того, що уряд має допомагати національним фірмам, відбирати (перетягати) монопольний прибуток в іноземних конкурентів.

Здійснення активної промислової політики не обов'язково сполучене з великими бюджетними видатками. Так, державні гарантії по інвестиціях у сполучені галузі допомагають подолати вади їх ринкової координації. При успішній ринковій взаємодії цих галузей, після відповідних інвестицій, гарантійні виплати інвесторам з боку держави виявляються непотрібними. Інша справа, що держава має брати на себе лише частину інвестиційних ризиків, щоб не підривати стимули у приватних інвесторів до дбайливого використання їх власних ресурсів. Це дасть змогу уникнути затягування в згортанні невдалих проектів.

Отже, хоча співробітництво держави і бізнесу не виключає їхньої спільної реалізації великих інвестиційних проектів, суть сучасного партнерства між ними набагато ширше. Фактично воно є кооперацією в пошуку і реалізації взаємовигідних варіантів розвитку національної економіки.

При позитивному відношенні до селективних заходів в умовах наздоганяючого розвитку встає питання про раціональну спрямованість цих заходів. Ця спрямованість визначається вибором стратегії наздоганяючого розвитку. Наявні тут альтернативи нерідко зводять до імпортозаміщеної і експортно-орієнтованої стратегій.

Хоча перша із цих стратегій якийсь час забезпечувала країнам Східної Європи і Латинської Америки скорочення відставання від лідируючих країн, однак у довгостроковій перспективі вона виявилася безперспективною. Визнання неправильним орієнтиру, що направляв протягом ряду років державну промислову політику в багатьох країнах, супроводжувалося погіршенням репутації селективної промислової політики взагалі. Як відзначає Бест, вона стала асоціюватися з підтримкою на плаву потопуючих фірм в умираючих галузях, з наявністю особливої політичної зацікавленості в субсидуванні поганого менеджменту й могутніх союзів, спрямованих проти менш організованих суспільних інтересів [3, с. 32].

Експортно-орієнтована стратегія розглядається як той шлях, по якому досягли видатних економічних результатів Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. Однак така інтерпретація стратегії розвитку цих країн є суттєвим огрубінням, спрощенням їхньої реальної промислової політики.

Принциповою якістю японської стратегії економічного зростання був комбінований характер політики, її гнучкість, що поєднувала імпортозаміщення зі стимулюванням експорту. Підтримка імпортозаміщуваних виробництв споконвічно узгоджувалася з досягненням ними міжнародної конкурентоспроможності, з перетворенням в експортні виробництва.

Так, фіксовані в рамках японських індикативних планів галузеві пріоритети мінялися разом із цими планами. Інакше кажучи, підтримка окремих галузей, включаючи заходи щодо захисту внутрішнього ринку, була обмеженою в часі. Підтримуване імпортозаміщуване виробництво стоїть в такому випадку перед альтернативою: або досягти за відведений час конкурентоспроможних за світовими мірками кондицій, або виявитися витиснутим з ринку.

Складність представленої комбінованої стратегії обумовлена вибором кандидатів в експортні лідери серед виробництв, що ще не довели свою конкурентоспроможність на світовому ринку, можливо навіть нездатних закріпитися на ньому без стартової підтримки держави у вигляді політики імпортозаміщення. Ця стратегія не зводиться до реалізації вже наявних порівняльних переваг національної економіки, але в більшій мірі спрямована на створення нових її конкурентних переваг, на поступовий зсув їх у галузі з більшою доданою вартістю.

Завдання промислової політики в цьому випадку полягає не в тому, щоб наближати розподіл ресурсів до ситуації, яка склалася б при створеній конкуренції і трактується як алокативна або виробнича ефективність. Скоріше навпаки, ця політика націлена на відхилення економіки від такого стану на користь перерозподілу ресурсів у потенційно перспективні галузі, на випереджальне конкурентів посилення ринкових позицій стратегічних галузей, на створення необхідних для цього організаційних передумов. Післявоєнна промислова політика Японії керувалася амбіційною метою реваншу в економічній сфері і відповідно до цієї мети багато в чому

споконвічно пристосовувалася до розв'язку завдань висхідного розвитку. Подібні риси проглядаються в промисловій політиці сучасного Китаю.

Фактично японська політика промислового зростання демонструє не дистанціювання від ринку, але заохочення стратегічного планування в рамках підприємств так, щоб вони могли стати ринковими силами, з якими потрібно рахуватися всім іншим фірмам. Першим кроком у заохоченні стратегічного планування є роз'яснення широкого бачення, що пропонує майбутні контури галузей у світовому масштабі; другим — можливе визначення потенційного місця фірм у рамках цієї розширеної картини; третім — зміна стратегії окремих підприємств, для того щоб зробити перехід від існуючих організаційних можливостей до тих, яких вимагає галузева стратегія, і тим самим включити фірми до складу міжнародних ринкових сил. Мета галузевої стратегії полягає в тому, щоб домовитися про форму, яку прийме конкуренція, щоб забезпечити довгостроковий розвиток галузі. Це означає не усунення конкуренції, а зміну її умов. Завдання полягає в створенні правильного співвідношення конкуренції, кооперації, співвідношення, яке має безупинно змінюватися⁹³.

Неприйняття галузевих пріоритетів у певній мірі пов'язане зі сприйняттям їх як цілей, що нав'язуються державою бізнесу і конфронтуючих його власним пошукам сфер додатка капіталу. Досвід Японії показує, що промислова політика здатна служити каталізатором таких пошуків, заохочувати вироблення бізнесом програми спільних дій, спрямованих на зміцнення його позицій на світовому ринку. Честолюбний бізнес сам зацікавлений у зовнішній експансії. Здійснювати її тим легше, чим надійніше «тил» у національній економіці, чим нижче ймовірність виникнення тут непередбачених ситуацій. Галузеві пріоритети в японській економіці — це багато в чому домовленості провідних учасників, що формують галузі, між собою і з державою щодо масштабів нарощування виробництва. Такого роду домовленості сприяють запобіганню дисбалансів у сфері ресурсного забезпечення, забезпечують передбачуваність ситуації в цій сфері.

Із цієї точки зору виправданим є акцентування уваги при визначенні міжнародної конкурентоспроможної стратегії на відносній єдності національних компаній у боротьбі з іноземними конкурентами [4, с. 53].

Участь держави у визначенні і реалізації галузевих пріоритетів стимулює вироблення й дотримання галузевих домовленостей. Разом з тим це не припускає створення непереборних бар'єрів для поведінки окремих фірм, що відхиляються від заданих параметрів розвитку, готових діяти на свій страх і ризик без державної підтримки.

Відомо, що значну роль у переорієнтації фінансів від пріоритетів вільного ринку в напрямі до довгострокових промислових інвестицій у стратегічні галузі зіграли кредити, що надавалися контрольованими державою банками. У міру досягнення експортної конкурентоспроможності бізнес сам зацікавлений у згортанні прямої державної підтримки, оскільки вона може створити труднощі при оперуванні на зовнішніх ринках.

Необхідно визнати неоднозначним і відношення діючого на цих ринках бізнесу до розширення внутрішнього платоспроможного попиту. З одного боку, підвищення загального рівня оплати праці у власній країні призводить до зростання витрат, що знижує експортну конкурентоспроможність виробництва. З іншого боку, емний внутрішній ринок — фактор посилення зовнішньоекономічних позицій країни, ослаблення її залежності від коливань кон'юнктури на світових ринках. Позитивним фактором стає і підвищення якості робочої сили, коли воно відбувається за зростанням оплати праці. Раціональною стає комбінована стратегія розвитку, у якій експортна активність сполучається зі збільшенням внутрішнього збуту продукції, зусилля по зниженню витрат не підривають внутрішній ринок.

Така стратегія протистоїть курсу на однобічну експортну орієнтацію розвитку, коли експортний сектор перетворюється у відносно благополучний анклав національної економіки, що стагне.

Анклавна економіка містить у собі:

- автономні, самодостатні сировинні сектори, для яких простір розширення перебуває за межами національної економіки;
- підприємства обробної промисловості, не пов'язані у єдиний комплекс, а такі, що відокремлено примикають до зовнішнього світу;
- наукові розробки, що знаходять збут за кордоном.

Відтягаючи на себе кращі ресурси, задовольняючи власні потреби за рахунок імпорту, такі анклавні здатні помітно загальмувати, якщо не підірвати розвиток галузей, що обслуговують внутрішній ринок, і які ще не досягли світових кондицій конкурентоспроможності. Крім того, досить грізний наслідок анклавізації — відсутність єдиних національних економічних інтересів.

Висновок. Протиставлення суспільства масового споживання і експортної активності як різних моделей економічного зростання уявляється доречним головним чином для представленого вище анклавного сценарію. Інша справа, що комбіновані стратегії є набагато більш складним об'єктом аналізу. Для успішності такої стратегії потрібна тонке настроювання пропорцій зовнішнього і внутрішнього попиту, налагодження механізмів трансформацій останнього в якість людського, соціального та інтелектуального капіталу і т. ін. Саме цьому має сприяти формування і розвиток партнерства влади і бізнесу.

Література

1. Мостепанюк А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці. Автореферат дисер. ... канд. екон. наук. — Київ, 2013. — 20 с.
2. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // МЭиМО. 2003. — № 7. — С. 5.
3. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. — М.: ТЕИС, 2002. — 323 с.
4. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии // Вопросы экономики. — 2004. — № 8. — С. 51—58.
5. Алпатов А. А. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 196 с.
6. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика. / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики — 2010. — 287 с.
7. Варналій З. Економічний діалог: партнерство заради прогресу [Електронний ресурс] / З. Варналій // Економічний діалог: партнерство заради прогресу. — Електрон. дані. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/004.htm#a1>.
8. Галушка З. І. Розподіл функцій соціальної відповідальності в системі державно-приватного партнерства / З. І. Галушка // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць / за заг. ред. проф. Єханурова Ю. І., Шегди А. В. — К., 2012. — Вип. 27. — Т. 3 — С. 38—46.
9. Гесць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Гесць. — К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. — 864 с.

Стаття надійшла до редакції 30 травня 2013 р.

РЕАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ХОЛДИНГУ

У статті розглянуто індикативну систему ключових показників на підставі моделі формування збалансованої системи показників у рамках стратегії розвитку промислових холдингів, яка забезпечить оперативне управління ресурсами промислового холдингу, регулювання їх виробничим навантаженням, контроль за якістю відображення облікової інформації.

Ключові слова: організаційна структура, управління, модель, показники, холдинг.

Тенденції переходу до сучасних технологій управлінського обліку та аналізу з комплексним використанням інформаційних ресурсів обґрунтовують актуальність управлінської складової аналітичної роботи в системі управління промисловим підприємством з позиції стратегічного розвитку.

Ефективна організація управління оперативною діяльністю холдингу дозволяє удосконалити процес ухвалення управлінських рішень і, разом з високим економічним ефектом, отримати конкурентні переваги за рахунок підвищення якості продукції і послуг, оптимізації їх вартості, скорочення часу виведення продукції на ринок і зростання лояльності клієнтів.

Як відзначає В. В. Сопко, «під час вибору системи показників оперативного аналізу необхідно враховувати наступні умови: охоплення лише найнеобхідніших даних про виконання планових завдань, використання виробничих ресурсів і собівартості продукції; максимального спрощення розрахунків; здобуття комплексної інформації відповідного рівня управління» [3, с. 168].

Серед учених немає єдності щодо питання розроблення інтегрованої системи показників діяльності, які можна було б використовувати як основи для визначення і управління стратегією організації.

Німецький учений Д. Хан у своїй монографії щодо інтегрованого планування і контролю відзначає, що «в ідеальному випадку, планово-контрольні розрахунки повинні бути взаємопов'язані зі всіма значущими для підприємства якісними і кількісними немонетарними показниками. Інформативність планово-контрольних показників зростає, якщо розробити єдиний перелік найважливіших внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на результат і ліквідність» [12, с. 52].

Друрі К. розглядає для системи стратегічного управлінського обліку такі групи показників:

- фінансової перспективи організації;
- споживчої перспективи;
- перспективи внутрішніх бізнес-процесів;
- перспективи навчання і зростання;
- функціонування в організаціях обслуговування [6, с. 581—594].

Атрил П. і Маклейні Е. пропонують для оцінки стратегічних змін проводити аналіз показників:

- прибутковості конкурента;
- прибутковості замовника;

- зміни акціонерної вартості;
- нефінансових показників (задоволеність працівників, лояльність клієнтів, рівень інновацій продукції тощо) [15, с. 450—484].

А. Апчерч безпосередньо не вводить поняття стратегічного управлінського обліку, але відзначає, що «оцінка діяльності підприємств і керівників багатоаспектна і не всім результатам можна дати кількісну оцінку» [1, с. 721—750]. Отже, особлива увага має бути приділена нефінансовим і якісним оцінкам. Для цього він пропонує додатково проводити оцінку наступних показників:

- рентабельності вкладеного капіталу і залишкового прибутку за сегментами діяльності (сегментарна управлінська звітність);
- показників, що характеризують ступінь орієнтації бізнесу на покупця (число повторних замовлень, середній час обробки замовлення, частка товарів, кількість нових клієнтів, глибина проникнення на ринок тощо);
- внутрішніх індикаторів (відсоток відмов від продукції, число повернень, час простою устаткування, плинність кадрів);
- показників розвитку організації (частка нових товарів (послуг), упроваджених на ринок; середній час розроблення і впровадження нових видів; кількість поточних розробок в області товару, обслуговування тощо).

Узагальнюючи підходи, запропоновані даними авторами, а також практичний досвід, можна виділити в стратегічному управлінському обліку дві основні групи показників (зовнішні і внутрішні), які складатимуть основу цього обліку. Склад цих показників для конкретного господарюючого суб'єкту повинен визначатися вже безпосередньо виходячи з особливостей діяльності конкретних підприємств (галузевої приналежності, розміру, структури управління, методів роботи на ринку та інше).

Отже, можна виділити наступні істотні особливості стратегічного управлінського обліку, які необхідно враховувати в процесі аналізу стану холдингу під час вибору стратегії його функціонування, а саме:

- розширення функцій управління і зміна їх значущості, зокрема, через посилення функції попереднього аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників, на основі яких здійснюється прогнозування майбутньої діяльності;
- розширення системи показників, на основі яких проводиться оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, за рахунок включення показників аналізу зовнішнього середовища;
- використання додаткових методів, що традиційно не використовуються в управлінському обліку (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз (SWOT-аналіз), методи оцінки лояльності тощо);
- зміна обсягу і складу інформації, що використовується різними рівнями управління, зокрема, розширення набору показників, необхідних для обґрунтування стратегічних управлінських рішень [8, с. 25].

Одним з сучасних методів стратегічного управління є побудова збалансованої системи показників — Balanced Scorecard (BSC). Дана концепція розроблена Робертом Капланом і Дейвідом Нортон [9], засновниками міжнародної консалтингової компанії Balanced Scorecard Collaborative. BSC — це інструмент стратегічного та оперативного управління, який дозволяє «пов'язати» стратегічні цілі підприємства з бізнес-процесами і діяльністю співробітників на кожному з рівнів управління та оцінювати результати їх діяльності з погляду реалізації стратегії за допомогою ключових показників ефективності.

У статті «Проблеми розвитку економічного аналізу діяльності підприємства» М. Г. Чумаченко [13] висловлює думку щодо доцільності використання збалансованої системи показників та акцентує увагу на необхідності розроблення системи аналізу в умовах дії збалансованої системи показників.

Аналіз стану і підвищення ефективності реалізації стратегії холдингів реалізується через використання методики формування збалансованої системи показників з урахуванням галузевих особливостей. Досягнення даної мети припускає вирішення таких завдань:

- розроблення корпоративної стратегічної карти (Strategic Map);
- розроблення корпоративної рахункової карти (Score Card);
- розроблення таблиці та плану стратегічних ініціатив (Initiatives Plan) і стратегічного бюджету (Strategic Budget);
- впровадження BSC на корпоративному рівні.

Під час розгляду питання щодо включення в карту рівня управління формується корпоративна концепція холдингу, при цьому показники перевіряються на відповідність кожному з таких критеріїв, наведених у порядку убування пріоритетності:

- показник відображає ключовий аспект господарської діяльності холдингу;
- показник відіграє істотну роль в ухваленні управлінських рішень;
- показник є «керованим», тобто відповідальні особи можуть значною мірою впливати на величину показника в межах своїх посадових обов'язків;
- показник має потенційний стійкий причинно-наслідковий зв'язок з іншими показниками;
- показник простий у розрахунку і зборі первинної звітної інформації;
- показник має економічний (статистичний) сенс під час консолідації (агрегації) на більш високих рівнях відповідальності.

У рамках процедури ухвалення рішення щодо включення конкретного показника в карту відповідальної особи слід максимально орієнтуватися на використання зрозумілих, загальноприйнятих показників.

На відміну від традиційних методів стратегічного управління, BSC використовує не тільки фінансові, але і нефінансові показники діяльності, які визначаються експертним шляхом, що дозволяє системі, котра розробляється, в цілях ефективної реалізації стратегії інтегруватися зі всією системою управління підприємством і взаємодіяти зі всіма її частинами.

Система моніторингу й аналізу — Пульт управління (Management Cockpit) — це інструментальний засіб, що дозволяє використовувати високоякісні графічні уявлення щодо обробки всіх даних, на яких ґрунтуються комерційні рішення, котрі схвалюються. Це можуть бути як внутрішньокорпоративні, так і зовнішні дані.

Інформація на пульті управління упорядковується за тематичними областями. Інформація, що створюється в такий спосіб, дозволяє легко виходити зі складних ситуацій і ухвалювати необхідні рішення в максимально короткий термін.

Пульт управління використовується, коли потрібно представити, порівняти або скомбінувати за різними перспективами достатньо агреговані корпоративні дані. Це надає можливість швидко ухвалювати складні рішення за рахунок скорочення часу доступу до розрізної інформації промислового підприємства.

Впровадження пульта управління, як основного інструменту стратегічного управління, створює можливості для ефективного досягнення цілей організації у сфері підвищення системної надійності та ефективності за рахунок контролю ключових оцінних показників.

Побудова ефективної системи управління є достатньо складним процесом для будь-якого підприємства. Власники (акціонери), переслідуючи цілі підвищення власних доходів, прагнуть підвищити ефективність і контрольованість діяльності власних підприємств. Одним з методів оцінки бізнесу є встановлення і контроль виконання цільових орієнтирів для роботи всіх бізнес-процесів і структурних підрозділів підприємства.

У зв'язку з цим варто відмітити не менш ефективну систему — KPI (Key Performance Indicators) — ключові показники ефективності. Відмітною особливістю KPI служить угруповання показників за функціональними ознаками, а саме: науково-дослідні конструкторські роботи, постачання, виробництво, збут, персонал і фінанси.

Під час управління відповідно до KPI пропонується відмовитися від використання тільки фінансових показників для оцінки ефективності діяльності промислового холдингу, оскільки за допомогою одних тільки фінансових показників неможливо транслювати стратегію і її пріоритети співробітникам і менеджерам. Проте фінансові показники визнаються у якості результативних критеріїв успіху.

Під час побудови карт показників рівня управління слід орієнтуватися на випереджувальні показники, оскільки вони дозволяють своєчасно приймати рішення щодо недопущення тих або інших ситуацій і адекватно оцінювати процеси, що відбуваються на підприємстві, а також забезпечують довгострокові управлінські дії.

Чим більше холдинг, тим більш важливого значення набуває система показників, оскільки тим більшого значення набуває «самоврядність» окремих структурних підрозділів, для реалізації якої необхідні правила делегування повноважень, правила розподілу відповідальності в структурі управління підприємством. При цьому, важливість такої системи не залежить від організаційної структури підприємства, будь то ієрархічна, дивізійна або матрична структура, а є підпорядкованою стратегічним цілям.

Чим складніше прийнята структура управління, тим більше значення має правильний вибір системи показників діяльності, «справедливість», «об'єктивність», «доступність» кожного показника.

Окрім BSC існують інші концепції систем ключових показників. Наприклад, концепція економічної доданої вартості — Economic Value Added (EVA).

Концепції BSC і EVA виникли майже одночасно і вважаються одними з найпопулярніших концепцій у світі бізнес-інновацій. BSC і EVA мають однакову ступінь віднесення до процесів планування і бюджетування, можуть розгортатися від корпоративного рівня до рівня господарських підрозділів і навіть окремих індивідів.

На відміну від математичної точності, характерної для EVA, концепція BSC передбачає цілісність і системність. Поєднуючи позитивні сторони обох концепцій, можна отримати ефективнішу структуру з посиленими прогностичними можливостями [15, с. 49].

Під час упровадження концепції EVA необхідно розробити систему чинників вартості, в якій чинник вартості буде пов'язаний з показниками, на основі яких ухвалюються рішення, що залежні безпосередньо від менеджера середньої і нижчої ланки.

Для розрахунку відповідно до EVA, основним показником є вартість капіталу. Проте достовірну інформацію про вартість капіталу за сучасних умов отримати досить складно. Система управління на підставі показника EVA більше орієнтована на короткострокову перспективу, ніж на довгострокову, і складається виключно з фінансових показників, що призводить до недооцінки таких чинників довгострокового успіху, як знання персоналу, інформаційні технології, корпоративна культура.

В іншій роботі Роберта Каплана і Дейвіда Нортон [10] щодо BSC припускається, що підприємство розглядається з погляду шести взаємопов'язаних і збалансованих аспектів, за якими збираються дані, а потім аналізуються, а саме:

- фінанси — використання активів, оптимізація оборотного капіталу;
- клієнти — підвищення задоволеності споживача, вибір клієнтів, що генерують основний прибуток;
- зовнішнє середовище / співтовариство — підтримка місцевого бізнесу, налагодження зв'язків з майбутніми співробітниками, лідерство в співтоваристві;
- внутрішні бізнес-процеси — своєчасне постачання, оптимізація технологій, ефективні взаємовідношення з основними зацікавленими сторонами;
- задоволеність співробітників — позитивна корпоративна культура, збереження ключових співробітників, визнання заслуг персоналу;
- навчання та розвиток персоналу — передача повноважень співробітникам, підвищення їх кваліфікації та здатності до адаптації.

Проте, збалансована система показників не може в повному обсязі бути реалізована на вітчизняних холдингах. Потрібна реорганізація структури показників зважаючи на недостатній організаційно-технічний розвиток системи управління й особливостей взаємовідношень промислових підприємств на ринку.

На думку А. В. Шайкана, «доцільним є внесення ще однієї групи показників до системи збалансованих показників, а саме «Інноваційний розвиток». Значення показників цієї групи будуть відображати результати інноваційного розвитку промислових підприємств» [14, с. 144].

У той же час О. А. Дедов вважає, що «відповідно до вітчизняних особливостей найбільш ефективною може бути модель, яка передбачає аналіз за п'ятьма ключовими напрямками, а саме:

- показники фінансового стану;
- технологія;
- організація процесів управління;
- клієнт-ринок;
- інноваційна діяльність і підвищення знань персоналу» [5, с. 164].

Запропонована модель корпоративної системи показників управління заслуговує на увагу та може бути врахована під час формування процесно-орієнтованої організаційної структури холдингових компаній (рис. 1).

Процесно-орієнтований підхід сприяє формуванню організаційно-управлінської структури холдингу, що дозволяє керівництву делегувати частину повноважень щодо ухвалення управлінських рішень на рівень конкретних виконавців процесу.

В Україні мають місце тенденції щодо створення вертикально-інтегрованих промислових холдингів. Для підвищення ефективності функціонування вертикально-інтегрованих промислових холдингів необхідно використовувати саме процесно-орієнтований підхід під час побудови моделі корпоративної системи показників, оскільки ідеї, закладені в поняттях вертикальної інтеграції, є передумовами для його застосування.

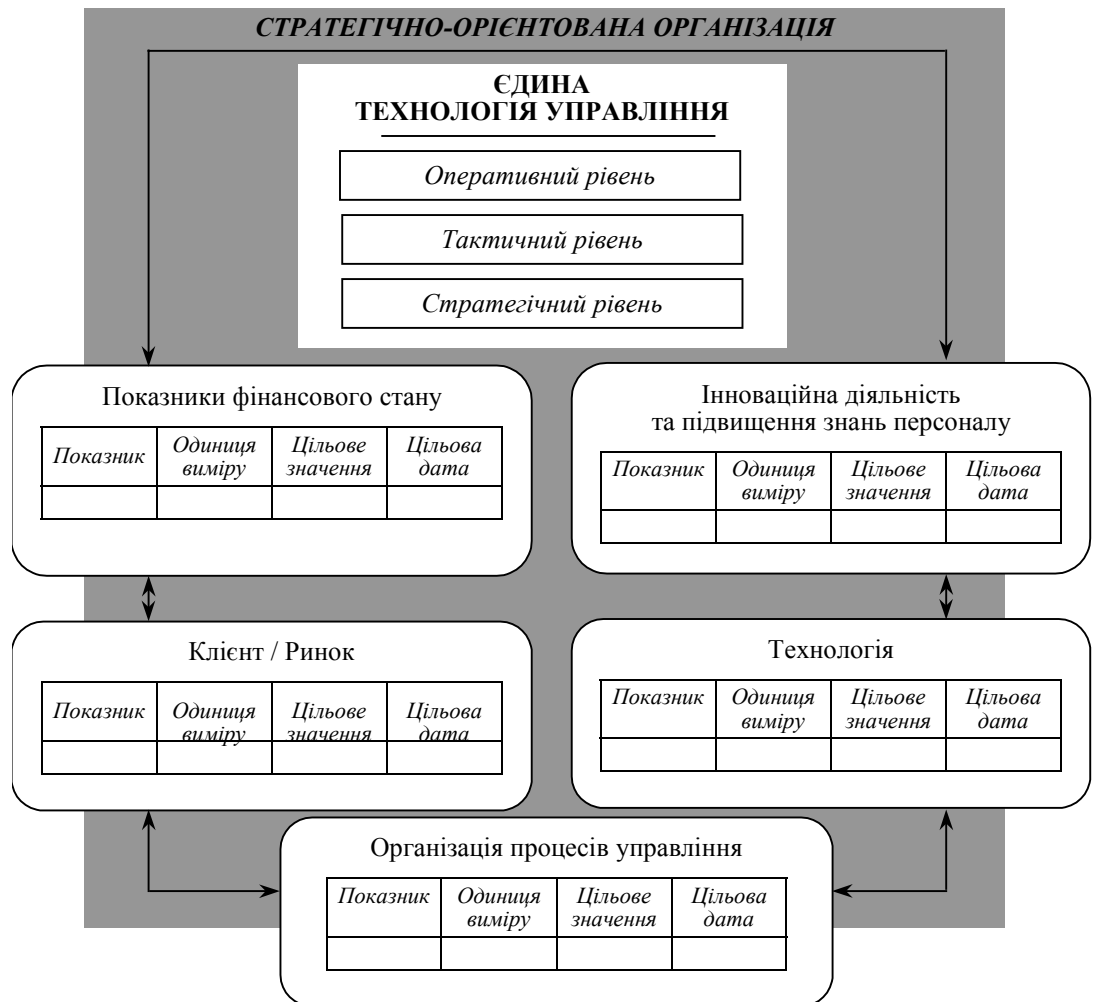


Рис. 1. Корпоративна система показників управління холдингом

Це дозволить оперативніше управляти ресурсами промислових холдингів, регулювати їх виробниче навантаження, контролювати якість і просувати їх на зовнішні ринки.

Особливо слід відзначити необхідність урахування технологічних показників у поєднанні з економічними, що є більш ніж актуальним, зважаючи на використання системи SAP. Як результат, з урахуванням напрямків, що пропонуються, представляється доцільним побудова рахункової карти системи показників за рівнями прийняття управлінських рішень на основі всіх основних бізнес-процесів підприємства.

Запропоноване рішення припускає реорганізацію організаційно-управлінської структури промислового підприємства у зв'язку з необхідністю виділення та управління групою основних і підтримуючих бізнес-процесів.

У даному випадку, бізнес-процес розглядається як дії (функції), що послідовно повторюються, виконуються співробітниками структурних підрозділів підприємства протягом певного терміну, які працюють на різних рівнях організаційної структури підприємства.

Розподіл повноважень і відповідальності між дивізіонами промислового холдингу повинен знайти своє відображення в моделі корпоративної системи показників управління, що використовується під час планування і оцінки діяльності бізнес-одиниць. Бізнес-одиниці повинні відповідати тільки за ті показники, на які вони можуть впливати. Корпоративна система показників повинна дозволити пов'язати в єдину систему стратегічні цілі, фінансові плани, контроль за їх виконанням і оцінку діяльності бізнес-одиниць.

Важливим для реалізації моделі корпоративної системи показників управління є організаційно-методичне вдосконалення функцій інформаційного забезпечення, через широке застосування управлінських інформаційних систем, а саме інтегрованих систем збору, обробки і аналізу управлінських даних в режимі реального часу.

У рамках таких систем повинні відпрацьовуватися раціональні схеми документообігу між дивізіонами промислового холдингу, що базуються на прийнятих стандартах, форматах і збалансованій системі показників. Єдиний інформаційний простір в організаційному плані припускає формування на рівні дивізіону досить потужного управлінського підрозділу, здатного інтегрувати численні інформаційні потоки на усіх рівнях управління.

Всі бізнес-процеси, що відбуваються на підприємстві, взаємопов'язані в рамках єдиного процесу управління бізнесом з метою досягнення ефективного процесу управління, планування, контролю та реалізації стратегічних цілей підприємства. Склад бізнес-процесів залежить від конкретних видів діяльності, що здійснюються підприємством. Але на кожному підприємстві існує єдиний набір бізнес-процесів, який зорієнтований на процес відтворення матеріальних і фінансових потоків, тобто кругообіг ресурсів на підприємстві, а саме:

- придбання необхідних ресурсів;
- виробництво;
- реалізація готової продукції;
- інвестування;
- управління персоналом;
- управління фінансами;
- управління інформаційними технологіями і системами.

Під час побудови системи показників на основі бізнес-процесів необхідно для кожної функції бізнес-процесу визначити набір показників ефективності діяльності (і встановити цільові значення показників), джерела інформації для їх розрахунку, включаючи формат представлення даних, алгоритми і методики їх розрахунку на підставі даних управлінської звітності, рекомендації щодо автоматизації розрахунку показників. Потім слід провести розрахунок показників і аналіз відхилень [7, с. 54].

Одним із способів реалізації аналітичної складової за умов функціонування управлінських інформаційних систем є впровадження корпоративної панелі індикаторів. У корпоративній панелі індикаторів використовується менша кількість підібраних показників, що дозволяє приділяти більше часу і сил оптимізації результатів роботи. Ці показники показують користувачеві можливості, ризики і невідкладні дії.

На різних рівнях промислового холдингу потрібна різна інформація. На корпоративному рівні, потрібна фінансова інформація, а також інформація про відновлення запасів,

придбання і продаж активів. На рівні інвестиційного портфеля потрібна інформація про активи з низькою і високою рентабельністю, бенчмаркінг і розподіл капіталу. На рівні виробничої одиниці потрібна інформація про великі проекти, наприклад про кількість вивезеної з кар'єру гірської маси, і про програми технічного обслуговування. Крім того, на всі рівні повинна надходити інформація щодо охорони праці, техніки безпеки та екології. Це дозволяє виявити в цій інформації точки пересічення [11, с. 179].

Оперативність виробничої аналітики і забезпеченні зв'язку виробничих систем у режимі реального часу досягається за рахунок інтеграції як внутрішніх (SAP MII), так і зовнішніх додатків (SAS SPM).

Додаток SAP MII забезпечує підтримку ініціатив щодо управління ефективністю діяльності і реалізації стратегічних ініціатив у масштабі промислового підприємства, що дає довгострокові конкурентні переваги. Це досягається завдяки потужним засобам аналітики, застережливим повідомленням і звітам, які отримуються за допомогою інформаційних панелей на підставі ролей. Уніфікована бізнес-аналітика в реальному часі і підтримка процесу ухвалення рішень дозволяють виробничому персоналу відстежувати, надавати кількісну оцінку, аналізувати, контролювати та покращувати виробничі показники з метою підвищення ефективності і продуктивності праці.

Система SAS Strategic Performance Management дозволяє вимірювати, контролювати і регулювати виконання ключових ініціатив, що відповідають стратегії і досягати поставлених цілей у функціонуванні. Така прозорість ефективності функціонування забезпечує орієнтацію управління на досягнення стратегічних цілей і надає можливості проактивного реагування організації на зміни зовнішнього бізнес-середовища. У поєднанні з аналітичними рішеннями SAS за допомогою SAS Strategic Performance Management можлива побудова прогнозів ефективності функціонування промислового підприємства і використання таких орієнтувань для визначення можливостей розвитку.

Рішення SAS SPM сертифіковане організацією Balanced Scorecard Collaborative, керівниками якої є розробники даної методики Каплан (Kaplan) і Нортон (Norton). Рішення SAS SPM представляє показники діяльності (Key Performance Indicators або KPI) у вигляді зручної у використанні інформаційної панелі, що дає змогу відстежувати всі критичні точки діяльності підприємства. SAS поставляє SPM не тільки як самостійне рішення, але і як додаток до таких своїх рішень, як SAS IS (Telecom Intelligence Solution, Banking Intelligence Solution, Insurance Intelligence Solution) — галузеві рішення щодо управління взаєминами з клієнтами, SAS Financial Intelligence — інтегроване рішення для управління фінансами, роздільним обліком витрат і плануванням, SAS Process Intelligence Solution — рішення для виробничих підприємств та інші.

SAS SPM є найпридатнішим середовищем для створення та експлуатації системи ключових показників. До складу рішення входять не тільки засоби формування звітності, але і засоби, що автоматизують весь процес збирання та очищення даних.

Використання зазначеної системи на вітчизняних підприємствах надасть можливість отримувати показники для кожної перспективи (показники фінансового стану, технологія, організація процесів управління, клієнт-ринок, інноваційна діяльність і підвищення знань персоналу), аналізувати ситуацію, порівнювати дані та використовувати додаткові засоби статистичного аналізу.

Отже, в рамках зростаючої конкуренції, політичної ситуації, що змінюється, виникає необхідність побудови ефективної системи управління своєю діяльністю та стратегії функціонування.

Література

1. Анчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: [Пер. с англ.] / Под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 952 с.
2. Атрилл П., МакЛейни Э. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни [Пер с англ.]; под ред. Каныгина С. Л. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 624 с.

3. Бессараб А. И., Сопко В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий хлебопекарной промышленности / А. И. Бессараб, В. В. Сопко. — М.: Пищевая промышленность, 1976. — 182 с.
4. Гушко С. В. Методологічний та організаційний аспекти обліку, аналізу та аудиту в управлінні підприємств гірничо-металургійного комплексу: [Монографія] / С. В. Гушко. — К.: ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана», 2010. — 332 с.
5. Дедов О. А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием [Учеб. пособие] / О. Л. Дедов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 248 с.
6. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: [Учебник] / К. Друри; Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 655 с.
7. Дубова Д. И. Оценка эффективности деятельности предприятия на основе системы ключевых показателей / Д. И. Дубова // Управленческий учет. — 2008. — №7. — С. 54—60.
8. Исаева Е. В. Управленческий учет: стратегический аспект / Е. В. Исаева // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». — Санкт-Петербург.: Интеграционный Комитет государств-участников Евразийского экономического сообщества и Секретариат Бюро Межпарламентской Ассамблеи Евразийского экономического сообщества. — 2007. — №1(21). — С. 25—27.
9. Каплан Роберт, Нортон Дейвид. Сбалансированная система показателей / Роберт Каплан, Дейвид Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2008. — 320 с.
10. Каплан Роберт, Нортон Дейвид. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. [Пер. с англ.]. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 512 с.
11. Рид С. Финансовый директор как интегратор бизнеса / Седрик Рид, Ханс-Дитер Шойерман и группа SAP ERP Financials. [Пер. с англ.] — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 397 с.
12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: [Электронный ресурс] Пер. с нем./ [Под ред. и с предисл.] А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с. — Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/han_pik/
13. Чумаченко М. Г. Проблеми розвитку економічного аналізу діяльності підприємства [Електронний ресурс] / М. Г. Чумаченко // Наукові записки. — № 16. — 2006. — Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/LaekoN.pdf.
14. Шайкан А. В. Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських рішень: [Монографія] / А. В. Шайкан. — К.: КНЕУ, 2009. — 303 с.
15. Ampuero M., Goranson J., Scott J. Solving the Measurement Puzzle: How EVA the Balanced Scorecard Fit Together // The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation. Issue 2 «Measuring Business Performance». — 1998. — P. 45—52.

18.12.2008 р.

Стаття надійшла до редакції 8 квітня 2013 р.

УДК. 657

Шайкан А. В., д.е.н., доц.,
заступник директора
з науково-педагогічної роботи
КЕІ ДВНЗ «КНУ»

РОЛЬ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИХ СЛУЖБ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Дана стаття присвячена питанню організації роботи облікової та фінансової служб промислового підприємства у процесі розробки та впровадження корпоративної інформаційної системи стратегічного управління підприємством.

Данная статья посвящена вопросу организации работы учетной и финансовой служб промышленного предприятия в процессе разработки и внедрения корпоративной информационной системы стратегического управления предприятием.

The presented article is devoted to the problem of the operation's organization of the industrial enterprise's accounting and introduction of the enterprise's management's corporative informational system.

Ключові слова. Управління, обліково-аналітична система, фінансове управління, стратегія.

Ключевые слова. Управление, учетно-аналитическая система, финансовое управление, стратегия.

Key words: Management, registration-analytical system, financial management, strategy.

Постановка проблеми. Обліково-аналітична система з метою стратегічного управління промисловим підприємством відповідає за величезні обсяги різноманітної інформації як фінансового, так і нефінансового змісту. Питання упорядкування, накопичення та зберігання інформації є першочерговим, адже тільки за умов відповідного налагодження цих процедур можливе ефективне управління інформацією. Тож мова йде про створення на підприємстві єдиної інформаційної системи.

Аналіз останніх джерел та публікацій. У світлі даної проблеми актуальним постає питання архітектури бази даних обліку і управління з метою прийняття стратегічних управлінських рішень в інформаційній системі управління підприємства. Адже це є запорукою успішного функціонування системи бухгалтерського обліку та фінансів підприємства, а відтак і процесу оперативного (тактичного) і стратегічного управління. Дане питання вже стало надактуальним для вітчизняних і зарубіжних управлінців [1; 2, с. 7—13; 3, с. 92—94; 4, с. 9—15; 5, с. 35—41; 6—8].

Створення інформаційної системи підприємства підпорядковане єдиним принципам збору інформації й обробки даних в інформаційному просторі підприємства.

Основна властивість єдиного інформаційного простору — можливість використовувати будь-які дані, введені в систему, з будь-якого робочого місця, підключеного до системи. Це в значній мірі підвищує оперативність обробки, цілісність уявлення про діяльність підприємства. Також відбувається підвищення надійності проходження інформації й уникнення численних синхронізацій і внутрішнього паперового документообігу там, де в цьому немає реальної необхідності.

Постановка завдання. Найпростіший спосіб сформувати єдиний інформаційний простір — створити загальну базу даних для роботи всіх підрозділів підприємства.

Отже, саме упорядкування інформації за допомогою такого інструменту як база даних або сховище даних дає можливість підприємству керувати ситуацією. Проте і тут не все так просто. Зазвичай ми маємо поступовий розвиток підприємств. Дуже рідко (практично ніколи) можна зустріти випадок, коли відразу, як кажуть «з нуля», створюється корпорація або велике потужне промислове підприємство з великою розгалуженою системою різних підрозділів. Зрозуміло, що в такому випадку відразу буде поставлено питання управління і забезпечення управління інформацією. Буде розроблено потужну інформаційну систему управління, що забезпечувало б швидке і безперешкодне отримання інформації про стан справ будь-якого підрозділу. Але на практиці таке практично не відбувається.

Економічне життя показує, що підприємства (переважна більшість із них) спочатку функціонують як окремий невеличкий бізнес. Згодом, нарощуючи потужність та усуваючи конкурентів шляхом витіснення з ринку, поглинання, злиття або іншим способом, підприємство поступово збільшує свої розміри у десятки разів, іноді перетворюючись на корпорацію або стаючи частиною іншої корпорації.

Звичайно, процес управління повинен бути забезпечений інформацією на будь-якій стадії існування підприємства. Далеко не завжди керівництво підприємства проводить тотальну інформатизацію процесу управління з переглядом існуючої інформаційної системи та ще й з прицілом на далеку перспективу. По-перше, це дорого, по-друге, забieraє багато часу, по-третє, не завжди ясно, як буде розвиватися підприємство у далекій перспективі. З погляду на це, проблеми забезпечення процесу управління інформацією з окремих питань вирішуються спонтанно та локально — по мірі необхідності.

Так і виникає ситуація, коли на певній стадії розвитку підприємства в процесі управління використовується велика кількість інформаційних систем і підсистем, окремих програмних продуктів, що працюють локально. До певного часу на це питання керівництво закриває очі. Проблему невідповідності інформації, швидкості перенесення даних, постійних збоїв під час передачі інформації вирішують екстенсивним шляхом. А саме, заміною обчислювальної техніки зі старої на більш потужну, введенням нових штатних одиниць в інформаційну службу та збільшуючи кількість економістів у керівних відділах (це практично породження нових посад операторів із зарплатнею висококваліфікованих фахівців-економістів, бухгалтерів, фінансистів тощо).

Але настає момент, коли кількість інформаційних систем, що використовується локально, стає критичною. Наприклад, постачання товарно-матеріальних цінностей та сировини обліковується в одній програмі; складський облік — в іншій; бюджетування, якнайчастіше, ведеться засобами Excel; валютні операції, пов'язані з імпортом, ведуть у самостійно зробленій програмі на базі 1СБухгалтерський облік 7.7.; заробітна плата обчислюється у системі Парус і т.ін.

У цьому випадку, щоб відповісти на питання генерального директора про те, які результати «план-факт» аналізу собівартості проданих товарів, доводиться «копійчити» (іншою мовою, проблема *copy-paste* — копіювати-вставляти) із кількох систем в одну (частіш за все Excel) величезну кількість даних, які, звичайно, мають неспівпадаючі аналітичні зрізи [9].

Тож говорити про швидкість обробки і надання інформації для управління підприємством не доводиться. А про процес стратегічного управління неможливо навіть і думати.

Для вирішення даної проблеми необхідно створювати корпоративну інформаційну систему, що відповідала б сучасним стандартам управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нажаль сьогодні практично не існує спеціальних стандартів, що регламентують функції корпоративних ІС, але як правило, такі системи орієнтуються на широко поширені методології MRPII і ERP, управління бізнесом, що багатьма фахівцями в даній галузі фактично сприймаються як стандарти.

Дані «стандарти» були розроблені American Production and Inventory Control Society, APICS (американським суспільством щодо контролю за виробництвом і запасами).

Спочатку було розроблено концепцію «Планування матеріальних ресурсів» — MRP (Materials Resource Planning), що розглянула планування матеріалів для виробництва. В ході розробки концепції MRP було відмічено, що існує два типу матеріалів: із залежним і з незалежним попитом.

В основі мети концепції MRP було покладено мінімізацію витрат, пов'язаних з складськими запасами (зокрема і на різних дільницях виробництва). В основі цієї концепції лежить поняття «Специфікація виробу» BOM (Bill Of Material — відповідальність, яку покладена на конструкторський відділ), що відображає залежність попиту на сировину, напівфабрикати та інші продукти від плану випуску готової продукції. При цьому дуже важливу роль відіграє час, для обліку якого необхідно мати чітке уявлення про технологічний процес випуску продукції, тобто знати послідовність і тривалість операцій. На підставі плану випуску продукції, BOM і технологічного процесу здійснюється розрахунок потреби в матеріалах у конкретні терміни.

Безумовно, MRP — крок уперед у розвитку корпоративної системи управління підприємством. Проте у концепції MRP є серйозний недолік. Під час розрахунку в рамках цієї концепції потреби в матеріалах не враховуються: ні наявні виробничі потужності, ні їх завантаження, ні вартість робочої сили. Цей недолік був виправлений у концепції MRPII (Manufacturing Resource Planning — планування виробничих ресурсів). MRPII дозволяла враховувати і планувати всі виробничі ресурси компанії — сировину, матеріали, устаткування, персонал та інше. MRP II охоплює всі основні логістичні функції управління компанією. Тут має місце і відображення матеріальних потоків у фінансовому потоці.

Ідея інтеграції є основоположною в концепції MRP II. Інформаційна система класу MRP II/ERP дозволяє досягти синхронності у відображенні матеріального і фінансового потоків в інформаційній моделі компанії. Тобто, інформаційна система повинна бути здатна інформувати користувача про те, в якому стані знаходяться об'єкти управління як з кількісної, так і з вартісної точки зору. Завдання полягає в тому, щоб ці два вимірювання були узгоджені в поточному режимі. Отже, можна сказати, що інформаційна система класу MRP II і ERP є інформаційною базою управлінського обліку.

Якщо розглядати історію зародження і розвитку MRP як методики, то можна усвідомити, що сам механізм MRP якраз і призначений для того, щоб допомагати планувальникові досягати балансу між потребою в номенклатурних позиціях та їх постачанням. Тобто, базовою ідеєю під час розробки алгоритму MRP була ідея логістична: отримання запасів номенклатурних позицій тільки таких і тільки в такій кількості, які необхідні для задоволення попиту на них. А оскільки MRP є невід'ємною частиною методики MRP II, а ERP, у свою чергу, виросла на фундаменті MRP II, то ідея балансу була природньо успадкована [10].

У міру розвитку концепції MRP II до неї поступово додавалися можливості обліку решти витрат компанії.

Так з'явилася концепція «Планування ресурсів компанії» ERP (Enterprise Resource Planning), або «Планування ресурсів в масштабі компанії» (Enterprise-wide Resource Planning).

В основі концепції ERP лежить принцип створення єдиної бази даних (репозитарія), що містить всю ділову інформацію, накопичену організацією в процесі ведення бізнесу, зокрема фінансову інформацію, дані, пов'язані з виробництвом, управлінням персоналом, і будь-які інші дані. Наявність репозитарія позбавляє від необхідності передавати дані від одного додатку до іншого. Крім того, будь-яка частина інформації, яку має в своєму розпорядженні дана компанія, стає одночасно доступною для всіх працівників, що володіють відповідними повноваженнями.

Концепція ERP знайшла широке застосування, оскільки планування ресурсів дозволяло скоротити час випуску продукції, знизити рівень товарно-матеріальних запасів, а також поліпшити зворотний зв'язок із споживачем при одночасному скороченні адміністративного апарату. Стандарт ERP дозволив об'єднати всі ресурси компанії і підвищити ефективність управління ними.

Зараз практично всі сучасні зарубіжні системи управління виробництвом базуються на концепції ERP і відповідають її рекомендаціям. У той же час більшість сучасних вітчизняних систем управління виробництвом не відповідають навіть вимогам MRP, не говорячи вже про інші більш складні концепції.

Комплексна інформаційна система управління компанією (ERP) — це найважливіший і незамінний інструмент ефективного управління ресурсами компанії. Єдине інформаційне середовище стає не тільки могутнім засобом збору і аналізу фінансової і нефінансової інформації — це шлях до реального підвищення конкурентоспроможності і прибутковості, до залучення інвестицій, а значить — до максимальних темпів зростання бізнесу.

Отже, для вирішення завдань стратегічного управління підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу підприємству необхідно створювати та використовувати корпоративну інформаційну систему. І така система повинна відповідати вимогам стандарту ERP.

До найпоширеніших і найпопулярніших сьогодні систем, що підтвердили свою ефективність, можна віднести такі: SAP/R3, BAAN IV, Oracle E-Business Suite, IFS Applications, Microsoft Business Solutions-Navision [11].

Проте, саме впровадження інформаційної системи стандарту ERP є дуже важким випробуванням для менеджерів і персоналу підприємства. Практика свідчить, що під час розробки і впровадження корпоративних інформаційних систем (KIC) на шляху до успіху стають численні перешкоди, боротьба або подолання яких віднімає багато часу та коштів. Існує багато прикладів, коли підприємства так і не можуть подолати всі ці перешкоди до кінця. А інколи навіть відмовляються від впро-

введення корпоративної інформаційної системи в обсязі, що був запланований спочатку.

Уникнути більшої частини таких проблем і перешкод краще на стадії планування впровадження КІС і в процесі укладання угоди з виконавцями робіт з розробки, встановлення, налагодження та супроводження КІС.

У процесі підготовки до розробки і впровадження КІС необхідно чітко визначитися з такими питаннями:

- терміни та обсяг проведення робіт з розробки та впровадження КІС (у разі залучення сторонніх організацій до цього процесу необхідно дуже ретельно розглянути питання так званих додаткових робіт, адже їх частина по відношенню до основних робіт може виявитися досить значною);
- визначення керівника проекту розробки і впровадження КІС (операційним керівником проекту доцільно призначати представника підприємства, а не залучати на тимчасовій основі фахівця з підприємства-виконавця. В останньому випадку керівник проекту буде знаходитися на перетині інтересів виконавця і клієнта, що найчастіше тільки шкодить проекту);
- детальне опрацювання та прийняття плану-графіка проекту і кошторису впровадження (при цьому в плані-графіку повинно бути вказано, що незавершення попереднього етапу не дає права розпочинати наступний етап);
- оговорення з розробником питання опису навчальної і довідкової ситуації (загального виду та прикладів навчальних матеріалів), навчання ключових співробітників.

У ході попереднього дослідження, що стосується питань розробки та впровадження проекту, необхідно описати:

- юридичну структуру компанії, зокрема, внутрішні грошові й матеріальні потоки, а також потоки даних;
- документообіг, існуючі процедури консолідації даних і звітності (управлінської і регламентованої);
- фізичну структуру компанії з деталізацією до кожного майбутнього користувача системи;
- максимально повно процеси бізнесу та їх формальне втілення — внутрішній документообіг. Це стане основою для отримання інформації про місця введення даних про транзакції. (Транзакція — в окремих джерелах — транзакція, англ. transaction) — це група послідовних операцій, яка являє собою логічну одиницю роботи з даними).

Крім того, необхідно, щоб ці питання були досліджені не тільки з точки зору сьогодення, але й з погляду на перспективу розвитку підприємства в майбутньому.

Що стосується питання отримання інформації про місця введення даних про транзакції, то тут ключову роль відіграє облікова та фінансова служби (щодо меж між даними підрозділами все більше зникають).

Адже облікова та фінансова служби — це ті підрозділи, що відповідають за:

- виявлення інформації про заплановані, здійснені транзакції і такі транзакції, що здійснюються зараз (інформації про виставлені рахунки, заплановані контракти, позанормативні виплати працівникам тощо);
- первинний облік транзакцій (наприклад, надходжень необоротних активів);
- аналітичну обробку даних про транзакції і побудову внутрішньої і зовнішньої звітності (зокрема, бюджетної, фінансової та ін.);
- аналітичну обробку звітності і побудову внутрішньої і зовнішньої звітності (аналітики з виконання бюджетів, звітів за фінансовими і нефінансовими показниками діяльності і т. п.);
- планування і контроль діяльності.

Отже, від облікової та фінансової служб у процесі впровадження ERP вимагається побудувати транзакційну систему обліку, яка дозволила б фіксувати інформацію про будь-які зміни в діяльності підприємства. При цьому інформація повинна бути введена в систему тільки один раз. У рамках ERP будь-яка транзакція

повинна фіксуватися з можливістю стати подією у будь-якому вигляді обліку підприємства. В цьому випадку в результаті впровадження системи ERP облікова та фінансова служба (а з ними і всі зацікавлені сторони) одержать єдиний інформаційний інструмент. Виходячи з того, що облікова та фінансова служби традиційно володіють якнайкращою культурою роботи з базовою документацією, вони повинні брати участь у впровадженні всіх функціоналів системи. У практичному застосуванні це дозволить вийти на централізацію потоків документів, інформації і процесу введення даних у систему за допомогою створення єдиного підрозділу.

Тож чи не найголовніше завдання облікової та фінансової служби підприємства в процесі розробки та/або впровадження ERP — побудова транзакційної системи обліку.

Існує кілька варіантів побудови схеми обліку транзакцій. Розглянемо основні з них.

За одним із варіантів, первинні дані про транзакції акумулюються в фінансовому обліку за національними стандартами, а вже потім переносяться в інші види обліку. При цьому частина даних проходить мимо фінансового обліку за національними стандартами відразу до кінцевого пункту призначення (рис. 1).

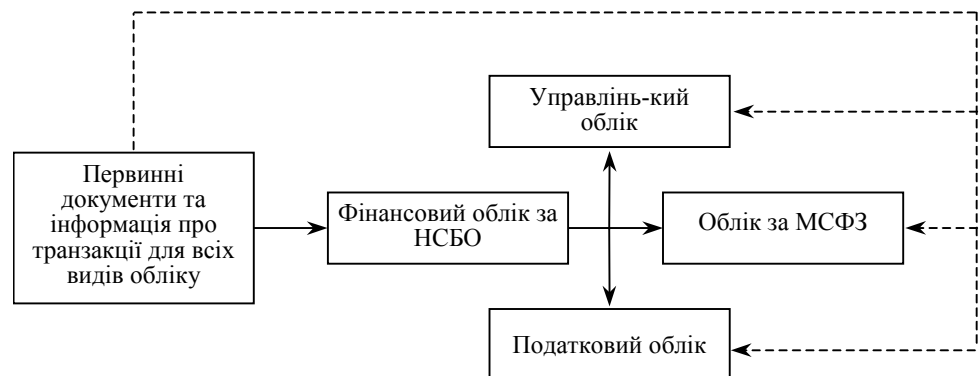


Рис. 1. Схема переносу інформації про транзакції переважно через фінансовий облік за НСБО

За іншим варіантом, дані про транзакції надходять відразу безпосередньо до певних видів обліку (рис. 2).

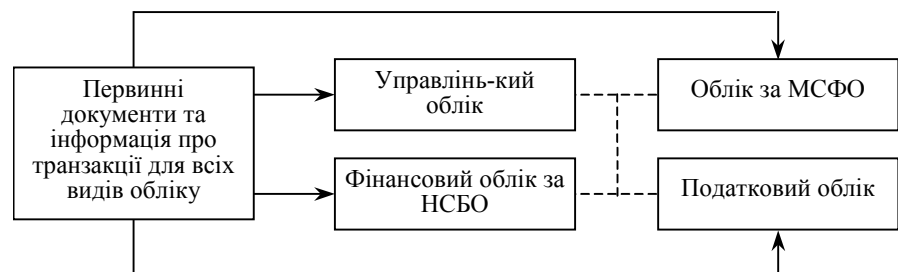


Рис. 2. Схема прямого віднесення транзакцій

Найдовершенішою можна вважати так звану «транзакційну» схему (рис. 3).



Рис. 3. Транзакційна схема

За цим підходом дані повністю вводяться в ERP-систему в одній службі (найчастіше такою службою стає document processing) і потім деталізуються, тобто враховуються в системі профільною службою, наприклад, здійснене постачання товару одному з дилерів. Служба Document processing створює в системі документ «накладна» інформацію, необхідну будь-яким користувачам, — дата, номер, сума без ПДВ, ПДВ, підрозділ, номенклатура, одиниці вимірювання і т.ін.

Бухгалтерія бачить цю інформацію в системі і додає лише дані про наявність попередньої оплати (щоб система зарахувала її); бухгалтер з податкового обліку перевіряє наявність передоплати і, виявивши, що контрагент є приватним підприємцем на єдиному податку, вказує системі віднести дану транзакцію у валові витрати; планово-економічний відділ бере собі на замітку вже збережену інформацію про зміну в прямій собівартості покупки, що, наприклад, істотно перевищила звичайну для даного підрозділу ціну і т.ін.

Висновки з проведеного дослідження. Для успішного виконання цього та ряду інших завдань облікової і фінансової службам підприємства необхідно виконати ряд завдань:

- описати фактичну облікову політику з усіх видів обліку;
- описати існуючі й планові місця виникнення інформації про транзакції (цьому варто приділити особливу увагу, оскільки до впровадження ERP дані можуть вводитися різними підрозділами);
- описати всі первинні форми документів і звітних форм;
- описати існуючі й майбутні системи руху потоків інформації про транзакції, системи записів про них у різних видах обліку та ін.;
- розробити робочий план рахунків. Особливу увагу при цьому необхідно приділити субрахункам та аналітичним рахункам. По кожному рахунку, субрахунку, можливо, необхідно буде вести кілька видів аналітичного обліку. Аналітичний облік найбільш трудомісткий, його дані використовуються не тільки обліковими працівниками, але і всіма управліннями. Отже, необхідно описати додаткову аналітику до планів рахунків;
- скласти локальні класифікатори масивів постійної (довідкової) інформації (підрозділів, співробітників, товарно-матеріальних цінностей і т.д.). Вибір постійної інформації з довідника полегшує заповнення документів. Багато класифікаторів (довідників) використовуються для ведення аналітичного обліку, тобто показники в них є аналітичними рахунками. Показники потрібно упорядкувати, розбити на групи, привласнити коди, які повинні полегшити пошук, угруповання інформації. Ця робота особливо необхідна для тих масивів, кількість показників у яких велика. Без правильної класифікації і кодування з масивами незручно працювати, що може призвести до помилок (повторне введення і порушення аналітичного обліку);
- проаналізувати та вдосконалити документообіг з кожної ділянки обліку, з кожного автоматизованого робочого місця: форми первинних документів, показники і реквізити, що містяться в них, порядок і терміни їх заповнення;
- якомога ширше реалізувати принцип «введення на підставі». Цей принцип передбачає введення транзакцій (бухгалтерських кореспонденцій, створення документів) автоматично на підставі вже введених відповідних первинних документів [12].

Окрему увагу під час впровадження проекту КІС необхідно приділити управлінській складовій бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління промисловим підприємством.

Потрібно мати детальний опис потреб управлінського обліку. Це є великою бюрократичною роботою, що частково доповнює опис внутрішніх процесів бізнесу. Проте вона не тільки допоможе правильно поставити завдання організації та особам, які розробляють і впроваджують КІС, але й краще зрозуміти бажану майбутню систему роботи, а також зміни, які необхідно внести в організаційну структуру підприємства. Звичайно, що реалізація цього моменту вимагає великих витрат ресурсів і часу. Проте на такому моменті не можна економити, адже успіх та ефективність майбутнього процесу стратегічного управління багато в чому залежить саме від вірного налагодження роботи управлінського обліку як важливої складової системи сучасного бухгалтерського обліку промислового підприємства.

Література

1. Березовський С. В. З чого розпочати автоматизацію підприємства [Електронний ресурс] / С. В. Березовський. — Режим доступу: <http://www.entecheco.com>.
2. Богатова Т. Бухгалтерский вернисаж тысячелетия / Т. Богатова // Бухгалтер и компьютер. Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». — 2001. — № 1. — С. 7—13.
3. Глинников М. Что популярного на рынке делового ПО? / М. Глинников // Мир ПК. — 2001. — № 2. — С. 92—94.
4. Гулинин В. VIII международный Конкурс «Бизнес-Софт'2001»: официальные итоги / В. Гулинин // Бухгалтер и компьютер. Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». — 2001. — № 5. — С. 9—15.
5. Мачуга Р. Організаційні передумови проектування інформаційної системи бухгалтерського обліку на підприємстві / Р. Мачуга // Бухгалтерський облік і аудит. — 2007. — №12. — С. 35—41.
6. Планирование развития ИТ на базе методологии Balanced Scorecard. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.management.com.ua/ims/ims057.html>.
7. Спирли Эрик. Корпоративные хранилища данных. Планирование, разработка, реализация / Эрик Спирли. — [Пер. с англ.]. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — Т.1. — 400 с.
8. Терещенко Л. О., Гушко С. В., Шайкан А. В. Управлінські інформаційні системи: [підручник] / Л. О., Терещенко, С. В. Гушко, А. В. Шайкан. — К.: КНЕУ, 2008. — 488 с.
9. Попова Л. В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Електронний ресурс] / Попова Л. В., Маслов Б. Г., Маслова И. А. // Финансовый менеджмент. — 2003. — № 5. — Режим доступу до журн.: <http://www.finman.ru/annotations>.
10. Алексеева И. В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегических решений в деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. на соискание наук. степени канд. экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ И. В. Алексеева. — Ростов н/Д., 2002. — 23 с.
11. Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации / И. Б. Гурков. — М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. — 208 с.
12. Нетесова О. Роль и задачи бухгалтера при автоматизации бухгалтерского учёта [Електронний ресурс] / О. Нетесова // Бухгалтер и Комп'ютер. — 2004. — № 4. — Режим доступу до журн.: <http://www.klerk.ru/print.php?11367>.

Стаття надійшла до редакції 11 квітня 2013 р.

УДК.336.71

Чуб П. М., к.е.н., доц.,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКУ

Підкреслено важливість ефективного управління ризиками для забезпечення фінансової стійкості банку в сучасних після кризових умовах. Досліджено основні структурні елементами системи управління ризиками та аналізується їх вплив на фінансову стійкість банку.

Подчеркивается важность эффективного управления рисками для обеспечения финансовой устойчивости банка в современных после кризисных условиях. Исследуются основные структурные элементы системы управления рисками, и анализируется их влияние на финансовую устойчивость банка.

The importance of effective risk management to ensure the financial stability of the bank in today after the crisis. We study the basic structural elements of bank risk management and analyzes their impact on the financial stability of the bank.

Ключові слова: фінансова стійкість; банківські ризики; система ризик-менеджменту; фронт-офіс; бек-офіс.

Ключевые слова: финансовая стойкость; банковские риски; система риск-менеджмента; фронт-офис; бек-офис.

Key words: financial stability, banking risks, the system of risk management, front office, back office.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза 2008 року показала значний ступінь вразливості українських банків до несприятливих змін зовнішнього середовища — кон'юнктури світових і внутрішніх фінансових ринків. Багато банків опинилося в кризовому стані, незважаючи на те, що тривалий час вони демонстрували стабільність дотримання показників фінансової стійкості згідно вимогам Національного банку України, міжнародних фінансових організацій та мали стабільні рейтинги фінансової стійкості за оцінками міжнародних рейтингових агентств. Це дозволяє говорити як про недоліки управління фінансовою стійкістю в середині банків, так і про недоліки методологій оцінки фінансової стійкості як наглядовими установами, так і приватними рейтинговими агентствами.

Аналіз останніх джерел. Науковці протягом різних періодів здійснили ґрунтовні теоретичні й практичні дослідження сутності, економічної ролі та діяльності щодо забезпечення фінансової стійкості комерційних банків. Опрацювавши наукову літературу з даної проблематики, зазначимо, що вагомий внесок у дослідження даних питань зробили відомі українські вчені Л. О. Примостка [1], В. М. Кочетков [2], О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк [3], Р. І. Шіллер [4], В. В. Коваленко [5], а також зарубіжні дослідники П. С. Роуз [6], Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбелл, Р. Дж. Кемпбелл [7], Синки Дж. [8].

Постановка завдання. Дослідити основні структурні елементи системи управління ризиками та проаналізувати їх вплив на фінансову стійкість банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення фінансової стійкості комерційного банку важливим є ефективне та добре організоване управління ризиками, які постійно супроводжують діяльність банку. Коли йдеться про систему управління ризиками, то мають на увазі систему методів і процесів прийняття управлінських рішень, основним завданням яких є необхідність максимально знизити невизначеність, у якій приймають рішення.

Ефективність системи управління ризиками позначається на фінансовій стійкості комерційного банку. Тому здатність банку визначати ризики, регулювати та нейтралізувати їх негативний вплив позитивно відображається на основних чинниках фінансової стійкості (рис. 1).

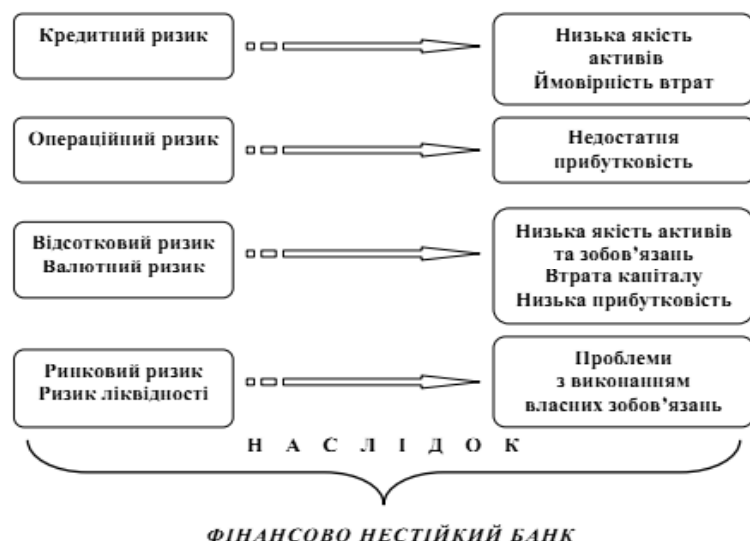


Рис. 1. Вплив ризиків на базові характеристики фінансової стійкості банку [3, с. 217]

Як видно з рис. 1, основними ризиками, які впливають на фінансову стійкість, є кредитний, відсотковий, ринковий і ризик ліквідності. Крім зазначених, банки натрапляють і на інші ризики, такі як: операційний, валютний, ринковий. Проте відсотковий, кредитний і ризик ліквідності є важливішими для органів нагляду, та й самі банки їх вважають небезпечнішими для свого фінансового стану. З цих трьох ризиків домінуючим є кредитний ризик, оскільки він може суттєво зменшити прибуток банку, а в найгіршому випадку призвести до банкрутства. Таким чином, якщо наприклад управління кредитним ризиком буде неефективним, то це може спричинити збитки за кредитами, зменшити прибутковість, вартість банку і, як результат, відбудеться зниження фінансової стійкості банку.

У кожному банку існує своя система управління банківськими ризиками з притаманними лише їй особливостями та ознаками. При побудові системи ризик-менеджменту окремому банку необхідно звертати увагу на обсяги та специфіку своєї діяльності, адже впровадження та функціонування системи управління ризиками потребує величезних затрат (впровадження нового програмного забезпечення, підтримка технології на потрібному рівні), що за неефективного підходу, негативно вплине на рівень прибутковості банку.

У свою чергу, сам **процес управління фінансовою стійкістю** передбачає застосування певних методів, основними з яких є:

1. Планування — передбачає необхідність постановки цілей, визначення тактики та стратегії для забезпечення фінансової стійкості банку. Саме фінансове планування слід спрямовувати на перетворення стратегічної мети у конкретні (абсолютні та відносні) значення фінансових показників через використання відповідних інструментів.

2. Аналіз основних елементів, що визначають стійкий фінансовий стан банку. Аналіз дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку. Саме за допомогою аналізу можна швидко розрахувати, як змінюються фінансові показники, що визначають рівень фінансової стійкості, та відповідно до цього прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на її забезпечення.

3. Оцінка та регулювання фінансової стійкості банків, що здійснюються за допомогою комплексу прийомів і методик. Виділяють такі напрямки оцінки та регулювання фінансової стійкості банків: по-перше, пряме (зовнішнє) регулювання й обов'язкова оцінка; по-друге, саморегулювання (внутрішнє регулювання) і самостійна (ініціативна) оцінка.

4. Контроль фінансової стійкості банків. Контроль полягає у перевірці відповідності отриманих результатів запланованим показникам, оптимальні значення яких сприяють підвищенню рівня фінансової стійкості банку. Для належного контролю за рівнем фінансової стійкості банків слід дотримуватися проходження всіх стадій контролю як з боку органів нагляду, так і самих банків.

Таким чином, необхідно визначити основні елементи побудови ефективної системи управління банківськими ризиками з боку оптимального впливу на фінансову стійкість банку. Існують різні думки з приводу структурних елементів системи ризик-менеджменту. На нашу думку **основними структурними елементами системи управління банківськими ризиками є:**

- підрозділи банку, які приймають участь в управлінні ризиками;
- достовірна інформація;
- процес управління ризиком.

Отже, до процесу ризик-менеджменту повинні залучатися такі функціональні та структурні **підрозділи банку:**

- спостережна рада у межах своїх функцій і відповідальності перед власниками банку, вкладниками та органами банківського нагляду;
- правління банку у межах своїх повноважень та відповідальності перед спостережною радою банку, вкладниками та органами банківського нагляду;
- підрозділ з ризик-менеджменту у межах своїх функцій щодо виявлення, оцінки, контролю та моніторингу ризиків;

- фронт-офіси у межах своїх функцій прийняття банком ризиків у рамках доведених повноважень;
- бек-офіси у межах своїх функцій контролю за дотриманням встановлених вимог.

Відділ з ризик-менеджменту повинен підпорядковуватися голові Правління банку, бути повністю незалежним від підрозділів банку, що безпосередньо приймають ризики (фронт-офісів) і підрозділів, які реєструють факт прийняття ризику та контролюють його величину (бек-офісів). Керівник відділу з ризик-менеджменту повинен бути членом Правління банку та членом профільних комітетів, мати право вето на рішення цих комітетів, якщо вони можуть призвести до негативних наслідків і завдати шкоди належному веденню банківської діяльності.

Закордонна банківська практика показує, що основною вимогою до підрозділу ризик-менеджменту є його повна незалежність від підрозділів банку, які приймають на себе ризики (фронт-офісів) та підрозділів, які реєструють факт прийняття ризику та визначають його величину (бек-офісів).

Аналіз складових забезпечення оцінки фінансової стійкості банку дозволяє стверджувати, що ефективність оцінки фінансової стійкості залежить від глибини, повноти обліку всіх факторів, що визначаються станом **інформаційного забезпечення**. Дослідження інформаційного забезпечення оцінки фінансової стійкості банків дозволяє виділити найбільш значущі для банків джерела інформації, а також визначити пріоритети його вдосконалення. Ми вважаємо, що аналітична інформація, яка надається НБУ, знаходиться в числі найбільш затребуваних і значущих. Підвищення рівня інформаційного забезпечення банків доцільно здійснювати на основі розширення обсягів офіційної інформації, що надається НБУ, оскільки аналітична інформація, яка є у розпорядженні НБУ, практично не може бути замінена інформацією з інших джерел.

Процес управління банківськими ризиками має в себе включати [9; 10]:

- виявлення ризиків, з якими стикається банк у процесі діяльності, їх класифікацію та ранжування;
- аналіз та оцінку ризиків, яким піддається банк;
- розроблення заходів для мінімізації або уникнення ризиків;
- реалізацію системи заходів щодо управління ризиками та моніторинг її ефективності;
- контроль впливу інструментів системи управління банківськими ризиками.

1) Належне виявлення ризику — це насамперед визнання та розуміння наявних ризиків або ризиків, що можуть виникнути у зв'язку з новими діловими ініціативами. Робота з ризиками починається з моменту виявлення ризиків, які притаманні різним видам банківських операцій; визначення профілю ризику та ймовірність настання ризикової події. На даному етапі потрібно не тільки виявити ризики, але й класифікувати їх. На даний момент відомо досить багато підходів до класифікації ризиків за різними ознаками. Найпоширенішою є класифікація ризиків з точки зору їх виникнення, за якою їх поділяють на дві великі групи: зовнішні та внутрішні ризики. До зовнішніх належать ризики, які виникають у зовнішньому щодо банку середовищі і безпосередньо не залежать від його діяльності, а до внутрішніх належать ризики, що виникають безпосередньо у зв'язку з діяльністю конкретного банку. Виявлення ризику має бути постійним процесом, що має здійснюватися як на рівні окремої операції, так і на рівні портфелів.

2) Метою аналізу та оцінки ризиків є виявлення та оцінка величини ризику. При аналізі конкретного ризику варто взяти до уваги такі основні аспекти: виявлення факторів і їх вплив на потенційний прибуток; визначення показника ризику до кожного з факторів та оцінка даного ризику в цілому; порівняння показників з граничними величинами. Основними методами оцінки банківських ризиків, які найчастіше використовуються в сучасній світовій практиці і набувають дедалі більшого поширення в Україні є: метод аналогій, метод фінансових коефіцієнтів, експертний метод, статистичні методи. Після оцінки рівня ризиків, що притаманні окремому фінансовому проекту,

має бути вибрана та запроваджена відповідна стратегія дії. Це може бути: стратегія альтернативного вибору, передача (трансфер) ризику та уникнення від ризику.

3) У процесі мінімізації банківських ризиків банк може вдаватися до різних методів. Ризик-менеджмент розробляє та використовує вже інші цільові стратегії (мінімізації, диверсифікації та нейтралізації). Найпоширенішими методами для мінімізації ризиків є: страхування; хеджування; резервування; диверсифікація; лімітування (обмеження може бути як за видами операцій, так і за структурою портфеля). Вибір методу або групи методів управління банківськими ризиками залежить від стратегії конкретного банку, ставлення керівництва до проблеми ризику, рівня підготовки працівників банку, кола клієнтів та особливостей того сегмента ринку, що його обслуговує банк.

Якщо рівень ризику з якоїсь причини не вдається мінімізувати, керівництво банку може прийняти рішення про його обмеження. Обмеження ризику або його зниження до допустимого рівня досягається обмеженням обсягів операцій, у зв'язку з якими виникає ризик, і (або) скороченням періоду, протягом якого банк наражається на відповідний ризик. Обмеження обсягів операцій забезпечує зменшення можливих втрат, а скорочення ризикового періоду дає змогу знизити ймовірність настання негативної події.

4) Для того, щоб забезпечити надійний взаємозв'язок між параметрами банківських ризиків і капіталом, фінансовими ресурсами та фінансовими результатами банк має здійснювати моніторинг ризиків. На цьому етапі потрібно здійснювати контроль за дотриманням лімітів, також необхідно володіти інформацією про стан ринку на виявлення ознак, що можуть вплинути на вартість активів банку.

5) Контроль ризиків передбачає отримання об'єктивної інформації про те, наскільки ефективною є політика управління ризиками, яку провадить банк. Також на даному етапі перевіряється дотримання встановленого порядку та виконання процедур, які спрямовані на мінімізацію ризику. Тобто банк має встановити обмеження і довести їх до виконавців за допомогою положень, стандартів та/або процедур, які визначають обов'язки і повноваження працівників. Ці контрольні обмеження мають бути дійовими інструментами управління, які можна уточнювати в разі зміни умов або рівня толерантності до ризику.

Дані етапи є обов'язковими у процесі управління банківськими ризиками і їх неврахування або упущення одного із них на практиці може призвести до неефективного управління банківськими ризиками.

Основною метою процесу управління ризиками є мінімізація, передача (трансфер) або ж повне уникнення ризику. Оскільки немає прямої залежності між ризиком і прибутком, це ускладнює формулювання мети та її однозначність. З цієї причини банк повинен мати за мету не тільки зниження ризиків, а й пошук оптимальних рішень щодо підтримки співвідношення між ризиком і прибутком, що в подальшому позитивно позначиться на фінансовій стійкості.

Сам банк несе основну відповідальність за ефективність управління ризиками. Створена система ризик-менеджменту дає можливість значно підвищити прибутковість банку та його інвестиційну привабливість, і в результаті зміцнити фінансову стійкість. Це особливо актуально у період суттєвого збільшення розміщення коштів іноземними інвесторами в банках України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для забезпечення розвитку та вдосконалення систем управління ризиками у банках, на нашу думку, необхідно:

- застосовувати інтегральні системи оцінки ризиків;
- формувати оптимальну організаційну структуру (яка б давала можливість здійснювати ефективне управління ризиками на всіх етапах банківської діяльності);
- формувати інформаційну базу даних, необхідну для оцінки ризиків;
- забезпечувати функціонування відділу ризик-менеджменту і його повної незалежності від інших підрозділів банку, що приймають ризики та підрозділів, які реєструють факт прийняття ризиків і контролюють його величину;
- впроваджувати у щоденну практику оцінки та прийняття ризиків математичні та статистичні методи.

Література

1. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін. — К.: КНЕУ, 2007. — 600 с.
2. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: [монографія] / В. М. Кочетков. — К.: Вид-во Європейського університету, 2003. — 300 с.
3. Дзюблюк О. В., Михайлюк Р. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / Монографія // Тернопіль, 2009. — 316 с.
4. Шіллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного та шляхи її зміцнення / Р. І. Шіллер. — К.: Наук. думка, 1998. — 158 с.
5. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика / Монографія. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — 228 с.
6. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз пер. с англ. М. В. Белова. — [2-е изд]. — М.: Дело Лтд, 1995. — 768 с.
7. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Дж. Р. Кэмпбелл; [пер. с англ. В. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. В. Лукашевича]. — М.: АНК и др., 1996. — 446 с.
8. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; пер. с англ. А. Левинзон. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1018 с.
9. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» від 15.03.2004 р. № 104.
10. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України від 2.08.2004 р. № 361.

Стаття надійшла до редакції 11 квітня 2013 р.

УДК: 330.534.4

Савчук Н. В.,
докторант кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРИНЦИПИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто функції бюджету, бюджетна система України, її ознаки, функції, особливості та принципи функціонування.

В статье рассматриваются функции бюджета, бюджетная система Украины, ее черты, особенности и принципы функционирования.

The article is deals with budget and budget system, budget's functions and their characteristic, features and principles of functions/

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, інститути регулювання, функції бюджету, функції бюджетної системи.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, институты регулирования, функции бюджета, функции бюджетной системы.

Key words: budget, budget system, regulate institutions, budget functions, functions of budget system.

Постановка проблеми. Автором було поставлено за мету узагальнення ролі, функцій, призначення, побудови та принципів функціонування бюджетної системи шляхом аналізу існуючих наукових поглядів. Виявлення сутності поняття і склад «державних послуг».

Виклад основного матеріалу. Тотальна віртуалізація економічних відносин поки що не більше ніж загрозлива перспектива для України, проте держава з «молодою» ринковою економікою не готова до трансплантації багатьох західноєвропейських чи північноамериканських інститутів. Як правило, «такі інститути, навіть коли їх вже трансплантували, функціонують у нових умовах зовсім інакше». Тому поява нової фінансової архітектури у загальносвітовому аспекті та необхідність забезпечення її стабільного функціонування зумовлює потребу у формуванні принципово нової системи когерентного регулювання й управління в національній економіці, яка має забезпечити якісно нову, більш високу систему взаємообумовленості і узгодженості реальних модернізаційних процесів у швидкозмінних умовах світової економіки.

Якщо врахувати, що зміни фінансового потенціалу сучасної України на протязі всього періоду реформування мають діаметрально протилежний вектор відносно загальносвітової тенденції по нарощуванні фінансового потенціалу передових країн світу, то це означає, що Україна втрачає інструмент могутнього державного впливу на свій прогресивно-соціально-економічний розвиток. А практика нинішнього стабільного і ефективного господарства засвідчує про посилення організаційної і регулюючої ролі держави в господарському житті суспільства (1, с. 46—54). Найважливішою ланкою цього впливу виступає бюджетна політика. Через неї можна впливати на найважливіші економічні складові суспільного розвитку — суспільного відтворення (на різноманітних його стадіях), сукупний попит і пропозицію, нагромадження і вклади, що, власне, і передбачає регулююча функція бюджету.

На основі існуючих функцій бюджету необхідно і можливо скорегувати і принципи побудови бюджетної системи України. В першу чергу, необхідно виходити з того, що бюджет є суспільним надбанням, тому базовим принципом має стати принцип суспільної значимості бюджетної системи України, який ґрунтується на єдиному підході до соціальної спрямованості бюджету, ранжируванні суспільних потреб в умовах обмеженості бюджетних коштів за мірою їх значимості і забезпеченості у відповідності з цим їх різноманітного фінансування. Усі решта принципів є похідними до нього.

Принцип єдності бюджетної системи (БКУ ст. 7. 1.1.) необхідно уточнити, виходячи з необхідності не тільки цілісності бюджетного законодавства, а й особливо, що власне передбачає сам принцип єдності системи — єдність організації і функціонування бюджетної системи і бюджетного процесу.

Принцип повноти і субсидіарності (БКУ ст. 7.4, 7.), які передбачають більше рух бюджетних коштів і упускають сам процес функціонування бюджетної системи, варто замінити «принципом розмежування доходів і витрат між бюджетами різних рівнів системи», який полягає у визначенні повноважень органів влади усіх рівнів по формуванню доходів, встановленню і використанню витратних зобов'язань. Принцип самостійності має не декларувати самостійність «визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України» (БКУ ст. 7.1.3), а відображати зобов'язання відповідних органів влади забезпечувати бюджетний процес і ефективність використання бюджетних коштів даного рівня бюджетної системи для самозабезпечення і саморозвитку окремих територій. Уточненню підлягає і принцип збалансованості (БКУ Ст. 7.1.2.), враховуючи джерела фінансування бюджетного дефіциту. Об'єм витрат бюджету має відповідати сумарному об'єму доходів і надходжень із джерел фінансування бюджетного дефіциту. Це принципове питання, так як джерела фінансування бюджетного дефіциту можуть бути надзвичайно широкими, не тільки субсидіарними.

Принцип ефективності та результативності (БКУ Ст. 7.1.6.) має бути конкретизованим, що за цілі мають досягти учасники бюджетного процесу, виходячи із розуміння бюджету як суспільного надбання — «соціально-значимих цілей бюджету». Теза забезпечення якісного надання гарантованих послуг «при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів і досягнення максимальних результатів при використанні визначених бюджетом обсягу коштів» необхідно конкретизувати «з мінімальним відволіканням засобів на непродуктивні витрати» (утримання номенклатури, національну оборону тощо)».

Принцип публічності та прозорості (БКУ Ст. 7.1.10.) має полягати не в «інформуванні громадськості», а в обов'язковій відкритості для суспільства і засобів масової інформації усіх бюджетних процесів і їх етапів. Принцип цільового використання бюджетних коштів країни (БКУ Ст. 7.1.8.) має носити назву «принцип адресності і цільового характеру використання бюджетних коштів». Зміст його полягає в тому, що усі бюджетні кошти, які виділяються у розпорядження конкретних бюджетотримувачів із вказівкою мети їх використання.

Основні принципи побудови бюджетної системи України не враховують основних умов ефективного функціонування інститутів влади — мінімальні витрати на управління, в інституціональній теорії так звані «трансакційні витрати». Виходячи з інституціонального підходу розбудови її організаційної структури має бути передбачений принцип мінімізації витрат управління, так як витрати по виконанню бюджету мають бути зведені до мінімальних трансакційних витрат.

Решта перерахованих у БКУ принципів (принцип повноти, обґрунтованості, справедливості і неупередженості) або надумані, або мають просто технічний характер і не мають відношення до бюджетної системи як суспільного надбання. Відмічена нами декларативність принципів бюджетної системи посилює бюрократичну складову бюджетної системи, а не спрямована на її послаблення. Адже бюрократія «це система фактичної влади, яка ґрунтується на сукупності формальних і неформальних зв'язків чиновництва в політичній, економічній і соціально-культурній галузях діяльності держави і суспільства. Ці зв'язки формує всесильний, замкнутий, діючий за законами ієрархії жорсткий механізм влади, який стоїть над законом і волею членів суспільства, який керує методом категоричних команд».¹⁹ (Хазбулатов Р. И. «Бюрократия тоже наш враг...»: Социализм и бюрократия. — М.: Политиздат, 1989. — С. 6.(334 с.).

Нинішня бюджетна система України більше спрямована на забезпечення субординації бюрократичної номенклатури по вертикалі законодавчої і виконавчої гілок влади чим на створення суспільних благ. Про це свідчать характерні риси їх функціонування:

1) формування без врахування макроекономічних пропорцій, а також економічних інтересів усіх учасників відтворювального процесу в першу чергу фонду утримання бюрократичної номенклатури, решта напрямів фінансуються жорстко за залишковим принципом (витрати на утримання президента, Верховної Ради, Прокуратури, тощо). Власне такий підхід вписується в закон Паркінсона. Бюрократична ієрархія (як система) працює не на результат, а на свій організаційний розвиток, її масштабність, створює ілюзію її значимості і успіху. Таким чином, автоматичне збільшення масштабів бюрократичної праці і відповідної нагороди за рахунок присвоєння усе більшої частини суспільних ресурсів стає однією із цілей бюрократичної системи. Разом з тим вона стає гальмом соціально-економічного розвитку. Такий підхід до розподілу бюджетних коштів у бюджетній системі негативно впливає на якість державних послуг і в цілому на соціально-економічний розвиток країни.²⁰ (Швецов Ю. Бюрократизация государства как тормоз социально-экономического развития / Швецов Ю, Булаш О. // Воросы экономики. — 2009. — № 9. — С. 146 — 152.);

2) суб'єктивізм при вирішенні питання про об'єми бюджетних коштів, які передаються конкретному нижчестоящому бюджету (незалежно від методики розрахунків трансфертів, дотацій і субвенцій відіграють роль «бюрократичної цукерки» для нагороди лояльних регіонів і міст, збільшуючи їх можливості по підвищенню грошового утримання номенклатури, і «батіг» — для неугодних територій, полишаючи їх бюджетних ресурсів);

3) створення умов утримання і стійкого переконання у нижчестоящих управлінських структур бюджетної системи у своїй залежності від верхніх рівнів влади (підпорядкованість принципам «бюрократичної піраміди» по вертикалі бюджетної системи).

Небажання змінити структуру бюджетної системи України на основі децентралізації доходної бази централізованих і місцевих бюджетів пояснюється відсутністю професіоналізму і страхом за втратою набутих з радянських часів важелів управління. Адже будь-яке реформування пов'язане із високою невизначеністю нових інститутів, більшими витратами на досягнення їх ефективності, безповоротними втратами із-за

відмови від попередніх інститутів, можливістю незадоволення з боку зацікавлених груп і зміни політичного рейтингу уряду. «Ефект залежності від попереднього розвитку при прийнятті політичних рішень», як назвали цей стан Фуруботн Е. і Ріхтер Р.²¹ (Фуруботн Э. Т. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Фуруботн Э. Т., Рихтер Т.: Пер. с англ. Под ред. В. С. КАтькало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — С. 525 (722 с.), схилиють урядовців здійснювати фінансування тих сфер, яким намірені надати підтримку, не за рахунок скорочення інших витрат, а за рахунок збільшення присутності держави в економіці, а у гіршому випадку, що спостерігається в Україні, за рахунок зростання бюджетного дефіциту. Крім «репутації» у політиків і урядовців іще існує, за визначенням Дж. Бюкенена «особистий комерційний інтерес». ²² (Бюкенен Дж. Граница свободы между анархией и Левиафаном // В кн. Бюкенен Дж. Сочинения. Пер с англ. Серия: «Нобеливские лауреаты по экономике». — Т. 1. / Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Р. М. Нуреев. — М.: Таурус Альфа, 1997. — С. 407—411 (С. 207—444).

Бюджетна система як суспільне надбання може впливати на суспільний добробут при умові зміни правил всередині системи, які створюють умови для досягнення виявлених суспільних переваг. Правила суспільного вибору являють із себе певну ієрархію, у якій існують базові (за висловом Дж. Бюкенена «конституційні») і допоміжні інститути. Неефективність правил полягає у їх невідповідності досягнення виявлених переваг цілей суспільного вибору. Ця неефективність проявляється як на етапі акумуляції, так і розподілу бюджетних засобів в кінцевому рахунку вона призводить до розтрат бюджетних ресурсів, а значить, знижує ефективність функціонування державних фінансів. Цим обумовлюється необхідність зміни теоретичного і практичного фундаменту формування бюджетної системи — її принципів. Закріплені у сучасній редакції Бюджетного кодексу України більше відповідають правилам бюрократизації бюджетного процесу.

Виділені нами характерні особливості розвитку бюджетної системи України посилюються присвоєнням центральних органів бюрократичної влади повноважень по формуванню і розподілу дохідної бази бюджету (стрижневий елемент організації бюджетного процесу) і існуючою системою бюджетного регулювання (механізм виділення фінансової допомоги вищестоящим бюджетам, який закріплює залежність місцевої номенклатури від центральної бюрократії).

Отже, бюджетна система України являє собою централізовану, жорстко керовану модель унітарного бюджетного устрою, у якій місцеві бюджети займають підлегле становище по відношенню до централізованого. Місцева номенклатура, яка поставлена у повну фінансову залежність від бюрократичного центру і пошита власних джерел формування дохідної частини відповідних бюджетів, перетворено у пасивних виконавців політики, яку проводить бюрократична еліта. Відмічені нами принципи мають посилити контроль за витратами засобів із бюджетів усіх рівнів, підвищити ефективність діяльності держави, яка виступає як сукупний господарюючий суб'єкт.

Наближення бюджетної системи до розуміння її як суспільного (а не бюрократичного) надбання має зняти зростаючі протиріччя в середині ієрархічної структури бюрократії між чиновництвом централізованого і місцевих рівнів з приводу розподілу доходів консолідованого бюджету і знизити зростаюче незадоволення працівників бюджетної сфери у зв'язку із поступальним зниженням їх життєвого рівня. У рамках використання бюджетних коштів зняти суперечки між непомірними витратами на утримання бюрократичного апарату і зростаючими потребами у бюджетному фінансуванні окремих галузей національного господарства, установ невиробничої сфери (в першу чергу наукових установ), економічних регіонів, деяких господарюючих суб'єктів (наприклад, фермерів). Очевидно, що бюджетна система України підійшла до межі ефективності. Існують суб'єктивні фактори, які різко звужують її можливості ефективного централізованого управління. «Найбільш значимих із них виступає «номенклатурна приватизація держави»». ²³ (Швецов Ю. Бюджет как инструмент воспроизводства бюрократии в России / Швецов Ю. // Во-

просы экономики¹⁷ (Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества: пер. с англ. Д. Уэланер, М. Марков, Д. и А. Расковы / Д. Норт, Б. Вайнгайт. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2011, С.5 (480 с.). — 2006. — № 5. — С. 95 (С. 87—96). М. Малкін назвав це явище «неявною приватизацією державних фінансів».²⁴ (Малкин Н. Ю. Институциональные ловушки системы государственных финансов Российской Федерации / Малкин М. Ю. // Журнал институциональных исследований — Journal of Institutional Studies. — 2011. — Т. 3. — № 4. — С. 51 (С. 48—58).

Виділення регулюючих функцій бюджету виходить із відміченої тенденції розвитку фінансової економіки. Ця функція передбачає відображення спрямування бюджетних коштів на розвиток пріоритетних галузей і проявляється у можливості цілеспрямовано і безпосередньо впливати через державні витрати на різні стадії суспільного відтворення, сукупний попит і пропозицію, нагромадження і вклади. Вона є об'єктивною умовою формування грошових коштів для протистояння негативних впливів глобалізаційної фінансової системи на основі удосконалення інститутів регулювання у архітектоніці бюджетної системи.

Необхідно відмітити, що обґрунтовані нами функції виділяють дослідники в руслі розгляду бюджету як суспільного надбання.²⁵ (Швецов Ю. Теория и методология бюджета как общественного достояния / Швецов Ю. // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 107 (С. 106—114.). Разом з тим, ці функції упускаються багатьма дослідниками у зв'язку із нерозумінням поняття «державні послуги» і відсутністю чіткого розподілу функцій державного управління і державних послуг, так як механізм управління здійсненням функцій і процесом надання державних послуг відрізняється. «Ключовою відмінністю і критерієм розмежування функцій і послуг є можливість виключення користувачів».²⁶ (Ваксова Е. Е. Понятие «государственные услуги» с позиции теории общественных благ / Вакова Е. Е., Сизова О. В. // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 22 (С. 20—24).

Соціально значимі блага складають окрему категорію благ у виробництві яких у відповідності до теорії суспільних благ раціональна участь держави із залученням бюджетних коштів, яка може як виражатися у безпосередньому виробленні їх, так і зводиться до організації і координації такого процесу. Необхідність участі держави у виробництві соціально значимих благ обумовлюється значними зовнішніми ефектами, а також тим, що окремі споживачі не в змозі самотійно оцінити важливість і суспільну корисність таких благ і, таким чином, рівень попиту що пред'являється, може бути нижчим бажаного або суспільно-ефективного. У зв'язку з цим держава може втручатися в дію ринкових механізмів, при цьому навіть можливе порушення споживацьких переваг.²⁷ (Див.: Рубинштейн А. Общественные интересы и теория публичных благ / Рубинштейн А. // Вопросы экономики. — 2007. — № 10. — С. 90—106.).

Усі соціально значимі блага, склад яких залежить від конкретних інституціональних умов є державними послугами. При описанні участі держави у виробництві цих благ використання терміну «послуги» допускається у зв'язку із відсутністю характеристик неконкурентності і невиключеності, що є ознакою визначеності обох сторін процесу надання послуг. Класичним прикладом таких благ є освіта і медицина. Нагадаємо, що державні послуги — це послуги, які надаються (у зв'язку із виконанням владних функцій) органами виконавчої влади і їх установами при безпосередній взаємодії з громадянами. ²⁸ (Шаститко А. Организационные рамки представления публичных услуг / Шаститко А. // Вопросы экономики. — 2004. — № 7. — С. 151 (С. 150—155).

Ми тільки звернули увагу на соціально значимі послуги, але до суспільних благ ще відносять приватні (пов'язані із владними повноваженнями) і змішані суспільні блага (які володіють якостями виключності, організація процесу виробництва яких в інституціональному середовищі, що склалося здійснюється органами виконавчої влади за рахунок бюджетних коштів). ²⁹ (Ваксова Е. Е. Понятие «государственные услуги» с позиции теории общественных благ / Ваксова Е. Е., Сизова О. В. // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 22 (С. 20—24) Надання відмічених послуг є складо-

вою частиною процесу виробництва державою цих послуг. Джерелом виникнення даного блага є виключне право держави на їх здійснення.

Висновки. Висвітлені вище наукові підходи щодо повного чи часткового фінансування і ролі держави, яка полягає у прийнятті рішення про організацію процесу надання послуг, сьогодні заслуговують на увагу і потребують подальшого поглибленого вивчення. Це свідчить про те, що вибір організаційно-правової форми постачальника послуг і формату взаємовідносин із цим постачальником, а також визначення соціально-ефективного об'єму послуг, які надаються, також належить державі. Наявність таких переваг обумовлює існування у держави і окремих владних повноважень, а надання таких послуг розглядається як складова частина виконання функцій держави.

Література

1. Бьюкенен Дж. Граница свободы между анархией и Левиафаном // В кн. Бьюкенен Дж. Сочинения. Пер с англ. Серия: «Нобеливские лауреаты по экономике». — Т. 1. / Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Р. М. Нуреев. — М.: Таурус Альфа, 1997. — С. 407—411, с. 207—444
2. Вакова Е. Е. Понятие «государственные услуги» с позиции теории общественных благ / Вакова Е. Е., Сизова О. В. // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 22, с. 20—24.
3. Вакова Е. Е. Понятие «государственные услуги» с позиции теории общественных благ / Вакова Е. Е., Сизова О. В. // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 20—24.
4. Дышаева Л. О роли государства в хозяйственной жизни общества / Дышаева Л. // Экономист. — 2012. — № 10. — С. 46—54.
5. Малкин Н. Ю. Институциональные ловушки системы государственных финансов Российской Федерации / Малкин Н. Ю. // Журнал институциональных исследований — Journal of Institutional Studies. — 2011. — Т. 3. — № 4. — С. 48—58.
6. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества: пер. с англ. Д. Уэланер, М. Марков, Д. и А. Расковы / Д. Норт, Б. Вайнгаст. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2011, 480 с.
7. Рубинштейн А. Общественные интересы и теория публичных благ / Рубинштейн А. // Вопросы экономики. — 2007. — № 10. — С. 90—106.
8. Хазбулатов Р. И. «Бюрократия тоже наш враг...»: Социализм и бюрократия. — М.: Политиздат, 1989. — 334 с.
9. Шаститко А. Организационные рамки представления публичных услуг / Шаститко А. // Вопросы экономики. — 2004. — № 7. — С. 150—155.
10. Швецов Ю. Теория и методология бюджета как общественного достояния / Швецов Ю. // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 106—114.
11. Швецов Ю. Бюрократизация государства как тормоз социально-экономического развития / Швецов Ю., Булаш О. // Вопросы экономики. — 2009. — № 9. — С. 146—152.
12. Бюджет как инструмент воспроизводства бюрократии в России / Швецов Ю. // Вопросы экономики. — 2006. — № 5. — С. 87—96.
13. Фуроботн Э. Т. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Фуроботн Э. Т., Рихтер Т.: Пер. с англ. Под. ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — 722 с.
14. Weingast B. R. Second Generation Fiscal Federalism: Implications for Decentralized Democratic Governance Development / B. R. Weingast // Conference on New Perspectives on Fiscal Federalism ; Intergovernmental Relations, Competition and Accountability; Social Science Research Center (WZB), Berlin, October 18 — 20, 2007. — P. 54 (68 p.).
15. Oates W. E. An Essay on Fiscal federalism / W. E/ Oates // Journal of Economic Literature. — 1999. — № 37 (3). — P. 1120—1149.

Стаття надійшла до редакції 15 квітня 2013 р.

УДК 336.2; 330.1

Пасентко Т. В., к.е.н., доц.,
докторант кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ В МЕТОДОЛОГІЇ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ

Стаття присвячена проблемам удосконалення методології фінансового регулювання фінансових потоків. Обґрунтовано доцільність застосування інституціональних підходів у методології фінансового регулювання фінансових потоків.

Статья посвящена проблемам усовершенствования методологии фискального регулирования финансовых потоков. Обоснована целесообразность использования институциональных подходов в методологии фискального регулирования финансовых потоков.

The article deals with problems improving methodology of fiscal regulation of financial flows. The practicability using institutional concepts in the methodology of fiscal regulation of financial flows is proved.

Ключові слова: фінанське регулювання, інституціональна теорія, інституціональна деформація.

Ключевые слова: фискальное регулирование, институциональная теория, институциональная деформация.

Key words: fiscal regulation, institutional theory, institutional deformation.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку як світової, так і національної економічної системи вимагає активного дослідження динаміки поточкових величин, у тому числі і фінансових потоків, які формують основу фінансового забезпечення економічного розвитку. Чутливість фінансових потоків до зміни векторів фінансового регулювання вимагає глибинних досліджень механізмів їх перерозподілу. Дослідження будь-яких процесів має ґрунтуватись на відповідному методологічному інструментарії, оскільки безсистемне використання набору методів, способів і підходів може призвести до викривлення результатів досліджень. Формування оптимальної моделі фінансового регулювання є неможливим без системного дослідження минулого, моніторингу сучасної ситуації та прогнозування майбутнього. Таке дослідження безумовно вимагає вироблення відповідної системи пізнання.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Традиційною методологією наукових досліджень у сфері фінансового регулювання протягом кількох останніх десятиріч є неокласична теорія економіки добробуту та посткейнсіанські напрями. Однак специфіка перерозподілу фінансових потоків протягом останніх двадцяти років свідчить про необхідність врахування не тільки формальних, але і неформальних чинників, що може забезпечити використання здобутків інституціональної теорії.

Надбаннями інституціональної теорії вже успішно користуються вітчизняні економісти [1—3] при дослідженні окремих аспектів розвитку суспільного життя. Однак роль інституціоналізму як методологічної основи фінансового регулювання фінансових потоків залишається малодослідженою.

Постановка завдання. Виходячи з викладеного, метою нашої роботи є обґрунтування доцільності застосування інституціональних підходів у методології фінансового регулювання фінансових потоків.

Виклад основного матеріалу. Як у західній, так і у вітчизняній літературі протягом останніх двадцяти років активно обговорюються причини низької ефективності ринкових реформ у країнах пострадянського простору, у т.ч. в Україні. Фахівці називають різні причини провалу реформ у фінансовій системі, однак, на наш погляд, одним з домінуючих факторів для України є не сформованість інституціональної структури як суспільства в цілому, так і фінансової системи зокрема.

Для України процес формування інститутів є новим, тому застосування інституціональної методології у теорії фінансів у цілому та у фіскальному регулюванні зокрема може стати одним з ключів до відповідей на багато запитань. Використання методології інституціоналізму потребує окреслення дослідницької схеми за допомогою якої можна вивчати особливості фінансових відносин. У якості відправної точки можна скористатися дослідницькою схемою, яка була запропонована Н. Флігстином і складається з наступних елементів [4]: інституціональні утворення, які дозволяють агентам організовувати діяльність на ринках; мотиваційна структура агентів, що визначає спонукальні мотиви їх діяльності; концепції контролю, які допомагають виробити розуміння господарських процесів і стратегію власної діяльності. Названі елементи пов'язані наступним чином: інституціональні утворення діють на структуру мотивів економічних агентів і спільно виражаються в концепціях контролю. Проектуючи це на фіскальне регулювання, виявляємо, що його, як і будь-яке інше системне явище, можна розглядати як певний впорядкований набір інститутів (інституціональних утворень), які створюють своєрідні матриці фінансової поведінки і визначають обмеження для економічних суб'єктів, що формуються у рамках системи координації перерозподілу фінансових потоків.

Також елементами методологічної схеми дослідження є система понять та операційних визначень, які можуть бути використані для опису параметрів функціонування досліджуваної системи. До системи основних понять, які описують порядок взаємодії економічних агентів, відносяться інститут, інституція, інституціональні деформації та трансакційні витрати. Ключовим поняттям теорії і методології інституціоналізму є інститут, яке представники інституціональних течій найчастіше розглядають у якості певних обмежень, аргументуючи це тим, що в усі часи люди здійснюють свою діяльність з урахуванням обмежень, які встановлюються державою, релігією або іншими членами суспільства [2]. Проаналізувавши підходи різних науковців до визначення сутності інституту, інституції та їх ролі в організації суспільства, можна виділити наступні риси, притаманні інституту (рис. 1).

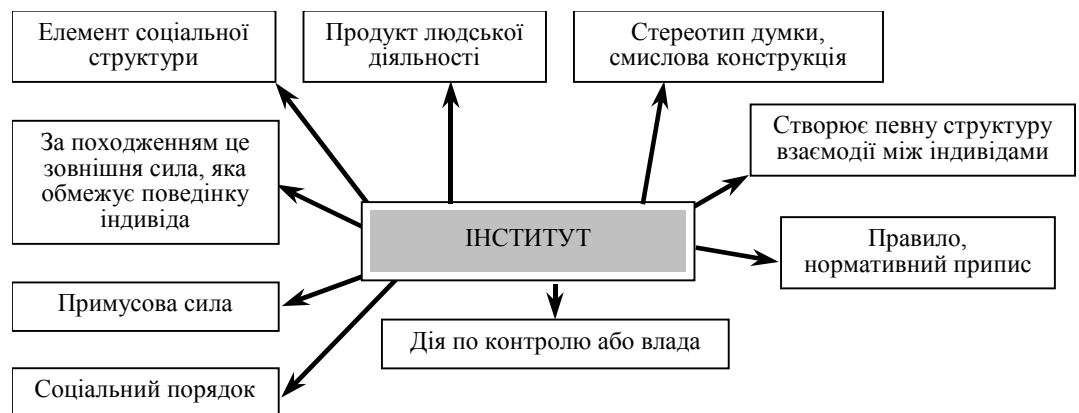


Рис. 1. Характерні риси інституту

Джерело: складено автором

Такі риси притаманні будь-якому інституту, у тому числі й інститутам фіскального регулювання. Маючи такі характеристики, інститути фіскального регулювання формують середовище, яке сприяє оптимальному перерозподілу фінансових потоків. Однак якщо інститут не повною мірою відповідає вказаним характеристикам, його ефективність може виявитися сумнівною. Як наслідок, у перерозподілі фінансових потоків утворюються деформації, які спричиняють нестачу фінансових ресурсів в одних секторах економіки та їх надлишок в інших.

Інституту фіскального регулювання, як сукупності правил поведінки та смисловій конструкції, притаманні такі ознаки:

1. Інститути фіскального регулювання необхідно розглядати на макрорівні як результат суспільного визнання. Не маючи суспільного визнання, навіть закріплений законодавчо, інститут не буде повноцінно виконувати свої функції. Прикладом може слугувати таке явище як ухилення від сплати податків. У цілому, економічні суб'єкти визнають існування таких інститутів, як податкова система та податкове адміністрування, але не вважають за необхідне сплачувати у повному обсязі податки через надмірне податкове навантаження або недостатній рівень зворотних державних послуг.

2. Інститут пов'язується з організаційним чи правовим оформленням, яке забезпечує легітимність цього явища. Законодавче та організаційне закріплення для багатьох інститутів є обов'язковим, таке закріплення не тільки забезпечує легітимність їх функціонування, але дозволяє забезпечити фінансову безпеку держави.

3. Будь-який інститут — це сфера існування та підґрунтя отримання різноманітних форм доходу, а також їх подальшого розподілу. Інститути фіскального регулювання можна досліджувати через ті функції, які вони виконують у фінансовій системі. З цієї позиції про неефективність інститутів фіскального регулювання може свідчити надмірний перерозподіл фінансових потоків на користь тіньового сектору економіки через вищу норму доходності в ньому.

4. Інститут, як «стереотип думки», логічно відносити до феномену культури. Проте інститути фіскального регулювання це і правила, нав'язані ззовні, і результати освоєння цих правил економічними суб'єктами. Якою б не була природа інститутів, у реальному сучасному житті вони набувають форми правових норм, традицій, неформальних правил, культурних стереотипів.

На основі дослідження здобутків учених-інституціоналістів [5—8], можемо виділити такі характерні риси, які властиві інституціоналізму як методології дослідження:

1. Часткова відмова від передумов оптимізації та методологічного індивідуалізму. Це зумовлено тим, що економічний агент не може бути «раціональним оптимізатором», який діє відірвано від суспільства.

2. Акцент на дослідженні економічних змін. Ринкова економіка як глобальна система є динамічною, всі її складові, у тому числі і фінансова система, є динамічними системами, які перебувають у постійному розвитку і русі.

3. Врахування історичного фактора. Вихідним положенням має бути те, що минуле змінити не можна, тому треба враховувати, що різноманітні динамічні феномени, які є наслідками минулого розвитку, можуть призвести до неоптимальних для економіки результатів. До таких феноменів можна віднести прояви залежності від минулого шляху розвитку, кумулятивну причинність, блокування тощо.

4. Врахування соціального фактора. Створення навіть ідеальних формальних інститутів не гарантує досягнення бажаної мети (наприклад, досягнення сталого економічного розвитку). Це пояснюється тим, що формальні інститути можуть суперечити неформальним (які і є важливим соціальним фактором). Доки така суперечність не буде розв'язана функціонування формальних інститутів буде неповноцінним.

5. Фокусування на людському чиннику. Саме врахування людського чинника дає інституціональній теорії значні переваги, порівняно з іншими методологічними напрацюваннями. Як справедливо зазначає А. Гальчинський, роль індивідуальних уподобань в економічних процесах є принциповою, а суб'єктивність вибору, у свою чергу, стимулює прояви хаосу в економічних системах, які виникають у результаті зіткнення цих інтересів, суб'єктивних і суспільних цілей [10]. Ф. Хайек зазначає, що у багатьох випадках у процесі прийняття рішень окремими індивідами власні інтереси та інстинкти беруть гору над доказами раціональності [8].

Застосування інституціональних підходів у методології фіскального регулювання фінансових потоків, яка ґрунтується на синтезі інституціональних течій (новий інституціоналізм, неінституціоналізм, теорія прав власності, теорія трансакційних витрат, нова економічна історія), дозволяє пояснити проблеми фіскального регулювання фінансових потоків з точки зору виникнення інституціональних проблем (деформацій) у фінансових системах більшості країн. Якщо формальні інститути не відповідають умовам життєдіяльності економічних суб'єктів, а держава продовжує

штучне насадження таких норм, рано чи пізно це призведе до інституціональних деформацій (сутність і види інституціональних деформацій в українській економіці описані А. Гриценком [1, с. 156]).

Виникнення інституціональних деформацій пов'язане із змінами поведінкової моделі з довгострокової на короткострокову, особливо якщо вигода економічного агента в короткостроковому періоді має більшу ймовірність і є вагомішою. Така ситуація обмежує, у першу чергу, інвестиційну активність у країні, оскільки у випадку інституціональних деформацій зростає ризик перерозподілу власності, а, значить, і не отримання прибутку від здійснених інвестицій. Найпоширенішими інституціональними деформаціями є інституціональні пастки (табл. 1).

Таблиця 1

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПАСТКИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Вид	Характеристика
Бартер	Витіснення товарно-грошових відносин грошовими, переважно тіньового характеру
Ігнорування платіжної дисципліни	Виникнення великих обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, яку неможливо урегулювати
Ухилення від сплати податків	Відсутність позитивних реакцій платників податків на податкові реформи, приховування реальних об'єктів оподаткування
Пастка відсоткових ставок	Перевищення рівня рентабельності відсотковими ставками за користування кредитами
Валютна	Доларизація економіки
Пастка низької оплати праці	Падіння внутрішнього попиту при необхідності його стимулювання
Інфляційна спіраль непродуктивної економіки	Розвиток інфляційних процесів на фоні падіння виробництва
Пастка низького рівня організованих заощаджень	Підвищення доходів населення не сприяє збільшенню організованих заощаджень, а супроводжується зростанням обсягів готівки поза банками
Пастка неефективного зростання сектору фінансового посередництва	Невиконання (або неефективне виконання) фінансовими посередниками функції трансформації заощаджень в інвестиції, віддання переваги спекулятивним операціям
Пастка формування доходної частини бюджету	Збільшення податкового навантаження призводить до згортання економічної активності, зменшення податкових надходжень та збільшення не-офіційного сектору економіки
Пастка бюджетного дефіциту	Фінансування дефіциту бюджету виступає джерелом покриття поточних видатків (пасивний дефіцит)

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 76]

Утворення інституціональних пасток у фінансовій сфері обумовлене поведінкою економічних агентів, які, наслідуючи свої інтереси, нехтують інтересами решти учасників фінансових відносин. У свою чергу наявність інституціональних пасток у фінансовій сфері спричиняє інституціональні деформації у механізмі фіскального регулювання фінансових потоків, що відповідним чином позначається на його ефективності (табл. 2).

Таблиця 2

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ДЕФОРМАЦІЇ
У МЕХАНІЗМІ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ

Вид	Характеристика	Наслідки для перерозподілу фінансових потоків
Ухилення від сплати податків	Відсутність позитивних реакцій платників податків на податкові реформи, приховування реальних об'єктів оподаткування	Перерозподіл фінансових потоків на користь неформального сектору економіки, недоотримання очікуваних податкових надходжень до бюджету
Деформація регуляторного потенціалу оподаткування	Відсутність позитивних реакцій економічних агентів на податкові стимули	Зменшення іноземних інвестицій, переважання неорганізованих заощаджень над організованими, квола трансформація заощаджень у інвестиційний капітал

Закінчення табл. 2

Вид	Характеристика	Наслідки для перерозподілу фінансових потоків
Низька ефективність бюджетних витрат	Збільшення витрат бюджету не супроводжується позитивними економічними змінами	Перерозподіл фінансових потоків на користь трансфертів, зменшення перерозподілу фінансових потоків на користь реального сектору економіки
Пастка бюджетного дефіциту	Фінансування дефіциту бюджету виступає джерелом покриття поточних видатків (пасивний дефіцит)	Перерозподіл фінансових потоків на обслуговування державного боргу, зменшення перерозподілу фінансових потоків на користь реального сектору економіки
Деформація фіскального потенціалу оподаткування	Поєднання надмірного фіскального навантаження на платників з податків з адміністративним	Зменшення податкових надходжень до бюджету внаслідок ерозії податкової бази, зростання обсягів неформальних фінансових потоків внаслідок корупції

Джерело: складено автором

Формування інституціональних пасток відбувається у терміни швидші, ніж вихід з них. Це пояснюється тим, що зміна моделі поведінки з орієнтуванням на довгострокові перспективи вимагає більшого часового лагу, який обумовлений розривом у часі між прийняттям рішення і отриманням вигоди. Вихід з інституціональної пастки є тяжким і тривалим, він може відбутися революційним та еволюційним шляхом. Революційний шлях означає нову біфуркаційну точку, яка практично завжди провокує виникнення нової кризи або є її наслідком. На сьогодні це небезпечно через можливість поглиблення турбулентності в економіці, яка може стати причиною виникнення нових інституціональних деформацій або поглиблення існуючих. Однак з іншого боку вона може стати поштовхом до подолання існуючих деформацій і формування нових ефективних інститутів.

Будь-які інституціональні деформації є неефективними стійкими нормами або інститутами. Стійкість інституціональної деформації означає, що тривалий час вона може мати вплив на фінансову систему лише частково змінюючи свої параметри при нетривалих зовнішніх впливах, після чого знову повертатися до неефективної рівноваги. Інституціональну рівновагу можна розглядати як ситуацію, в якій при даному співвідношенні сил гравців і контрактних відносин, утворюючих економічний обмін, жоден з гравців не вважає вигідним для себе витрачати ресурси на реструктуризацію угод. Інституціональна рівновага визначає умови для стабільного функціонування фінансової системи за даних обмежень.

На наш погляд, формування повноцінного інституціонального середовища є процесом складним і трудомістким, однак ігнорування специфіки функціонування інститутів призводить до неотримання бажаних результатів, що особливо чітко видно у фінансовій сфері. Можна підвести підсумок, що правила (формальні і неформальні) розробляються з метою зменшення невизначеності, тому їх корисність зводиться до мінімуму або взагалі втрачається, якщо вони змінюються досить часто. Враховуючи неформальний аспект інституту, ідеальні правила, запозичені в одній країні, навряд чи будуть такими ж ідеальними в іншій. Саме тому кожна країна має працювати над формуванням власних інституціональних утворень, у тому числі фінансових, і сприяти їх ефективному функціонуванню.

Однією з характерних рис інституціональних течій, яка відрізняє їх від інших, є фокусування на тому, що у реальному житті більшість економічних явищ є динамічними, такими, що постійно змінюють форму існування. Саме тому у дослідженні фіскального регулювання фінансових потоків застосування інституціональних теорій є актуальним — вони дозволяють швидко змінювати фокус із «запасу» (статичної величини) на «потік» (величину динамічну).

Вказані характеристики визначають особливості інституціоналізму як методології фіскального регулювання (табл. 3).

Таблиця 3

ХАРАКТЕРНІ РИСИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ ЯК МЕТОДОЛОГІЇ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Характерна риса	Значення у фінансовому регулюванні
Часткова відмова від передумов оптимізації	Дає змогу точніше визначати можливі сценарії поведінки економічних суб'єктів з урахуванням не тільки мотиву максимізації прибутку, але і поведінкових факторів
Акцент на економічних змінах, динамічності розвитку	Створює передумови для розробки гнучкого фінансового інструментарію, який може бути швидко адаптований до економічних змін, навіть турбулентного характеру
Врахування історичних факторів	Дає змогу пояснити чому запозичені фінансові інститути виявляються неефективними або взагалі не приживаються
Врахування соціальних факторів	Дозволяє обґрунтувати, чому інститути, які не є результатом соціалізації, не здатні ефективно функціонувати
Врахування індивідуалістичних проявів	Дає змогу пояснити, чому не всі заходи фінансового регулювання виявляються ефективними, навіть у випадку успішності їхнього застосування в інших країнах

Джерело: складено автором

Часткова відмова від передумов оптимізації обумовлена тим, що учасники фінансових відносин приймають рішення в умовах неповної інформації, тому не можна очікувати від них прийняття абсолютно оптимальних рішень. Динамізм сучасного розвитку економічних систем обумовлює необхідність у більшій гнучкості регуляторних механізмів, у т.ч. фінансових. При цьому швидка зміна інститутів фінансового регулювання (як за рахунок створення власних, так і за рахунок їх запозичення за кордоном) містить у собі небезпеку формування нових інституціональних пасток, якщо такі інститути не пройшли етап соціалізації (тобто не були сприйняті суспільством). Внаслідок цього фінансова система страждає від таких явищ, як тіньовий рух фінансових потоків, конвертація, ухилення від оподаткування. Методологія інституціоналізму дозволяє зрозуміти глибинні причини цих явищ та усунути передумови їх виникнення. Рішення щодо фінансового регулювання фінансових потоків приймаються окремими індивідами, які здатні діяти виходячи зі своїх власних інтересів, а не з інтересів суспільства. Ця тенденція посилюється разом із збільшенням інституціональних деформацій. Таким чином, методологія інституціоналізму дає змогу пояснити наявність провалів у механізмах фінансового регулювання та зменшити ризик їх виникнення у майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, можна визначити наступні особливості інституціональних підходів у методології фінансового регулювання фінансових потоків:

1. Методологія інституціоналізму може бути застосована при дослідженні коротко- та середньострокових процесів. Її застосування при дослідженні довгострокових процесів вимагатиме додаткової корекції, оскільки у довгостроковому періоді поведінка економічних суб'єктів суттєво зміниться, також суттєвих змін зазнають мотиви діяльності членів суспільства.

2. Застосовуючи інституціональні підходи можна аналізувати агреговані фінансові та соціально-економічні показники на рівні держави. Ми акцентуємо увагу на доходах, витратах, дефіциті бюджету та впливу механізму їх формування на перерозподіл фінансових потоків між секторами економіки.

3. Інституціональний інструментарій дає змогу своєчасно виявляти наявність інституціональних деформацій у фінансовому регулюванні та причини їх виникнення, своєчасно вносити корективи у фінансове регулювання з урахуванням необхідності ліквідувати виявлені деформації, що, у свою чергу, дозволить підвищити ефективність фінансового регулювання фінансових потоків.

Загалом застосування інституціонального інструментарію дозволяє знайти ефективні механізми узгодження інтересів економічних агентів і тим самим забезпечити оптимальний перерозподіл фінансових потоків між секторами економіки.

Література

1. Грищенко А. А. Особливості інституційної архітектури українського суспільства XXI століття [монографія] / В кн. «Економіка України: стратегія і політики довгострокового розвитку» / За ред. акад НАН України В. М. Гейця. — К.: Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2003. — С. 155 — 172.
2. Прутська О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці [монографія] / О. Прутська. — К.: Логос, 2003. — 256 с.
3. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці [монографія] / В. Д. Якубенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 252 с.
4. Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions/ Fligstein N. // American Sociological Review. — 1996. — V.6. — P. 656—673.
5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. / Пер. з англ. І. Дзюбка, К.: Основи, 2000. — 198 с.
6. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — 408 с.
7. Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead// Journal of economic literature. — 2000. — № 3. — P. 595—613.
8. Hayek F. A. Individualism/ F. A. Hayek / Hodges, Figgis & Co., Ltd., Dublin B. H. Blackwell, Ltd., Oxford, 1946.
9. Попов Е. Трансакционные издержки в переходной экономике/ Е. Попов, В. Лесных // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 3. — С. 76.
10. Гальчинський А. Ренесанс методологічного індивідуалізму/ А. С. Гальчинський// Економічна теорія. — 2008. — № 2. — С. 3—21.

Стаття надійшла до редакції 15 квітня 2013 р.

УДК 657:336.1

Свірко С. В., д.е.н., проф.,
професор кафедри обліку в кредитних і
бюджетних установах та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
Фаріон А. І., к.е.н.,
викладач кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері
Тернопільського національного економічного університету

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТНО-ОБ'ЄКТНОГО ПОЛЯ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЧИННОГО ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті представлена точка зору авторів на визначення суб'єктно-об'єктного поля Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України в контексті чинного вітчизняного законодавства.

В статье представлена точка зрения авторов на определение субъектно-объектного поля Стратегии модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе Украины в контексте действующего отечественного законодательства.

This paper presents the author's opinion on the definition of the subject-object fields Strategy to modernize the accounting system in the public sector of Ukraine in the context of current national legislation.

Ключові слова: стратегія, модернізація, об'єкт, суб'єкт, державний сектор, бухгалтерський облік, бюджетний облік.

Ключевые слова: стратегия, модернизация, объект, субъект, государственный сектор, бухгалтерский учет, бюджетный учет.

Key words: strategy, upgrades, object, subject, public sector, accounting, budget accounting.

Постановка проблеми. Вітчизняний бюджетний облік перебуває на етапі активного реформування, метою якого є наближення його теорії та практики до узагальнених у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для державного сектору облікових надбань світового співтовариства. Зміна теоретичних засад, методологічних положень і методичних підходів потребує оновлення терміносистеми бюджетного обліку України. Вочевидь, її якість і дієвість залежить від точності семантичних меж першоджерельних понять, які закріплені Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 № 34 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007—2015 рр.» [1].

Аналіз останніх джерел та публікацій. Питанням реформування вітчизняного бюджетного обліку присвячено наукові праці відомих учених у цій галузі Гізатуліної Л. В., Єфіменко Т. І., Левицької Л. Г., Ловінської Л. Г., Сушко Н. І. та інших [2—5]. Утім всі опрацьовані авторами сучасні дослідження у сфері бюджетного обліку оминають проблеми первинного формування його понятійного апарату. Метою даної статті виступає дослідження суб'єктно-об'єктного поля бухгалтерського обліку в державному секторі України визначене Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007—2015 рр. у контексті чинного вітчизняного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На зламі тисячоліть Україна стала незалежною державою, яка розпочала власний шлях до світового співтовариства. Перші кроки у цьому напрямі були здійсненні у 1992 р. зі вступом України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій [6]. Упродовж наступних років Україна активно співпрацювала з Європейським Співтовариством з приводу визначення шляхів і форм їх співтовариства, положення щодо яких були закріплені 14 червня 1994 р. підписанням Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [7]. Перше десятиріччя ХХІ ст. відзначилось активізацією процесів світової інтеграції України, а саме:

- обрання Україною курсу на вступ до Європейського співтовариства, який було підтверджено підписанням 21 лютого 2005 р. «Плану дій Україна — ЄС»;
- вступ України до Світової організації торгівлі 16 травня 2008 р., закріплене укладанням 5 лютого 2008 р. «Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі»;
- обрання Україною курсу на вступ до Північноатлантичного альянсу, оприлюднене 16 червня 2008 р. у спільній заяві засідання комісії Україна-НАТО щодо передумов переходу Україною до Плану дій з членства в НАТО;
- значні залучення Україною з 2008 р. коштів Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку з метою подальшого кредитування проектів економічного розвитку та подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи [8].

Прискорення приєднання України до співтовариства розвинутих країн світу потребувало відкритості та прозорості інформації щодо економічної діяльності країни, управління її фінансами, та її подання відповідно до міжнародних підходів формування економічних показників [9, с. 565]. На виконання цього запиту Уряд країни розробив і нормативно закріпив Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007—2015 рр.

Для кращого розуміння мети, завдань і напрямів Стратегії модернізації звернімося до з'ясування змістовного навантаження словосполучення «стратегія модернізації». Так, у новому тлумачному словнику української мови зазначено, що під словом «стратегія» слід розуміти: 1) мистецтво підготовки і ведення війни та великих воєнних операцій; наука про ведення війни — вища воєнна наука; про систему гри у спорті, при якій окремі ходи, комбінації, прийоми підпорядковані загальному, раніше обміркованому плану; 2) мистецтво суспільного та політичного керівництва масами, яке має визначати головний напрям їх дій, вчинків; 3) спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь

[10, с. 417]. У міжнародній вільній енциклопедії Вікіпедія закріплено таке значення слова «стратегія»: загальний, недеталізований план якої-небудь діяльності, що охоплює довгий період у часі, засіб досягнення складної мети [11]. Модернізація являє собою удосконалення, покращення, оновлення об'єкту, приведення його у відповідність до нових вимог і норм, технічних умов, показників якості [12].

Пряме проектування наведених визначень на вказаний у Стратегії модернізації об'єкт — систему бухгалтерського обліку в державному секторі — дає змогу для формулювання поняття стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі як загального плану дій з його оновлення та удосконалення на певний тривалий період часу. Логічним продовження наведеного визначення є висновок про те, що результатом реалізації Стратегії модернізації має виступити модифікована система бухгалтерського обліку в державному секторі. Втім, це твердження суперечить структурі національної системи бухгалтерського обліку, яка на сьогоднішній день представлена бухгалтерським обліком підприємств і організацій, бухгалтерський облік банківських установ, бухгалтерський облік бюджетних установ і бухгалтерський облік казначейських органів (як зазначалось раніше, останні дві її складові утворюють бухгалтерський бюджетний облік, який розпочав своє існування в якості комплексного утворення у другій половині XX ст.) [13; 14]. Поняття «системи бухгалтерського обліку в державному секторі» було вперше внесено в понятійне поле вітчизняного бухгалтерського обліку саме Стратегією модернізації, а тому, з огляду на семантичне значення поняття «модернізація» не коректним вбачається його застосування до бухгалтерського обліку в державному секторі, оскільки він виступає новою складовою системи вітчизняного бухгалтерського обліку, яка має бути сформована на основі бухгалтерського бюджетного обліку (з огляду на вказаний суб'єктний склад Стратегії модернізації). За цих умов правомірним буде така ідентифікація стратегії модернізації щодо фактичного об'єкту модифікації: стратегія модернізації бухгалтерського бюджетного обліку.

Отже, не зважаючи на повну відповідність представленого визначення власне змісту Стратегії модернізації, воно виявляє припущену в останній неточність, яка при детальному розгляді перетворюється на досить вагоме упущення. Йдеться про «категорійне» чи «поняттєве» значення державного сектору, який виступає фундаментом об'єкту Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі.

Питання визначення поняття і складових вітчизняного державного сектору є досить проблематичним, оскільки в межах нормативно-правового та наукового поля дослідження вказаного об'єкту вирізняються різні підходи та бачення. Так, колектив авторів під керівництвом відомого українського вченого-економіста С. В. Мочерного в Економічній енциклопедії презентує таке визначення: «державний сектор — частина економіки, що перебуває у державній власності, управляється, регулюється і контролюється державними органами» [15, с. 342]. Є. Ставровський розглядає державний сектор як інструмент держави та органів місцевого самоврядування, за допомогою якого вони правомочні здійснювати пряме та опосередковане втручання в економіку країни (регіону) для виконання своєї регуляторної функції [16, с. 13]. П. Єщенко, Б. Кваснюк та О. Бірюков трактують поняття «державний сектор» як такого, що призначений для відтворення суспільних благ [17]. В. Кучеренко, В. Карпова, Є. Кузнецов вважають, що державний сектор економіки — це комплекс господарських об'єктів, які належать центральним і місцевим органам влади [18 с. 15].

Найбільш деталізоване визначення державного сектору належить колективу авторів монографії «Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін», у якій зазначено, що «під державним сектором ...слід розуміти ту частину економічної системи, що передана у повну чи часткову власність державі, для забезпечення загальних потреб суспільства, критеріями автентичності якого будуть не лише форма власності, а й права управління, отримання прибутку у вигляді дивідендів і розпорядження централізованими фондами грошових коштів його інституційними одиницями» [19, с. 27].

Заслужують на увагу позиції українських учених, обґрунтовані та запропоновані ними в дисертаційних роботах. Так, О. В. Кухар характеризує державний сектор як комплекс підприємств, установ та організацій, діяльність яких безпосередньо забезпечують державні органи управління, що перебувають у повній або частковій власності держави й функціонують з метою отримання прибутку (соціального ефекту) та вирішення загальнонаціональних і регіональних соціально-економічних проблем [21, с. 5—6]. Д. М. Медведєв пропонує розглядати поняття «державний сектор» як сукупність економічних об'єктів, сформованих на основі або за участю державної власності (підприємств, установ), стосовно яких можливе здійснення управління суб'єктами державної та місцевої влади [22, с. 5]. О. М. Головінов вважає, що «...державний сектор економіки є єдиною, цілісною системою об'єктів державного господарства і суб'єктів державного господарювання в ринковій економіці, як її неминучий результат, з одного боку, і в цій своїй якості як сутнісна передумова її ефективного функціонування, з іншого боку...» [23, с. 10].

Аналіз наведених визначень указує на певну єдність авторів у трактуванні вказаної дефініції у контексті права власності, яка спостерігається на тлі неоднозначної ідентифікації суб'єктів державного сектору. Йдеться про три різні підходи, які у загальному вигляді можливо представити таким чином:

- суб'єкти державного сектору — підприємства, організації та установи, що належать до державного сектору;
- суб'єктами державного сектору виступають підприємства, організації та установи, що входять як до державного, так і комунального сектору;
- до складу суб'єктів державного сектору входять державні підприємства та всі бюджетні установи і організації України;

Така нечіткість позиції щодо важливої економічної категорії незрозуміла, але припустима в умовах проведення наукової дискусії. На її продовження відмітимо, що порівняння варіантів запропонованої структури з легітимним складом державного сектору України вказує на повну відповідність першого варіанту законодавчо закріпленим положенням і необхідність спростування другого підходу, оскільки ст. 22 Господарського кодексу України вказує, що «...суб'єктами господарювання державного сектора економіки є суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Повноваження суб'єктів управління у державному секторі економіки — Кабінету Міністрів України, міністерств, інших органів влади та організацій щодо суб'єктів господарювання визначаються законом. Держава реалізує право державної власності у державному секторі економіки через систему організаційно-господарських повноважень відповідних органів управління щодо суб'єктів господарювання, що належать до цього сектора і здійснюють свою діяльність на основі права господарського відання або права оперативного управління» [25]. Третій варіант трактування складу суб'єктів суперечить як положенням ст. 22, так і ст. 24 вказаного нормативного акту, оскільки бюджетні установи і організації мають як державну, так і комунальну природу створення та фінансового забезпечення і не можуть однозначно бути ідентифіковані в межах виключно одного з цих секторів (табл. 1) [26].

Таблиця 1

СКЛАД СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО ТА КОМУНАЛЬНИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сектор суб'єкти	Державний сектор	Комунальний сектор
Суб'єкти управління	Кабінет Міністрів України	Органи місцевого самоврядування
	Міністерства України	
	Відомства України	
	інші органи державної влади	

Закінчення табл. 1

<i>Сектор суб'єкти</i>	<i>Державний сектор</i>	<i>Комунальний сектор</i>
<i>Суб'єкти господарювання</i>	Підприємства та організації, що діють на правах державної форми власності	Підприємства та організації, що діють на правах комунальної форми власності
	Суб'єкти господарювання, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50 %	Суб'єкти господарювання, частка комунальної власності у статутному капіталі яких перевищує 50 %
	Суб'єкти господарювання, державна частка у статутному капіталі яких становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів	Суб'єкти господарювання, частка комунальної власності у статутному капіталі яких становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів
	Бюджетні установи, які утворені органами державної влади та утримуються за рахунок коштів Державного бюджету	Бюджетні установи, які створені органами місцевого самоврядування і утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів

Гармонізація всіх елементів економічної системи України зі світовими положеннями та показниками мега- та мезоекономічних рівнів потребують розгляду питання ідентифікації державного сектору в контексті загальноприйнятих міжнародних підходів. Їх узагальнення представлено у Керівництві зі Статистики державних фінансів 2001 [27]. Варто зазначити, що Статистика державних фінансів 2001 побудована на основі Системи національних рахунків 1993, відповідно до якої економіка поділяється на п'ять інституційних секторів: фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій, державного управління, домашнього господарства, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства [28, с. 45, 46]. Чітке визначення державний сектору в системі Статистики державних фінансів відсутнє, втім, його запропонована структура дає змогу стверджувати, що державний сектор — це сукупність різних інституційних одиниць, які контролюються державою, як то [29, с. 23]:

- державні корпорації: не фінансові державні корпорації, фінансові державні корпорації (грошові-кредитні державні корпорації включаючи центральний банк, фінансові державні корпорації, окрім грошово-кредитних);
- сектор державного управління (центральный уряд, регіональні органи управління, органи місцевого управління).

Представлена структура державного сектору вказує на відсутність у Статистиці державних фінансів розподілу секторів економіки на державний і комунальний сектор, яке притаманне вітчизняній практиці інституалізації секторів економіки. З огляду на це, зрозумілими стають підходи тих вітчизняних вчених, які підтримують позицію щодо структури державного сектору, закріплену Статистикою державних фінансів. Слід також відмітити існуючу єдність у трактуванні поняття «державного сектору» на міжнародному регулятивному рівні. Так, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору у «Вступі» визначають державний сектор як сукупність національного уряду, регіональних органів управління (наприклад, штатів, провінцій, територій), місцевих (наприклад, міські, районні (селищні)) органів управління та відповідних державних суб'єктів господарювання (наприклад, агенції, правління, комісії та підприємства) [30].

Важливою складовою державного сектору виступає сектор державного управління, який має досить розгалужену структуру (рис. 1) [27].



Рис.1. Структура сектору державного управління

Варто пояснити, що під контрольованими та фінансово залежними суб'єктами за всіма підсекторами слід розуміти установи та організації, які утворені відповідними органами влади та знаходяться на їх фінансовому забезпеченні (отримують асигнування з відповідного рівня бюджетів). Фактично вказані складові є аналогами органів виконавчої та законодавчої влади усіх рівнів, бюджетних установ і державних соціальних цільових фондів України, які і виступають суб'єктами бухгалтерського бюджетного обліку.

Повертаючись до розгляду цього питання, нагадаймо, що Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі визнає суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі Міністерство фінансів, що здійснює державну політику у сфері бухгалтерського обліку, розпорядників бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку. Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» закріплено дещо скорочений їх склад — розпорядники бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди [31].

З метою співставлення категорій «суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі» та «суб'єкти державного сектору» звернімося до спеціалізованої літератури. Її дослідження свідчить про вкрай обмежений інтерес авторів до важливої теоретичної позиції бухгалтерського обліку, якою є суб'єкти бухгалтерського обліку. Серед значної кількості вітчизняних авторів, що досліджують теоретичні проблеми бухгалтерського обліку, чітко про свою позицію з цього питання заявили тільки два авторські колективи: колектив вчених-економістів кафедри обліку і аудиту Київського національного університету ім. Т. Шевченка вважає, що «...суб'єкт бухгалтерського обліку — це господарюючий суб'єкт в особі підприємства, організації, установи, особи тощо» [32]; колектив науковців кафедри обліку та аудиту Хмельницького національного університету у фундаментальній монографії «Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики» визначає «... в якості суб'єктів бухгалтерського обліку господарюючі суб'єкти — самостійно функціонуючі господарюючі одиниці...» [33, с. 65]

Звернення до російських авторів надало змогу отримати такі визначення суб'єкту бухгалтерського обліку:

- особа (юридична та фізична, що здійснює підприємницьку діяльність) від імені якої здійснюється бухгалтерський облік [34, с. 25];
- суб'єкт (юридичні особи та індивідуальні підприємці), від імені якого здійснюється бухгалтерський облік [35, с. 392].

Зважаючи на представлені однорідні позиції авторів щодо суб'єктів бухгалтерського обліку та нормативні положення в частині структури державного сектору економіки, у тому числі характером участі держави та органів державної влади у господарській діяльності (відповідно до ст. 8 Господарського кодексу України держава, органи державної влади не є суб'єктами господарювання; вони являють собою суб'єкти, наділені господарською компетенцією, яка реалізується через державні установи), легітимною буде ідентифікація суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі як суб'єктів управління (в особі їх представників) і суб'єктів господарювання вказаного сектору економіки України, зокрема: державні установи, наділені господарською компетенцією органів державної влади; бюджетні установи, які утворені органами державної влади та утримуються за рахунок коштів Державного бюджету; підприємства та організації, що діють на правах державної форми власності; суб'єкти господарювання, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50 % або становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів, які здійснюють ведення бухгалтерського обліку.

Представлене авторське обґрунтування поняття «суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі» на основі Господарського кодексу України суперечить закріпленим розділу «Загальні питання» Стратегії модернізації та ст. 4 Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (рис. 2). Господарський кодекс України, як закон загальної дії, має найвищу юридичну силу в вітчизняному нормативно-правовому полі, а тому, відповідно до юридичних положень законотворчої діяльності, положення інших, нижчих за «субординацією» нормативних актів, які йому не відповідають слід визнавати юридично не дійсними.

Зазначимо, що закріплене в Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України суб'єктне коло повністю збігається з суб'єктами бюджетного бухгалтерського обліку [36, с. 3, 9; 37, с. 7]. Вивчення нормативно-правових документів у галузі статистики, а саме Класифікації інституційних секторів економіки України, сформованої на основі Системи національних рахунків 1993 ООН і затвердженої Наказом Державного комітету статистики України від 18.04.05 № 96, свідчить про повну ідентичність суб'єктів сектору загального державного управління та складу суб'єктів бюджетного обліку, а отже закріплених у Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України [38].

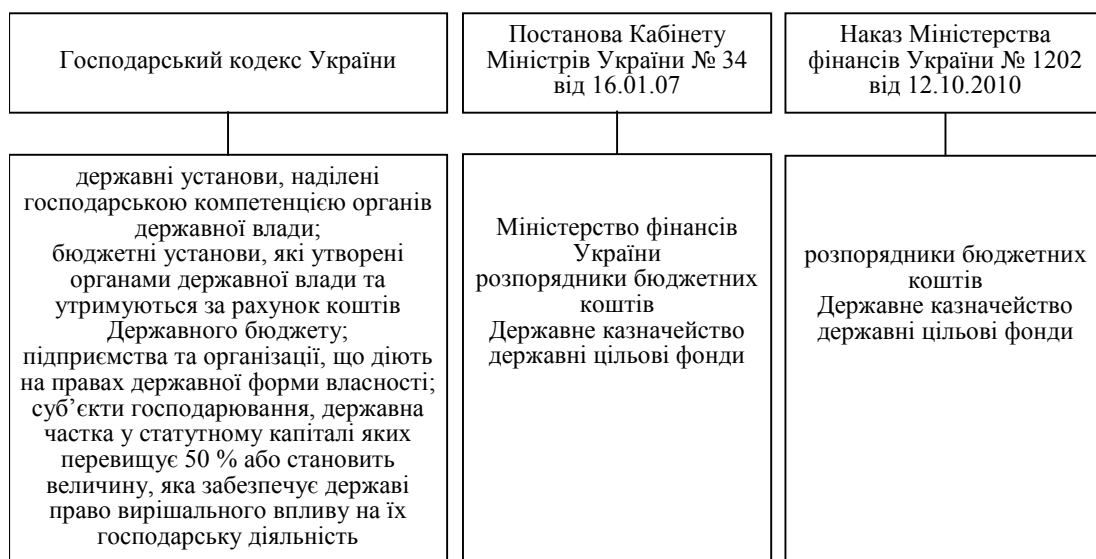


Рис. 2. Ідентифікація суб'єктів бухгалтерського обліку державного сектору в нормативно-правовому полі України

Висновки з проведеного дослідження. Проведений розгляд правових, структурних та економічних основ формування та забезпечення функціонування вітчизняних державного сектору, сектору загального державного управління, бюджетного бухгалтерського обліку свідчить про необхідність внесення змін до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України в частині уточнення суб'єктного складу, а отже і загального формулювання. За викладених вище умов правомірним буде така ідентифікація стратегії модернізації щодо фактичного об'єкту модифікації і суб'єктів: стратегія модернізації бухгалтерського бюджетного обліку з метою побудови системи бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління.

Література

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. № 34 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=888-2007-%F0>.
2. Сушко Н., Гізатуліна Л. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі // Незалежний аудитор. — 2012. — №6 (липень). — С. 56—57.
3. Сушко Н. І. Реалізація реформ бухгалтерського обліку в державному секторі // Державний бухгалтер і аудитор. — 2012. — № 1. — С. 11—17.
4. Інформаційне забезпечення управління державними фінансами: [у 2-х т.] (наук.практ. видан.) / за заг. Ред. Ф. О. Ярошенка. — К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2010. — Т. 1: Стандартизація бюджетного обліку як інструмент модернізації державних фінансів України/ Т. І. Єфіменко, Л. Г. Ловінська, С. В. Свірко, С. О. Левицька та ін. — 2010. — 226 с.
5. Левицька С. О., Кошка К. А. Результативність перших етапів розвитку реалізації стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Випуск 3 (47). Секція Економіка. Ч. І. — Рівне: НУВГП, 2009. — С. 379—387.
6. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій: Закон України від 03.06.92 № 2402-ХІІ.
7. Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами: Закон України від 10.11.94 № 237/94-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012
8. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/turkey/ua/43/ukr-ifo.doc
9. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: Монографія / (Геєць В. М., Александрова В. П., Артьомова Т. І., Бажал Ю. М., Барановський О. І., Близнюк В. В. та інш.) За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогноз.; Фенікс, 2003. — 1008 с.
10. Новий тлумачний словник української мови (у 4 т.) / Уклад. Яремко В. В., Сліпущко О. М. — Т. 4. — К.: АКОНІТ, 2001. — 941 с.
11. Стратегія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Стратегия>.
12. Модернизация [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Модернизация>
13. Кауцкий Л. С. Бюджетный учет и отчетность. — М.: Центральные заочные курсы по повышению квалификации главных и старших бухгалтеров при Всесоюзном заочном финансовом институте, 1952. — 350 с.
14. Дедков Е. П. Развитие бюджетного учёта. — М.: Госфиниздат, 1962. — 135 с.
15. Економічна енциклопедія [Текст]: у 3 т. / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — Т. 3: П (поручництво) — Я (японський центр продукти-

вності) / (В. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний, О. А. Устенко, О. І. Амоша, Л. К. Безчасний та ін.) відп. ред. С. В. Мочерний. — К.; Т.: [б.в.], 2002. — 952 с.

16. *Ставровский Е.* О формировании государственного сектора экономики / Е. Ставровский // Экономика Украины. — 1999. — № 7. — С. 12—19.

17. *Єщенко П. С.* Нова модель держави / П. С. Єщенко, Б. Є. Кваснюк, О. А. Бірюков. — Слов'янськ, 2002. — 144 с.

18. *Кучеренко В. Р.* Основы государственного регулирования экономики: уч. пособ. / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, Е. А. Кузнецов. — Одесса: Астропринт, 2001. — 160 с.

19. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін / Монографія: (А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, Т. Л. Желюк, А. Ю. Жуковська, А. Ю. Васіна, О. В. Другопольський, Л. А. Лаврів, О. Ф. Овсянюк-Бердадів, Н. В. Ціщик, О. З. Апостолук, Ю. А. Богач) За ред. д-ра екон. н., проф. А. Ф. Мельник. — Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка». — 2009. — 528 с.

20. *Бондаренко Н. В.* Концепція розвитку державного сектору економіки // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. Вип. 1. — Запоріжжя: КПУ, 2010. — С. 40—45.

21. *Кухар О. В.* Державний сектор в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.01.01 / О. В. Кухар. — Львів, 2004. — 22 с.

22. *Медведев Д. М.* Развитие государственного сектора экономики в Украине [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Медведев Дмитрий Михайлович; НАН України, Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2006. — 20 с.

23. *Головінов О. М.* Державний сектор сучасної економіки: питання теорії: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: 08.00.01 / О. М. Головінов. — Донецьк, 2009. — 28 с.

24. *Пасхавер О.* Управління державною власністю в Україні: аналіз і рекомендації з удосконалення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://brc.undp.org.ua/img/publications/Governance%20in%20state%20property_analytical%20note_Pashaver_ukr.pdf

25. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

26. *Фаріон А. І., Галько О. Т.* Фінансове середовище як основа формування діяльності підприємств державної форми власності / А. І. Фаріон, О. Т. Галько // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. — Вип. 4 (44). — Ч. 2. — Рівне, 2008. — С. 123—125.

27. Руководство по статистике государственных финансов 2001 года [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/rus/index.htm>

28. *Моторин Р. М., Моторина Т. М.* Система національних рахунків: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 336 с.

29. *Царук О. В.* Гармонізація системи статистики державних фінансів з міжнародними стандартами: статистика державного боргу та дефіциту бюджету // Статистика України. — 2006. — № 3. — С. 21—25.

30. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/document/81046/B4.pdf>

31. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 № 1202 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1017-10>.

32. *Шарманська В. М., Шарманська С. О., Головка І. В.* Судова бухгалтерія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ebooktime.net/book_63_glava_4_Модуль_1_ТЕОРЕТИЧ.html

33. Система обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / (М. П. Войнаренко, Л. В. Скоробагата, А. В. Хмелевська, С. В. Третьюк, М. С. Васьковська та ін.) За ред. проф. М. П. Войнаренка. — К.: Наукова думка, 2002. — 718 с.

34. *Медведев М. Ю.* Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. — 752 с.

35. *Медведев М. Ю.* Бухгалтерский словарь. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 488 с.

36. *Свірко С. В.* Облік виконання бюджету: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. (для студентів магістерської програми «Облік і аудит»). — К.: КНЕУ, 2004. — 290 с.

37. Джога Р. Т., Синельник Л. М., Дунаєва М. В. Облік у бюджетних установах: Підручник / За ред. Р. Т. Джоги. — К.: КНЕУ, 2006. — 480 с.

38. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України: Наказ Державного комітету статистики України від 18.04.05 № 96 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0096202-05>].

Стаття надійшла до редакції 16 квітня 2013 р.

УДК 368.03:657.631.6

Баранов А. Л., к.е.н., доц.,
докторант кафедри страхування
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ СТРАХОВИМ ПОРТФЕЛЕМ

У статті розглянуто необхідність і сутність управління страховим портфелем, детально охарактеризовано запропоновані автором етапи такого управління та обґрунтовано необхідність застосування вартісного підходу в управлінні страховим портфелем.

В статье рассмотрена необходимость и сущность управления страховым портфелем, подробно охарактеризованы предложенные автором этапы такого управления и обоснована необходимость применения стоимостного подхода в управление страховым портфелем.

The article considers the need for and essence of the insurance portfolio management, describes in detail by the author proposed stages of this administration and the necessity of applying the value approach in the management of insurance portfolio.

Ключові слова. Андеррайтинг, вартісний підхід, збалансований страховий портфель, страховий портфель, тарифікація, управління перестраховувальними операціями, управління страховим портфелем.

Ключевые слова. Андеррайтинг, стоимостной подход, сбалансированный страховой портфель, страховой портфель, тарификация, управление перестраховочными операциями, управление страховым портфелем.

Key words. Underwriting, value approach, balanced insurance portfolio, portfolio insurance, billing, management of reinsurance operations, management of insurance portfolio.

Постановка проблеми. На сучасному етапі питанням управління страховим портфелем приділяється недостатньо уваги, не зважаючи на те, що багато науковців і практиків страхової справи визнають необхідність такого управління. Управління страховим портфелем зводиться в кращому випадку до формування певної наперед заданої його величини та структури. Пояснити, чому саме такий за величиною або структурою портфель було сформовано страховою компанією, не може майже ніхто. Топ-менеджери компаній оперують лише такими поняттями, як плановий і фактичний страховий портфель. Плановий портфель — це заплановані на наступний рік надходження страхових премій за відповідною кількістю договорів, які планується укласти, з розбивкою за видами страхування, а в кращому випадку — за страховими продуктами. Фактичний страховий портфель — це той обсяг премій, що компанія отримала за фактичною кількістю укладених договорів страхування. Як правило, ці величини ніколи не співпадають, при чому фактичний розмір портфелю майже завжди менший за плановий. Головною причиною такого неспівпадання топ-менеджери вважають невиконання поставлених планів щодо продажів з боку власних підрозділів, агентів, брокерів і партнерів, тому основні зусилля спрямовуються на подальший розвиток власної мережі підрозділів, на збільшення кількості страхових агентів, на

пошук нових партнерів та укладання з ними договорів про співробітництво. Такі тенденції на страховому ринку України призвели до того, що багато страховиків розвивають продажі страхових продуктів заради самих продажів. Основною їхньою метою стає постійне зростання обсягів страхових премій за рахунок постійного зростання витрат. Як наслідок, багато провідних вітчизняних страхових компаній, які за обсягами отриманих страхових премій входять до ТОП-20, мають величезні збитки, що сягають сотень мільйонів гривень.

Причинами такої практики ведення страхового бізнесу є: недосконалість стратегій розвитку страхових компаній, відсутність практики управління страховим портфелем, некомпетентність топ-менеджерів, непрозорість страхового ринку тощо.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Багато вітчизняних і зарубіжних дослідників у тій чи тій мірі досліджували питання, пов'язані з формуванням страхового портфеля, управління ним, впливом збалансованого страхового портфеля на забезпечення фінансової надійності страховиків тощо. Серед них можна виділити О. О. Гаманкову, Н. Д. Еріашвілі, Н. М. Нікуліну, Л. О. Орланюк-Малицьку, Н. М. Ткаченко, Ю. М. Троніна, Н. М. Яшину. Проте ніхто з цих учених не звертав уваги на застосування вартісного підходу в управлінні страховим портфелем. З іншої сторони багато науковців досліджували окремі аспекти використання цього підходу в Україні, враховуючи специфіку вітчизняних реалій, зокрема: І. Б. Івасів, О. Г. Мендрул, О. О. Терещенко, проте не розглядали можливість застосування вартісного підходу в страховій справі.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення уяви щодо сутності та етапів управління страховим портфелем, а також обґрунтування необхідності застосування вартісного підходу в управлінні страховим портфелем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних причин неефективної практики ведення страхового бізнесу є відсутність науково обґрунтованих методичних засад управління страховим портфелем у вітчизняних страховиків. З одного боку, топ-менеджери страхових компаній не надають відповідного значення системному та комплексному впровадженню управління страховим портфелем у загальну систему управління компанією, а з іншого — відсутній тісний взаємозв'язок страхової практики та науки для розроблення інноваційних підходів до формування й оцінки страхового портфеля.

Подальший якісний розвиток страхового ринку можливий лише за впровадження страховими компаніями інноваційних підходів до управління їхнім бізнесом, зокрема управління страховим портфелем.

Науковці і практики завжди визнавали необхідність впливати на формування страхового портфеля. Багато дослідників, серед яких О. О. Гаманкова, Л. О. Орланюк-Малицька, Ю. М. Тронін, Н. М. Яшина, вважають формування збалансованого страхового портфеля одним з чинників забезпечення фінансової надійності страхової компанії.

Вся поточна й перспективна діяльність страхової компанії спирається на страховий портфель, структура якого, в кінцевому підсумку, визначає подальшу долю існування страхової компанії як суб'єкта господарювання [4, с. 192]. Фактично страховий портфель і в кількісному, і в якісному виразі відображає обсяг діяльності страхової компанії. Адже від величини та якості страхового портфеля залежать головні вхідні та вихідні грошові потоки страховика (суми надходжень страхових премій, обсяги й коливання страхових виплат); склад і величина страхових резервів; інвестиційні можливості; обсяги витрат на ведення справи; фінансові результати і, врешті-решт — ринкова вартість самої страхової компанії [4, с. 192—193].

На думку Н. М. Яшиної, збалансований портфель — це, насамперед, «ефективний страховий портфель із високою фінансовою стійкістю» [10, с. 86]. Стійкість страхового портфеля за Л. О. Орланюк-Малицькою [6, с. 58—59] визначається такими групами характеристик:

- рівновагою страхового портфеля, що характеризується відношенням заново укладених договорів і договорів, дія яких закінчується. Важливо досягти такого

стану портфеля, при якому приплив нових договорів, як мінімум, компенсує вибуття тих, дія яких закінчилася. При цьому компенсуватися повинна не лише кількість договорів та сума внесків за ними, але і страхова сума, строк страхування та величина ризику страховика;

- стабільністю страхового портфеля, що характеризується частиною договорів, які будуть оплачені до кінця строку страхування, тобто будуть забезпечені реальним страховим захистом. Цей показник необхідно враховувати у зв'язку з тим, що на стабільність страхового портфеля може впливати відмова страхувальника від договору до закінчення строку страхування;

- структурними характеристиками страхового портфеля, які визначаються як відношення між вказаними далі показниками: кількість договорів, які формували страховий портфель, до кількості заново укладених договорів; кількість договорів із максимальними та мінімальними страховими сумами; формами проведення страхування; кількістю договорів індивідуального та колективного страхування тощо;

- величиною страхового портфеля, яка відображає як кількість страхувальників (застрахованих об'єктів), так і сукупну страхову суму. Ця кількісна характеристика страхового портфеля має, менше з тим, і якісний відтінок, величина страхового портфеля має співвідноситися із розумною достатністю цього портфеля. Це пов'язано з тим, що страхування засновано дії закону великих чисел, тому зрозуміло, що чим більше застрахованих однорідних об'єктів у страховому портфелі, тим більш точними даними щодо ймовірності настання тієї чи іншої події, володіє страхова компанія;

- однорідністю страхового портфеля, яку можна оцінювати за розміром страхової суми та величиною ризику. Необхідність цієї оцінки обумовлена законом вибірки, відповідно з яким відслідковується частка договорів з максимальною та мінімальною страховими сумами [9, с. 109].

На думку Н.М. Ткаченко, зазначені характеристики потрібно продовжити ще кількома [9, с. 111—114]:

- перестраховальною стійкістю страхового портфеля, яка відображає рівень захисту страхового портфеля від кумуляції та настання катастрофічних збитків і забезпечує збалансування страхового портфеля як у якісному, так і в кількісному відношеннях за допомогою: з одного боку — ефективного прийняття ризиків (їх частини) у перестраховування, а з іншого — оптимальної їх передачі;

- гнучкістю реагування на ринкову ситуацію, що полягає в швидкій та адекватній реакції на зміни ситуації на ринку з метою максимізації продуктивної діяльності страховика у сегментах ринку з найвигіднішою кон'юнктурою або у суттєвому обмеженні чи відмові від діяльності у проблемних сегментах ринку;

- безпечністю страхового портфеля, що полягає у належній організації системи попередження виникнення збитків у страховика шляхом забезпечення його діяльності, пов'язаної з запобіганням майбутнім можливим втратам, за рахунок упровадження ефективної правової та фінансової превенції.

На нашу думку, всі перелічені характеристики страхового портфеля є важливими при його формуванні та оцінці і, звичайно, кожна страхова компанія повинна прагнути до їх забезпечення. Проте більшість з них є суто теоретичними, що не дає можливості їх у повній мірі використати при реальному формуванні чи оцінці страхового портфеля.

Цікавим є твердження про те, що топ-менеджмент для забезпечення фінансової надійності страхових компаній повинен прагнути до формування збалансованого страхового портфеля. На нашу думку, *збалансований страховий портфель* — це певна наукова абстракція, адже сформувати повністю збалансований портфель не реально. По-перше, не можливо сформувати рівноважний страховий портфель, оскільки не можна знайти рівноцінну заміну договору страхування, строк дії якого закінчується, новоукладеним договором за страховою сумою, страховою премією, строком страхування, величиною ризику одночасно. Навіть якщо уявити ситуацію, що клієнт бажає пролонгувати строк дії договору страхування, то все одно об'єкт на момент укладення першого договору і об'єкт на момент укладення другого до-

говору будуть різнитися за характеристиками (знос майна протягом року, зміна чинників, що впливають на ймовірність настання страхового випадку). По-друге, не можливо сформувати однорідний страховий портфель, оскільки всі потенційні об'єкти страхування є неповторними та унікальними. Якщо кожна страхова компанія буде намагатися відбирати лише подібні за більшістю характеристик об'єкти для страхування, а інші — не приймати на страхування, то на страховому ринку виникне хаос. Важко уявити ситуацію, коли всі 443 вітчизняні страховики почнуть відбирати страхові ризики. По-перше, вони не зможуть цього зробити, а, по-друге, це може поставити під загрозу весь страховий ринок.

Отже, ми вважаємо, що потрібно ставити за мету не формування збалансованого страхового портфеля, а — управління ним з метою досягнення поставлених керівництвом цілей. Такими цілями можуть бути формування диверсифікованого, прибуткового або ризикового (збиткового) страхового портфеля. Їх можна однозначно сформулювати, дати їм кількісну характеристику, здійснити контроль за їх виконанням, а також визначити час, протягом якого їх потрібно досягти.

Під управлінням страховим портфелем розуміється застосування до сукупності різних видів страхування певних методів, які дозволяють зберегти початковий власний капітал, досягнути максимального рівня доходу, забезпечити фінансову стійкість та мінімізувати ризики [5, с. 276].

Процес управління страховим портфелем включає кілька етапів:

1) розроблення моделі страхового портфеля, яка забезпечує реалізацію поставлених керівництвом компанії цілей щодо формування страхового портфеля (наприклад, формування диверсифікованого страхового портфеля, який би забезпечив рівень прибутковості загалом не нижче 20 % на кінець планового періоду). Модель страхового портфеля повинна передбачати його загальну величину та деталізовану структуру, що виражається в укладених договорах і сумі отриманих страхових премій;

2) тарифікація. Це встановлення тарифів страхової премії за різними видами страхування, яке здійснюється згідно визначених технічних прийомів, на основі тієї чи іншої класифікації. Можна виділити 2 підетапи тарифікації: побудова тарифікаційної системи та власне розрахунок тарифних ставок.

Цей етап передбачає побудову нової або перегляд діючої тарифікаційної системи та розрахунок власне тарифних ставок у розрізі страхових продуктів. Тарифікаційна система має бути обов'язково узгоджена з плановою моделлю страхового портфеля, оскільки планова кількість договорів страхування лежить в основі рентабельних страхових тарифів і є ключовим показником у моделі страхового портфеля. Наприклад, для того щоб певний страховий продукт був рентабельний за діючої системи тарифів потрібно укласти 100 договорів страхування. Отже, в моделі страхового портфеля повинно бути заплановано укладання не менше 100 договорів за таким продуктом;

3) андерайтинг. Це бізнес-процес (складова частина) страхування, що складається з:

- прийняття на страхування або відхилення ризиків за заявленим об'єктом страхування на основі оцінки ризиків, притаманних даному об'єкту, з метою формування або коригування умов страхового покриття, умов договору страхування і визначення страхового тарифу, що забезпечують задані значення збитковості за видом страхування і страховим портфелем у цілому;
- розробки заходів із захисту всього або частини страхового портфеля;
- розробки і контролю виконання страхувальником рекомендацій зі зниження прийнятих на страхування ризиків [1, с. 51—56].

Андерайтерська політика також має бути тісно взаємопов'язана з тарифною та політикою управління страховим портфелем. Фактично попередні етапи були підготовчими, вони повинні закласти фундамент успішної роботи компанії на наступний період. Андерайтери в своїй роботі повинні керуватися доведеними до них планами щодо кількості договорів, які потрібно укласти, та базовими тарифними ставками, розрахованими на попередньому етапі. Саме андерайтери вирішують чи приймати ті чи ті ризики на стра-

хування, чи відхиляти їх. Ці рішення повинні бути обґрунтованими та підпорядковуватися загальній політиці компанії у сфері управління страховим портфелем;

4) управління перестраховувальними операціями. Наступний етап управління страховим портфелем. Він дозволяє усунути недоліки та проблемні питання, що могли виникнути після прийняття ризиків на страхування. У страховий портфель, не зважаючи на зусилля андерайтерів, попадають ризики, які є різними за величиною, характером, імовірністю настання страхового випадку та ступенем концентрації на відповідній території.

За допомогою перестраховування страховики мають можливість диверсифікувати власний портфель ризиків, взяти на страхування ризики, відшкодування за якими перевищують їхні фінансові можливості, та своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за прийнятими зобов'язаннями [8, с. 83].

Звичайно, пропозиції щодо перестраховування повинні вносити андерайтери, які постійно аналізують величину та структуру субпортфелів за різними видами страхування та страховими продуктами. Крім цього, слід пам'ятати про можливий синергетичний ефект поєднання різних ризиків в одному субпортфелі, що може призвести або до збільшення його доходності (зменшення збитковості), або до зменшення його доходності (збільшення збитковості), або, можливо, не призведе до змін.

Управлінням перестраховувальними операціями повинні займатися відповідні кваліфіковані фахівці, які розробляють ефективний перестраховувальний захист залежно від величини та специфіки ризиків. У їхньому розпорядженні є різні методи та форми здійснення перестраховувальних операцій;

5) контроль за виконанням поставлених цілей і досягненням запланованої моделі страхового портфеля. Цей етап є одним з найважливіх, оскільки потребує знання специфіки попередніх етапів і можливості контролю їх здійснення на кожному рівні, виявлення відхилень і внесення відповідних коригувань.

Як бачимо, процес управління страховим портфелем включає у себе 5 великих етапів, які фактично охоплюють лівову частку операційної діяльності страховиків. Політика в сфері управління страховим портфелем повинна узгоджуватися, а в деяких випадках і включати в себе маркетингову політику, тарифну, андерайтерську, політику в сфері урегулювання страхових претензій тощо. Саме такого комплексного бачення та виділення окремо політики в сфері управління страховим портфелем на сучасному етапі немає.

Управління страховим портфелем не можливо розглядати окремо від загальної системи управління, враховуючи її важливість та необхідність, про що зазначалося вище. Вона повинна бути невід'ємною складовою загальної системи управління компанією, а, отже, враховувати всі сучасні тенденції, що мають місце на страховому зокрема та фінансовому загалом ринках. Однією з таких загальноуправлінських новітніх тенденцій є концепція управління компаніями, яка отримала назву Value-based management (VBM). Ця концепція з'явилася як один шляхів розв'язання проблеми ретроспективного характеру переважної більшості фінансових показників, які лежать в основі прийняття управлінських рішень.

Виникнення концепції VBM на початку 90-х років XX століття було зумовлене розвитком світових ринків капіталу, вдосконаленням форм і методів залучення фінансових ресурсів, а також посиленням конкурентної боротьби на всіх сегментах споживчих ринків, що потребувало підвищення уваги до ефективності використання фінансових ресурсів [2].

Не зважаючи на те, що на Заході ця концепція виникла на початку 90-х років XX століття, в Україну вона прийшла набагато пізніше — на початку 2000-х років. Авторами, які почали досліджувати питання вартісного підходу в економіці і фінансах, були О. Г. Мендрул, В. М. Суторміна, О. О. Терещенко та ін. Вони заклали фундамент для подальших досліджень у цій сфері. Теорія, методологія і практика вартісного підходу почали розвиватися, враховуючи сучасні українські реалії, які внесли певні корективи до цього підходу [3, с. 287]. Вартісний підхід почав застосовуватися у різних сферах економіки України, зокрема у банківській, проте до цього часу не на-

був розвитку в страховій сфері. На нашу думку, одним з основних інноваційних підходів до удосконалення управління страховими компаніями загалом і впровадження управління страховим портфелем зокрема, а разом до подальшого розвитку страхового ринку України, є застосування вартісного підходу в страховому бізнесі.

Ми вже відзначали, що від величини, структури, диверсифікованості та якості страхового портфеля залежить вартість самого страховика. Фактично можна стверджувати, що страховий портфель — це головний актив будь-якої страхової компанії, її ядро, її квінтесенція вартості як страхової компанії. Адже для інвесторів страховик цікавий у першу чергу як компанія, що має певний страховий портфель (певну сукупність договорів страхування, певну сукупність об'єктів страхування і, найголовніше, певну сукупність страхувальників, що приносять надходження у вигляді страхових премій), а в другу — як власник певних оборотних або необоротних активів. Відповідно, чим більший страховий портфель має компанія, тим більшою буде її вартість. Отже, можна сформулювати одне з основних завдань вартісного підходу у страховому бізнесі — це постійне нарощення величини страхового портфеля. Розглядаючи специфіку управління страховим портфелем, ми стверджували, що величина портфеля не може бути самоціллю в довгостроковому періоді. Якщо топ-менеджмент страхової компанії буде прагнути до збільшення тільки величини страхового портфеля, що може шкодити його якісним характеристикам, то в короткостроковому періоді — це призведе до зростання вартості страховика, а в довгостроковому — може призвести до невиконання взятих на себе страхових зобов'язань і, навіть, до його банкрутства. Отже, основним завданням топ-менеджменту страховика на довгострокову перспективу має бути постійне нарощення кількісних показників страхового портфеля з одночасним покращенням його якісних характеристик.

Наступним аргументом на користь впровадження VBM є наявність значної невідповідності між вартістю активів підприємства, що відображається в балансі, і ринковою вартістю, тобто вартістю яку готові заплатити за підприємство потенційні власники [2].

На думку В. П. Савчука, більш конструктивним є наступний підхід: «Для того щоб збільшити вартість бізнесу необхідно здійснювати різноманітні покращення (інновації), перевіряючи їх результативність, тобто оцінюючи позитивний вклад інновацій в загальну величину вартості бізнесу» [7, с. 74]. З цим підходом важко не погодитися, він дає можливість у деякій мірі зняти проблемні питання щодо застосування VBM.

Висновки з проведеного дослідження. Управління страховим портфелем повинно бути невід'ємною складовою загальної системи управління страховою компанією. Керівництво має зосереджувати свою увагу на розробленні окремої складової загальної політики — політики управління страховим портфелем. Якщо в основі управління портфелем буде постійне нарощення вартості страхового портфеля, то це дасть змогу менеджменту покращити і основний показник діяльності компанії, і збільшити інші фінансові та не фінансові показники, і досягти балансування інтересів всіх зацікавлених осіб. На макрорівні нарощення страхових портфелів страховиками призведе до збільшення залученого капіталу, який буде в їхньому розпорядженні, та до зростання їхніх інвестиційних можливостей.

Література

1. *Архипов А. П., Дьяков Е. И.* О страховом андеррайтинге / А. П. Архипов, Е. И. Дьяков // *Финансы*. — 2005. — № 8. — С. 51—56.
2. *Багацька К. В.* Теоретичні основи і практичні аспекти вартісно-орієнтованого підходу в управлінні фінансами / К. В. Багацька [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/258/1/12010.pdf>.
3. *Баранов А. Л.* Необхідність застосування вартісного підходу в страховому бізнесі / А. Л. Баранов // *Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки. Матеріали наук.-практ. конференції. Тези доп. (23—24 квітня)*. Відп. ред. А. І. Крисоватий. — Тернопіль, 2013. — С. 287—288.

4. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. / О. О. Гаманкова. — К.: КНЕУ, 2007. — 328 с.
 5. Никулина Н. Н. Страховой менеджмент: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 703 с.
 6. Орланюк-Малицкая Л. А. Платежеспособность страховой организации / Л. А. Орланюк-Малицкая. — М., 1994. — 151 с.
 7. Савчук В. Стратегия+Финансы: уроки принятия бизнес-решений для руководителей. — К.: CompanionGroup, 2009. — С. 74.
 8. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін. — Суми: Університетська книга, 2011. — 388 с.
 9. Ткаченко Н. В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика [Текст]: монографія / Н. В. Ткаченко; Нац. Банк України, Ун-т банк. справи. — Черкаси: Черкаський ЦНТЕІ, 2009. — 570 с.
 10. Яшина Н. М. Страховой портфель как основа обеспечения финансовой устойчивости страховой организации / Н. М. Яшина // Финансы и кредит. — 2007. — № 20/260. — С. 84—86.
- Стаття надійшла до редакції 16 квітня 2013 р.

УДК 332.146.2

Буряченко А. Є.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УРБАНІЗАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО, ДЕМОГРАФІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано фінансові, демографічні та соціальні чинники урбанізаційних процесів. Характеризуються відмітні риси урбанізації. Розглядавано як позитивні, так і негативні аспекти урбанізованого суспільства. Дано рекомендації щодо необхідності врахування урбанізаційних явищ державними та регіональними органами влади.

В статье анализируются финансовые, демографические и социальные факторы урбанизационных процессов. Характеризуются отличительные черты урбанизации. Рассматриваются как позитивные, так и негативные аспекты урбанизированного общества. Даются рекомендации о необходимости учета урбанизационных явлений государственными и региональными органами власти.

The article analyses financial, demographical and social factors of urbanization. The main urbanization features are considered, positive and negative aspects of urbanized society are highlighted. The recommendations regarding the practicability of taking into account the urbanization processes by state and local authorities are given.

Ключові слова: урбанізація, урбанізованість, урбанізаційні процеси, субурбанізація, рурбанізація, чинники сучасної урбанізації.

Ключевые слова: урбанизация, урбанизированность, урбанизационные процессы, субурбанизация, рурбанизация, факторы современной урбанизации.

Key words: urbanization, urbanization processes, suburbanization, rurbanization, the factors of modern urbanization.

Чим більшу роль міста й урбанізація відіграють у житті суспільства, тим пильнішою стає увага до них фахівців з різних сфер суспільного життя, зокрема фінансової. Безумовно, міста тією чи тією мірою вивчалися здавна під час опису різних країн і регіонів, але вже в XIX й особливо у XX ст. у зв'язку з бурхливим економічним зростанням дослідження міст і самого процесу урбанізації стало окремим напрямком у науко-

вих пошуках. Природно, що й в Україні, де в містах мешкає майже 70 % населення, інтерес до фінансових, демографічних і соціальних чинників є досить високим.

Міські населені пункти в Україні — це міста і селища міського типу. Згадаємо, що містом у найзагальнішому розумінні вважається населений пункт, мешканці якого зайняті переважно в несільськогосподарських галузях. У нашій країні до міст належать усі поселення з більше ніж 10 тис. городян, а також поселення з меншою населеністю, що історично склались як міста.

Наведемо деякі статистичні дані. Так, на території України налічується 451 місто. Найбільше міст у східних областях України, а найменше — у південних і північних регіонах. Найвища щільність населення — у містах Львівської, Харківської, Луганської, Донецької областей. Згадаємо також, що за населеністю міста поділяють на малі (до 50 тис. людей), середні (50—100 тис.), великі (100—500 тис.), дуже великі (500—1000 тис.), міста-мільйонники (понад 1 млн людей). Найбільш численною є група малих міст — вона становить 74,5 % від усієї їх кількості. До цієї групи входять міста, котрі істотно різняться як за населеністю, так і за рівнем соціально-економічного розвитку. Саме тому в групі малих міст виокремлюють населені пункти з кількістю мешканців до 10 тис.

У дев'яти найбільших містах України проживає понад третина міського населення. Це — міста-мільйонники Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса і дуже великі міста Львів, Запоріжжя, Кривий Ріг, Маріуполь. Усі вони є центрами міських агломерацій — форм взаємозв'язаного розселення людей у територіально зосереджених міських поселеннях. Найбільшими в Україні є Донецько-Макіївська, Дніпропетровсько-Дніпродзержинська та Київська агломерації.

Якщо поглянути на питання крізь призму історії, то маємо зазначити таке. За часом виникнення міста поділяють на старі, середнього віку і молоді. Так, в Україні перші міста виникли ще понад 2,5 тис. років тому. Це були поселення, засновані грецькими колоністами. На місці одних з них тепер розташовані Керч, Ялта, Євпаторія, Феодосія, Білгород-Дністровський. Інші зникли — Ольвія, Німфей, Тірітака та ін. До старовинних міст, заснованих за часів Київської Русі, належать Київ, Чернігів, Галич, Тербовля, Львів, Володимир-Волинський, Луцьк тощо. Вони були центрами ремесел, торгівлі, освіти і культури, а також оборонними пунктами. У XV—XVII ст. з'явилося багато нових міст — Сімферополь, Тульчин, Берестечко, Нікополь, Рахів, Коростишів, Тернопіль, Ізмаїл, Очаків, Кременчук, Харків. Вони стали торговельними центрами, оскільки розміщувались переважно на перехрестях шляхів. Розвиток промисловості у XVIII—XIX ст. спричинив виникнення й активний розвиток нових міст в основному у східній і південній частинах країни. Це — Миколаїв, Одеса, Херсон, Алчевськ, Луганськ, Горлівка, Донецьк та ін. Наймолодшими в Україні є міста, що з'явилися у XX ст., зокрема в міжвоєнні роки і після Другої світової війни. Вони розміщені переважно у промислових регіонах — Придніпров'ї, Донбасі. Серед них — Верхньодніпровськ, Світлодарськ, Вишневе, Прип'ять, Світловодськ, Молодогвардійськ, Северодонецьк, Теплодар, Енергодар тощо.

Кожне місто в Україні виконує притаманні йому функції. За цією ознакою міста поділяються на багатофункціональні, промислові, промислово-транспортні, транспортні, лікувально-оздоровчі, центри агропромислових комплексів та ін. Окремо розглядають столицю України Київ (2,74 млн осіб), адже це — найбільше місто держави, її адміністративний, культурний і господарський центр.

Також варто приділити увагу селищам міського типу — це населені пункти з чисельністю мешканців понад 2 тис. осіб, з яких не менше від двох третин є робітниками, службовцями та членами їхніх родин. Селища міського типу виникають при промислових підприємствах, масштабних будівництвах, залізницях; на їх території нерідко розміщені середні та вищі навчальні заклади, науково-дослідні установи, лікувальні та оздоровчі заклади тощо. За зовнішнім виглядом і функціональною структурою вони подібні до малих міст із населенням менше ніж 10 тис. людей. В Україні 897 селищ міського типу, найбільше їх — у промислових районах.

В українських містах і селищах міського типу нині проживає більше ніж 68 % населення, тоді як на початку XX ст. — лише 16 %, при цьому міське населення й

досі безперервно поповнюється з числа селян. Утім найвищі темпи урбанізації спостерігались в Україні у 1940—1970 рр., коли відбувався процес індустріалізації. Сьогодні ці темпи значно сповільнились через зменшення припливу мігрантів із сільської місцевості та депопуляцію сільського та міського населення. На даний час найвищі рівні урбанізації мають області у промислових регіонах — Донецька, Дніпропетровська, Луганська (83—91 %), а найнижчі — Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська (39—44 %)[1, с. 23—26].

Нині ні в кого не викликає сумніву, що урбанізація є одним із ключових чинників прогресу для будь-якої держави, оскільки саме міські агломерації забезпечують вищу продуктивність праці та ефективність використання ресурсного та фінансового потенціалу. Водночас одні міста та регіони світу бурхливо розвиваються, а інші перебувають у стані стагнації або навіть занепаду. Українські ж міста та регіони за час ринкових перетворень і суперечливих реформ зазнали настільки різкої диференціації в економічному розвитку, що можна прямо стверджувати про неякісне управління фінансовим потенціалом, який склався на сьогодні.

Отже, для оцінки впливу урбанізаційних процесів на фінансовий потенціал регіону маємо визначити чинники цього впливу. Перш за все згадаємо монографію Т. Б. Заставецького «Система міських поселень агропромислового регіону в умовах трансформації суспільства», в якій сутність терміна «урбанізація» висвітлюється через узагальнення трактувань таких авторів, як Є. Й. Шипович, С. С. Мохначук, А. В. Степаненко, В. М. Кубійович і Ю. Л. Пивоваров. У результаті автор доходить висновку, що урбанізацію треба розглядати насамперед як процес, котрий виявляється не тільки в збільшенні частки міського населення та зростанні ролі міст у розвитку регіону, але й у посиленні впливу міст на спосіб життя людей, їхню життєдіяльність, а також на існування всієї зони, прилеглої до міста. Тому, на його думку, урбанізацію слід розуміти не у вузькому значенні як збільшення міст і міського населення, а в широкому — як багатогранний соціально-економічний процес, що має неабиякий вплив на суспільні відносини [2, с. 41—45]. Т. Б. Заставецький також окреслює проблему «оманливої урбанізації», яка полягає в тому, що не все міське населення веде міський спосіб життя, особливо в агропромислових регіонах. Така суперечність виникає через невизначеність питання щодо принципів віднесення поселень до категорії міських. У монографії автор обґрунтовує різницю між поняттями «урбанізація» та «урбанізованість» і стверджує, що урбанізованість є наслідком урбанізації. За Заставецьким, урбанізованість — це рівень розвитку міського життя, причому цілком можливі як високі темпи урбанізації за низької урбанізованості, так і сповільнення темпів урбанізації за високої урбанізованості.

Тож, спираючись на матеріал, поданий у згаданій монографії, спробуємо визначити основні фази урбанізації в сучасних умовах: 1) власне урбанізація — процес зростання міст; 2) розмивання ядер міст, формування агломерацій — субурбанізація; 3) урбанізація сільських поселень у межах урбанізованої зони — рурбанізація. В Україні саме процес субурбанізації був особливо активний, що пов'язано з труднощами в одержанні міської прописки. Через це багато людей селилось у передмістях, розширюючи при цьому межі урбанізованої зони.

Щодо відмітних рис урбанізації, то визначимо такі: підвищення ролі міських поселень у системах розселення і соціально-економічних системах; збільшення кількості міст і, відповідно, міських мешканців; розширення площ урбанізованих поселень; популяризація міського способу життя; розвиток взаємозв'язаних форм міського розселення — агломерацій тощо. Крім того, досить яскравою рисою є зміна психологічної поведінки людини в місті, що виявляється в урізноманітненні потреб, підвищенні вимог до якості життя, трансформації моральних норм, культури тощо.

Д. Ломоносов у своїй статті особливу увагу приділяє з'ясуванню основних кількісних і якісних аспектів урбанізації на основі використання статистичних даних про розвиток міст, аналіз яких дає змогу визначити та сформувати окремі групи регіонів за рівнем їх урбанізованості [3, с. 30—33]. Кількісні аспекти урбанізації характеризуються показниками чисельності, питомої ваги та динаміки міського населення, кількості

промислових підприємств, розташованих на території міста, частки продукції промисловості, виробленої в місті, у загальному обсязі промислового виробництва регіону тощо. Якісні аспекти урбанізації характеризують показники рівня життя населення (санітарно-гігієнічні, стан житлово-комунального господарства, рівень зайнятості, доходів і витрат населення), соціально-економічні, інституціональні показники тощо.

М. Кушніренко розглядає урбанізацію як невід'ємну частину єдиного соціально-історичного процесу розвитку людства [4, с. 54—65]. На його думку, феномен урбанізації характеризується формуванням мегаполісів (поєднань кількох агломерацій у єдиний простір) — центрів постіндустріального суспільства. Автор розглядає процеси урбанізації в Україні в історичному та кількісному ракурсі. Так, М. Кушніренко виокремлює три характерні періоди: 1920—1930 рр. (прискорення темпів міграції сільського населення до міст під впливом індустріалізації); 1950—1990 рр. (найвищі темпи урбанізації в результаті зростання загальної чисельності населення країни та централізації міського населення); кінець XX — початок XXI ст. (поступове підвищення рівня урбанізації на тлі загрозливого зниження загальної чисельності населення країни). Автор розповідає також про концепцію просторового стійкого розвитку, закріплену в Програмі дій і Порядку денному на XXI століття та в документах за підсумками Всесвітньої зустрічі зі стійкого розвитку в Йоганнесбурзі. Основною метою стійкого просторового розвитку в концепції визнано викорінення злиднів, зміна моделей виробництва і споживання, а також збереження й раціональне використання природної ресурсної бази економічного та соціального розвитку. Усе це має бути скеровано на інтеграцію трьох взаємодоповнювальних компонентів просторового розвитку міських агломерацій — економічного і соціального розвитку та охорони навколишнього середовища.

Ю. В. Нікуліна у своїй статті розглядає урбанізацію з погляду соціологічних особливостей розвитку міст, а саме вплив міст і їх розростання на поведінку людини, яка під дією урбанізації змінює своє ставлення до суспільства; відбувається знеособлення людських відносин, формується прагматизм у стосунках [5, с. 270—275].

Справді, урбанізація — це вельми складний процес, і його не можна трактувати лише як зростання міст і збільшення чисельності міського населення. Переконані, що дане явище треба розуміти як новий етап розвитку суспільства, який характеризується концентрацією економічного, демографічного та політичного потенціалу, котрий дає змогу концентрувати та контролювати значні обсяги фінансових ресурсів, створювати нові технології, нові види послуг, здійснювати інноваційну діяльність.

В. К. Присяжнюк і В. Ю. Глеб у своїй статті з огляду на дедалі зростаючу урбанізацію світу загалом і України зокрема обґрунтовують важливість управління містобудівним розвитком територій муніципальних утворень обласного та районного рівня. Також вони акцентують увагу на структурній будові агломерацій, виокремлюючи так звані три пояси (радіуси) впливу — якісно відмінні соціально-економічні зв'язки (сектори), що формують агломерацію або метрополію, регіон тощо. Не менш важливим у статті є й те, що в ній розглянуто сукупність факторів, що утворюють містобудівну систему, управління якою можливе як комплекс заходів щодо структурно-функціональної організації та адміністративно-територіального регулювання процесу планування розвитку міст, спрямованих на забезпечення населення послугами необхідного рівня і збалансований розподіл територій. Автори, зокрема, наголошують, що в період урбанізації, демографічного вибуху, науково-технічної революції практика планування розвитку міст свідчить, що головним чинником впливу на будівництво й експлуатацію об'єктів архітектури є обслуговування потреб суспільства в системі стійкого розвитку міст [6]. Ми цілком згодні із цими тезами, однак, маємо додати, що тільки комплексний підхід до управління розвитком території міста з використанням сучасних технологій моніторингу та моделювання соціально-економічного розвитку містобудівних систем дасть можливість підвищити конкурентоспроможність міста. А це, у свою чергу, сприятиме утвердженню нової концептуальної ролі держави як регулятора процесів забудови, реконструкції, облаштування територій та підвищення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості регіону та вдосконалення бюджетних відносин.

В історичному аспекті — від самого зародження і до сучасного етапу — розвиток міст розглядає у своїй статті Sukko Kim [7]. Автор подає досліджує процес урбанізації в розрізі історичних епох, у кожній з яких виділяє певні чинники та наслідки розвитку міст. Так, наприклад, основними причинами виникнення стародавнього міста Вавилон, яке було засноване в XXIII ст. до н. е. та мало на той час населення від 200 000 до 300 000 тис. осіб, він вважає зростання торгівлі на великих відстанях і зміну військової технології, яка дозволяла контролювати значні території. Одним з основних чинників урбанізації автор називає індустріалізацію. З початком промислової революції урбанізація різко прискорила, оскільки населення переміщувалося із сільського господарства у виробництво та сферу послуг. Відтоді міста набули домінантного значення та стали відігравати важливу роль у житті суспільства. Sukko Kim припускає, що індустріалізація привела до урбанізації в результаті зростання поділу праці та, відповідно, розвитку ринку праці.

J. Vernon Henderson тлумачить урбанізацію як процес, що відбувається в результаті переходу країн від сільського господарства до промисловості, адже у зв'язку з технологічними досягненнями в сільському господарстві вивільняється робоча сила, що вимушена мігрувати в міста [8]. Автор виділяє три ключові питання, на яких фокусується вивчення урбанізації: 1) чи є процес міграції сільського населення в міста позитивним явищем або це наслідок неефективної політики уряду? 2) чому індустріалізація передбачає урбанізацію? 3) які особливості формування міст, їх взаємодії між собою в міській системі в статичних і динамічних умовах?

Перш ніж перейдемо безпосередньо до аналізу основних чинників урбанізації, спробуємо відповісти на питання: що ж являє собою процес урбанізації і чому дане явище стало настільки важливим для сучасних науковців? чи загрожує урбанізація функціонуванню регіонів країни? чи навпаки, її можна розглядати як чинник розвитку сучасних міст?

Намагаючись визначити поняття «урбанізація», учені використовують безліч підходів, на підставі яких формують власне бачення та розуміння цього феномену. Так, наприклад, Т. Б. Заставецький вважає урбанізацію сталим, тобто статичним, явищем, котре на певному етапі часу притаманне економіці [2, с. 48—49]. Однак із цим ми не можемо цілком погодитись, оскільки вбачаємо в урбанізації динамічний процес, який безперервно проходить відповідні фази, змінюючи напрямки розвитку. Тобто в нашому розумінні сама сутність процесу урбанізації полягає в розростанні меж міста, збільшенні кількості міст ц чисельності населення у містах, змінах у фінансовому забезпеченні мешканців міст. Крім того, іноді урбанізація може набувати вигляду деурбанізації, тобто зворотного переміщення міського населення до сіл. Отже, якщо усвідомити саму сутність урбанізації, то важко її трактувати як статичне явище.

Варто наголосити, що оскільки єдиного підходу до розуміння сутності урбанізації немає, а також зважаючи на безліч показників, за якими вона вимірюється, неможливо однозначно стверджувати, що урбанізація є суто позитивним або суто негативним явищем. Урбанізація як позитивна тенденція пов'язана з підвищенням рівня життя, забезпеченням соціальних послуг і ліпших, ніж у селах, умов життя людей, гарантуванням вищого рівня освіти та медичних послуг, а також наявністю більших можливостей самореалізації. До негативних чинників урбанізації, безперечно, належать загострення екологічних проблем, зростання бідності та безробіття (особливо це стосується країн третього світу, де урбанізація має неконтрольований характер), збільшення диспропорцій у розвитку територій через появу економічно сильніших міст і т. ін.

Давно доведено, що темпи та характер урбанізації залежать від рівня економічного розвитку країни. Тож у економічно розвинених країнах влада намагається брати під контроль зростаючу урбанізацію, для того щоб забезпечити більш-менш рівномірний розвиток міст і регіонів і пригальмувати приплив населення до міст. А в країнах з низьким рівнем розвитку урбанізація й далі залишається неконтрольованою, що не тільки не розв'язує соціальні проблеми, а ще більше загострює їх. Адже кількість робочих місць у містах набагато менша, ніж приплив людей, а це призводить до зростання без-

робіття, а також посилює протистояння у великих містах між багатими та бідними районами [9, с. 113—115]. Саме тому вчені всього світу прагнуть розв'язати, нарешті, проблему неконтрольованої урбанізації, аби стабілізувати процес розростання міст. Так, останнім часом досить жваво обговорюється, а деякими країнами й упроваджується метод проектування і створення надвисоких будівель; висуваються також напів-фантастичні проекти спорудження підземних міст, плаваючих міст, підводних міст, міст-конусів, міст-дерев, міст-веж, міст-воронок, міст-мостів і т. ін.

А тепер, з'ясувавши суть поняття урбанізації, перейдемо до розгляду фінансових, демографічних і соціальних чинників цього явища. Отже, можемо констатувати, що урбанізація на сьогодні є таким самим соціальним процесом чи навіть феноменом, як економічні і територіальні процеси. Вона впливає на громадськість, змінює відносини в родині, позначається на демографічній структурі, характері роботи і способі життя людей, трансформує суспільні ролі й перевизначає поняття індивідуальної та соціальної відповідальності.

Раніше ми вже встановили, що урбанізацію не можна вважати або цілком позитивним, або цілком негативним явищем. На сьогоднішній час — це сказати все і не сказати нічого, оскільки цей процес вельми складний і неоднозначний, з безліччю як позитивних, так і негативних рис і взагалі просто невідворотний. Універсальною істиною є те, що світ змінюється настільки швидко, що більшість із нас не може охопити розумом, інтелектуально осмислити цей процес. Так, ще відносно недавно люди мешкали в сільських поселеннях, і культура, спосіб їх життя, харчування повністю відповідали сільському середовищу. Утім сучасність внесла свої корективи, створивши при цьому нові проблеми адаптації до існування в місті. Водночас, мабуть, правомірно буде стверджувати, що на сьогодні урбанізація є невід'ємним атрибутом повноцінного розвитку людини завдяки результатам її діяльності, завдяки використанню перш за все інтелектуальної праці. Проте це аж ніяк не означає, що села мають зникнути, і, хоч об'єктивні обставини підштовхують людей вливатися в урбаністичний процес, сільська місцевість зберігає свої вкрай потрібні для розвитку суспільства традиції.

Як уже зазначалося, урбанізація є невідворотним процесом, але розглядати його треба як об'єктивне явище, зумовлене впливом конкретних чинників. Існують різні думки з цього приводу. Скажімо, критики міського життя засуджують урбанізацію через її штучність, вишуканість, інтелектуалізм, відмову від родинного життя і кровних стосунків. Із цим можна погодитись у тому плані, що розвиток міст справді кардинально змінює особливості життя суспільства. Однак ми також бачимо, що саме процес урбанізації сприяє досягненню високого рівня життя, концентрації інтелектуальної й культурної діяльності. Адже університети, галереї, музеї, інші культурні цінності сконцентровані саме в містах; наукові відкриття і винаходи були зроблені в містах; у містах розвиваються нові форми мистецтва, з'являються різноманітні види розваг; врешті-решт, у містах відкриваються найбільш широкі можливості для особистісної самореалізації.

Розкіш міст різко контрастує з ощадливістю, строгістю сільського життя, релігійністю, наслідуванням традицій і звичаїв. Однак вислів про те, що село годує місто, залишається актуальним і сьогодні, оскільки, незважаючи на стрімкий розвиток урбанізаційних процесів, на дедалі зростаючу роль міста, село завжди залишатиметься важливою складовою суспільства, бо з позиції держави рівень урбанізації часто пропорційний мобілізованому із сіл ресурсу.

Звичайно, усе виробництво, як правило, сконцентровано в містах, тому саме виробництво і промисловість є першорядними економічними чинниками урбанізації. Будь-яка галузь виробництва насамперед має орієнтуватися на споживача (що в контексті міста передбачає вищі доходи громадян і, відповідно, вищі прибутки), на найближчі джерела інформації, бути близька до інших підприємств, мати можливість концентрувати потужні людські джерела, що складно здійснити в межах малої території. Крім того, важливо підкреслити, що зростання урбанізації часто пов'язане також зі зростанням доходів, коли ці два процеси (зовсім різні між собою) можуть відбуватись одночасно. Оскільки зростання доходів населення часто

пов'язане зі змінами в економічній структурі, як-от перехід від сільського господарства до промисловості, то вони можуть також сприяти урбанізації.

Існує тісний зв'язок між рівнем ВВП і темпами урбанізації, що унаочнено на рис. 1. На даному графіку на осі абсцис позначений процес зростання міст, а на осі ординат — зростання ВВП країни, отже, ми можемо спостерігати явний зв'язок між ними.

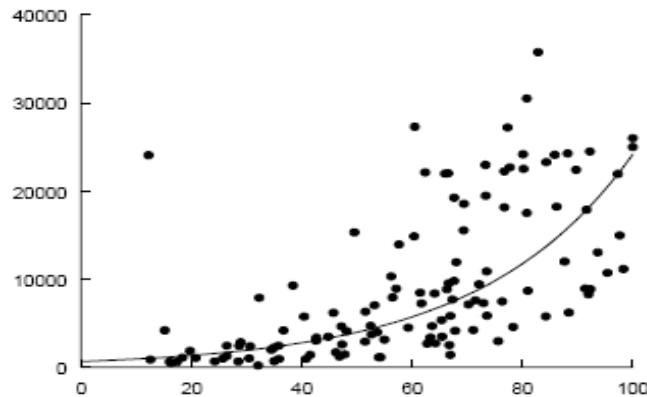


Рис. 1. Зв'язок між ВВП і урбанізацією для 180 країн у 2010 р.[10]

Зрозуміло, що ВВП підвищується там, де ефективно розміщені продуктивні сили і можливий розвиток виробництва за рахунок промисловості. Навіть якщо продуктивні сили розміщені нерівномірно і сконцентровані в сільській місцевості, то можливості міста використовувати їх більш ефективно приводять до перенесення ресурсів і виробництва ВВП у міста. Крім того, підвищення доходів домогосподарств і підприємств часто визначається так званим ефектом масштабу, що полягає в концентрації не тільки величезних площ для здійснення виробництва, але й залученні нового сучасного обладнання, робочої сили. Промислові об'єкти, сконцентровані в містах, мають більший доступ до кредитних ресурсів для проведення капітального переобладнання в разі потреби, залучення інвестицій тощо.

Крім того, існують і демографічні чинники, які змушують населення переїжджати до міст, покидаючи села і посилюючи при цьому урбанізаційну тенденцію в нашій країні. Як на нас, цьому явищу можна дати пояснення — старіння нації, низька народжуваність і коротка тривалість життя. Проте тут виникає дилема в плані екології. Кожна людина сьогодні розуміє, що екологія відіграє чи не найважливішу роль у збереженні здоров'я, народженні здорових дітей. Екологія же міста цьому аж ніяк не сприяє. По-перше, висока щільність населення і постійна конкуренція на ринку праці призводять до нервових стресів, по-друге, вихлопні гази, викиди підприємств, забруднення навколишніх водойм промисловими відходами, безперервний шум тощо справляють негативний вплив на здоров'я і життя громадян.

Однак, незважаючи на це, люди тікають від сільського життя, від навколишньої природи, від чистого повітря. Тікають, оскільки саме тут виявляється третій чинник, тісно взаємозв'язаний з демографічним, — чинник соціальний. Перш за все штовхають людей переїжджати до міст у пошуках ліпшої долі брак у селі робочих міст і низькі доходи. Це стосується насамперед молоді, тимчасом як літні люди, при звичаєні до сільського життя, залишаються в рідних домівках. Тож не можна виключати, що село може просто відмерти, якщо цей процес не припиниться. Ще однією причиною переїзду до міст є проблема транспорту в селі, оскільки люди опиняються відірваними від необхідних послуг. При цьому часто трапляється, що люди розчаровуються, мігруючи в міста, але в міській акваторії це компенсується ліпшою якістю послуг з охорони здоров'я і простішим працевлаштуванням.

Отже, проаналізувавши наукові дослідження з даної тематики, систематизувавши різні погляди та статистичну інформацію, можемо виокремити та сформулюва-

ти основні чинники сучасної урбанізації, які притаманні як Україні, так і іншим країнам світу. Почнемо з *фінансових чинників*, яким, на нашу думку, приділено найменше уваги в науковій літературі:

— Оскільки урбанізація полягає у підвищенні ролі міст у житті регіону та країни, то першим фінансовим чинником назвемо концентрацію значних фінансових ресурсів та створення відповідної фінансової інфраструктури, яка б забезпечувала їх рух. Тобто зростаюча роль міста пояснюється тим, що саме тут сконцентровані основні банки, фінансові інститути, установи та організації, які дають змогу функціонувати фінансовій сфері.

— Другим, досить важливим, фінансовим чинником урбанізації є розвиток промисловості та активізація економічної діяльності саме за рахунок великих міст. Малі міста, а тим більше села, не в змозі забезпечити виробництво на такому рівні та концентрацію таких обсягів фінансових і виробничих ресурсів, як велике місто. До того ж саме велике місто забезпечує розвиток інформаційних, маркетингових, різноманітних фінансових послуг, без яких неможливо уявити сучасне суспільство.

— Третім чинником є прагнення людей до більшого рівня заробітної плати та пошук фінансових мотивів до праці. Тобто головною метою, з якою люди переїжджають до міста, є висока заробітна плата як основа забезпечення гідного рівня життя.

— Останнім, четвертим, фінансовим чинником вважаємо зростаючі диспропорції соціально-економічного розвитку територій. Так, якщо взяти за приклад нашу країну, то неважко побачити, що у східних регіонах-донорах рівень урбанізації набагато вищий, що спричинено значним розвитком промисловості і концентрацією населення у містах. У західних регіонах-реципієнтах частка місцевого населення істотно менша, що обумовлено переважанням сільського господарства віх економіці. До того ж нерівномірність розвитку регіонів викликає міграцію населення до більш розвинених регіонів, і як наслідок, веде до зростання населення у містах.

Щодо *демографічних чинників*, то передусім варто зазначити, що в країнах із середнім і високим рівнем розвитку вони дещо інші, ніж у країнах з низьким рівнем розвитку.

По-перше, основним демографічним чинником урбанізації країн Азії та Африки є зростання населення в селах більшими темпами, аніж у містах. Що ж до країн Європи і, зокрема, України, то тут не існує проблеми демографічного вибуху. Навпаки, у наших селах народжуваність занадто низька, що в майбутньому може загрожувати повним їх обезлюдненням. Народжуваність у містах також не характеризується високим рівнем. З одного боку, це спричинено серйозними екологічними проблемами, а з другого — кар'єрними пріоритетами сучасної молоді.

По-друге, демографічним чинником урбанізації є прагнення людей влаштувати особисте життя. Із цією метою молодь із сіл вирушає в міста, де це зробити набагато простіше.

І, нарешті, *соціальні чинники*, яких, на нашу думку, найбільше:

— Головним соціальним чинником урбанізації є прагнення людини мати більш високі соціальні гарантії, які вона може одержати саме в місті. Робота там досить часто передбачає страхування працедавцем працівника, оплачувані лікарняні, відпустки, вихідні. Тобто, перш за все людина прагне до комфортних умов праці. Адже соціальні гарантії в периферії обмежуються мінімальними державними гарантіями соціального страхування, що мало стимулює людину працювати.

— Місто дає значні можливості до самореалізації, забезпечуючи ширший вибір професій або пропонуючи більший вибір робочих місць.

— Переїджаючи до міста, людина сподівається на комфортніші умови проживання, доступ до ліпших житлово-комунальних послуг, більш широкий вибір товарів та послуг. Варто зауважити, що в нерозвинених країнах чинник пошуку ліпших санітарних умов є одним з визначальних, хоч, як свідчить практика, рівень смертності в слаборозвинених країнах інколи навіть вищий у містах, ніж у сільській місцевості, що пояснюється антисанітарними умовами життєдіяльності щільно сконцентрованих мас населення.

— Одним із ключових соціальних чинників урбанізації у світі є сподівання на подолання бідності та проблеми безробіття. Люди із сільської місцевості їдуть до

міст з метою поліпшення свого соціального становища. Утім, якщо говорити про країни третього світу, то досвід показує, що значний приплив населення до міст не тільки не зменшує проблему бідності і безробіття, а навпаки, загострює її, що призводить до диспропорцій у розвитку районів міста.

— Важливим соціальним чинником урбанізації є також пошук можливостей щодо здобуття конкурентоспроможної освіти та доступ до якісної медицини.

У табл. 1 наведемо дані про чисельність, співвідношення та щільність міського та сільського населення в Україні.

Таблиця 1

**ЧИСЕЛЬНІСТЬ, ТИС. ОСІБ, І ЩІЛЬНІСТЬ, ОСІБ НА 1 КМ²,
НАЯВНОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ У 1990—2011 РР.**

Рік	Чисельність наявного населення					
	усього	у тому числі		міське населення, %	Територія, тис. км ²	Щільність наявного населення
		міське	сільське			
1990	51838,5	34869,2	16969,3	67,27	603,5	86
1991	51944,4	35085,2	16859,2	67,54	603,5	86
1992	52056,6	35296,9	16759,7	67,80	603,5	86
1993	52244,1	35471	16773,1	67,89	603,5	87
1994	52114,4	35400,7	16713,7	67,93	603,5	86
1995	51728,4	35118,8	16609,6	67,89	603,5	86
1996	51297,1	34767,9	16529,2	67,78	603,5	85
1997	50818,4	34387,5	16430,9	67,67	603,5	84
1998	50370,8	34048,2	16322,6	67,60	603,5	83
1999	49918,1	33702,1	16216	67,51	603,5	83
2000	49429,8	33338,6	16091,2	67,45	603,5	82
2001	48923,2	32951,7	15971,5	67,35	603,5	81
2002	48457,1	32574,4	15882,7	67,22	603,5	80
2003	48003,5	32328,4	15675,1	67,35	603,5	80
2004	47622,4	32146,4	15476	67,50	603,5	79
2005	47280,8	32009,3	15271,5	67,70	603,5	78
2006	46929,5	31877,7	15051,8	67,93	603,5	78
2007	46646	31777,4	14868,6	68,12	603,5	77
2008	46372,7	31668,8	14703,9	68,29	603,5	77
2009	46143,7	31587,2	14556,5	68,45	603,5	76
2010	45962,9	31524,8	14438,1	68,59	603,5	76
2011	45778,5	31441,6	14336,9	68,68	603,5	76

Як бачимо з таблиці, чисельність наявного населення в Україні невинно зменшується (з 51838,5 тис. осіб у 1990 р. до 45778,5 тис. осіб у 2011 р.). Саме через це щільність наявного населення зменшилась з 86 до 76 осіб на 1 км². При цьому, хоч чисельність міського населення за досліджуваний період також зменшилась (з 34869,2 тис. осіб у 1990 р. до 31441,6 тис. осіб у 2011 р.), відсоток міського населення, навпаки, постійно збільшувався, досягнувши 2011 року 68,68 %. Ці дані доводять, що урбанізаційні процеси в Україні мають стійкий характер, а значить, органи місцевої влади у фінансово-господарській діяльності повинні обов'язково їх ураховувати.

У регіональному розрізі аналіз чисельності і співвідношення міського та сільського населення, а також щільності наявного населення дає можливість у кількісному вимірі охарактеризувати групи регіонів за рівнем урбанізації (регіони з вищим рівнем урбанізації, високоурбанізовані регіони, регіони, наближені до високоурбанізованих, регіони із середнім рівнем урбанізації, регіони з нижчим рівнем урбанізації).

Таблиця 2

ТЕРИТОРІЯ І КІЛЬКІСТЬ НАЯВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЗА РЕГІОНАМИ

Регіон	Територія, тис. км ²	Кількість населення, тис.	У тому числі		Відсоток міського населення	Щільність населення, осіб на 1 км ²
			міське	сільське		
Україна	603,5	46372,7	31668,8	14703,9	68,3	77
АРК	26,1	1971,1	1240,5	730,6	62,9	76
Області						
Вінницька	26,5	1672,2	812,9	859,3	48,6	63
Волинська	20,1	1036,4	530,2	506,2	51,2	51
Дніпропетровська	31,9	3398,4	2836,2	562,2	83,5	106
Донецька	26,5	4538,9	4104,4	434,5	90,4	171
Житомирська	29,8	1305,5	747,4	558,1	57,3	44
Закарпатська	12,8	1242,6	461,4	781,2	37,1	97
Запорізька	27,2	1832,9	1403,3	429,6	76,6	67
Івано-Франківська	13,9	1382,6	593,3	789,3	42,9	99
Київська	28,1	1737,3	1048,8	688,5	60,4	62
Кіровоградська	24,6	1039,7	637,7	402,0	61,3	42
Луганська	26,7	2355,4	2038,4	317,0	86,5	88
Львівська	21,8	2559,8	1548,0	1011,8	60,5	117
Миколаївська	24,6	1203,6	812,5	391,1	67,5	49
Одеська	33,3	2394,7	1589,7	805,0	66,4	72
Полтавська	28,8	1524,9	920,5	604,4	60,4	53
Рівненська	20,1	1152,0	547,8	604,2	47,5	57
Сумська	23,8	1196,8	797,1	399,7	66,6	50
Тернопільська	13,8	1098,6	474,3	624,3	43,2	79
Харківська	31,4	2795,9	2227,4	568,5	79,7	89
Херсонська	28,5	1107,5	676,3	431,2	61,1	39
Хмельницька	20,6	1350,3	721,8	628,5	53,5	65
Черкаська	20,9	1315,5	730,0	585,5	55,5	63
Чернівецька	8,1	904,5	375,1	529,4	41,5	112
Чернігівська	31,9	1135,9	697,1	438,8	61,4	36
Міста						
Київ	0,8	2740,2	2740,2	×	100,0	3279
Севастополь	0,9	379,5	356,5	23,0	94,0	439

Аналіз наведених у табл. 2 статистичних даних дає змогу визначити ключові особливості урбанізації в Україні:

1) її хаотичний і неконтрольований розвиток (з часом може призвести до ще більших диспропорцій у чисельності населення та частково паралізувати економіку окремих регіонів);

2) зростання частки міського населення протягом 1990—2010 рр. з 67,3 % до 68,5 %. При цьому даний показник помітно різниться в регіонах країни: найбільшу питому вагу міського населення на початку 2010 р. мали Донецька (90,51 %), Дніпропетровська (83,46 %), Харківська (79,84 %), Луганська (86,61 %) та Запорізька (76,00 %) області, а найменшу — Чернівецька і Закарпатська області (41,72% та 37,15% відповідно);

3) структура міського населення за категоріями міст у регіонах також різна. У переважній більшості регіонів міське населення зосереджене в малих, середніх і

великих містах, і лише дев'ять регіонів України характеризуються наявністю дуже великих міст і міст-мільйонників (наприклад, Одеська і Харківська області, де частка населення міст-мільйонників становить 67,9% і 65,5% відповідно);

4) відмітна риса міських поселень України — нерівномірне їх розміщення на території країни. Найбільше міст сконцентровано в Донецькій (52), Львівській (44), Луганській (37), Київській (26) і Дніпропетровській (20) областях.

При цьому кількість міст у регіоні не залежить від розміру його території. Так, за територією серед областей, що мають найбільшу кількість міст, Донецька посідає 11 місце, Львівська — 17, Луганська — 10, Київська та Дніпропетровська — 8 та 2 місця відповідно. Але, як бачимо, для цієї градації використовувалися лише кількісні параметри. На нашу думку, для того щоб якнайоб'єктивніше оцінити рівень урбанізації регіонів, доцільно взяти для аналізу і якісні показники.

Скористаємось іноземним досвідом. Ось уже більш як десятиліття дитячий фонд ЮНІСЕФ (спеціалізована структура ООН, створена для поліпшення стану здоров'я, харчування, умов існування дітей) надає підтримку країнам світу в зборі статистично обґрунтованих і міжнароднопорівнянних даних за багатьма показниками із застосуванням гніздовий вибірки (MICS). Останні поділяються на групи: основні (кількісні) показники, харчування, охорона здоров'я, освіта, демографічні показники, економічні показники, темпи прогресу [11]. З 1995 р. майже 200 обстежень були проведені в 100 країнах, а останній раунд MICS-досліджень було проведено в 50 країнах у 2005—2006 рр., що дало змогу зробити нові й глибші оцінки розвитку суспільства. Важливо наголосити, що ці дані також можуть використовуватися для моніторингу інших узгоджених на міжнародному рівні зобов'язань і відповідають вимогам Організації Об'єднаних Націй.

Як відомо, у нашій країні посилюється тенденція до зниження загальної чисельності населення. Тому, незважаючи на прогнозоване підвищення рівня урбанізації, в Україні й надалі відбуватиметься скорочення кількості міських мешканців. Згідно з даними "World Urbanization Prospects: The 2009 Revision" за 2009—2025 рр. міське населення України скоротиться на 0,7 млн, а у 2025—2050 рр. на 2 млн.

Переконані, що процеси урбанізації переважно залежать від історичного розвитку регіонів; звідси зрозуміла і нерівномірність їх розвитку (східні та центральні регіони країни завжди характеризувалися вищим рівнем виробничого освоєння), і хаотичність перебігу економічних процесів (нестабільність політичної й економічної ситуації, брак єдиної стратегії розвитку). Тому вважаємо цілком виправданими й доречними такі рекомендації: зосередити увагу на демографічних процесах і конкретних заходах щодо розвитку міст (наприклад, законодавчо визначити й затвердити межі найбільших агломерацій України, як це зроблено в США і Польщі); посилити стратегічне планування розвитку міст; підвищити роль органів місцевого самоврядування; збільшити частку місцевих бюджетів у загальному бюджеті; розпочати формування координаційних органів, призначених для впорядкування відносин між містами.

Отже, резюмуючи, ще раз зазначимо, що урбанізація — досить складний і суперечливий процес, що характеризується низкою чинників і має як позитивні, так і негативні наслідки. Тому, незважаючи на суперечливі моменти, а саме забруднення територій та екологічні проблеми, спричинені значною концентрацією промислового виробництва у містах, диспропорції в розвитку територій, які призводять до соціально-економічної нерівномірності в регіонах і наростання соціального напруження, упевнені, що зупинити процес урбанізації практично неможливо.

Стрижневою проблемою урбанізації, на наш погляд, є перевищення темпів зростання населення порівняно з темпами розвитку інфраструктури (перш за все комунальної) у великих містах, яка здатна задовольнити городян відповідним обсягом соціальних послуг. Як наслідок — перманентні затори на міських автомагістралях, забруднення повітря, ґрунту та водоймищ через концентрацію виробництва та брак коштів для побудови очисних споруд і т. ін. Інакше кажучи, по суті, витрати органів місцевого самоврядування не відповідають потребам сучасних урбанізованих міст. А міські мешканці змушені шукати відповіді на питання: як використовувати

переваги і можливості мегаполісу і водночас уникати його недоліків? як брати активну участь у виробничому й економічному житті міста і водночас насолоджуватися свіжим повітрям, ландшафтом, тишею та спокоєм?

І тут ми знов повертаємось до головної вимоги: державна та регіональна влада повинні ефективно контролювати урбанізаційні процеси. Тільки вивірена й обґрунтована позиція держави допоможе згладити негаразди урбанізації, вирівняти соціально-економічний розвиток територій і повною мірою скористатись перевагами урбанізованого світу: модернізацією виробництва, індустріалізацією, інформатизацією та раціоналізацією соціальної допомоги.

Література

1. Дітчук І. Л., Заставецька О. В., Ткач Д. В. Географія України: навч. посібник. — Тернопіль: Навчальна книга, Богдан, 2006. — 168 с.
2. Заставецький Т. Б. Система міських поселень агропромислового регіону в умовах трансформації суспільства: монографія / Т. Б. Заставецький. — Тернопіль, 2005. — 180 с.
3. Ломоносов Д. Оцінка ступеня урбанізації в регіонах України / Д. Ломоносов // Економіст. — № 7. — 2010. — С. 30—33.
4. Кушніренко М. Урбанізація та просторовий розвиток міських агломерацій / М. Кушніренко // Досвід та перспективи розвитку міст України. — 2010. — Вип. 18. — С. 54—65.
5. Никулина Ю. В. Урбанизационные процессы в контексте системной трансформации общества / Ю. В. Никулина // Социологический альманах. — 2010. — Вип. 1. — С. 270—275.
6. Присяжнюк В. К. Державне управління містобудівними системами та планування міських поселень України / В. К. Присяжнюк, В. Ю. Глеб [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2011_1/6.pdf
7. Kim S. Urbanization / Sukkoo Kim // The New Palgrave Dictionary of Economics. — 2nd ed. ; Washington University in St. Louis and NBER [Electronic resource]. — Available from: <http://soks.wustl.edu/urbanization.pdf>
8. Henderson J. V. Urbanization / J. V. Henderson // Economic Geography, and Growth ; Brown University [Electronic resource]. — Available from: <http://www.econ.brown.edu/faculty/henderson/papers/handbookgrow0103.pdf>
9. Спиридонов И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Спиридонов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 272 с.
10. Problems of urbanization [Electronic resource]. — Available from: <http://essaysandarticles.com/other-essays/problems-of-urbanization/>
11. Статистичні таблиці ЮНІСЕФ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.unicef.org/sowc08/docs/sowc08_table_StatisticalTables.pdf

Стаття надійшла до редакції 18 квітня 2013 р.

УДК 658.8: 339.138

Пилипчук В. П., к.е.н., проф.,
Данніков О. В., к.е.н., доц.,
докторант кафедри маркетингу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ ЩОДО РОЗВИТКУ ДИСТРИБУЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Систематизовано та узагальнено організаційно-економічні аспекти побудови системи збуту промислових підприємств, дотримання яких є заставою конкурентоспроможності підприємства. Авторами акцентується увага на проблемах збуту, як найістотніших в умовах ринкових відносин, запропонований маркетинговий підхід до формування стра-

тегічного планування діяльності промислових підприємств відкриває нові можливості пошуку і реалізації резервів управління.

Систематизированы и обобщены организационно-экономические аспекты построения системы сбыта промышленных предприятий, соблюдение которых является залогом конкурентоспособности предприятия. Авторами акцентируется внимание на проблемах сбыта, как самых существенных в условиях рыночных отношений, предложенный маркетинговый подход к процессу анализа стратегического планирования деятельности промышленных предприятий открывает новые возможности поиска и реализации резервов управления.

The organizationally-economic aspects of construction of the system of sale of industrial enterprises an observance of that is the mortgage of competitiveness of enterprise are systematized and generalized. Authors are accent attention on the problems of sale, as most substantial in the conditions of market relations, the offered marketing going near the process of analysis of the strategic planning of activity of industrial enterprises opens new searchabilities and realization of management backlogs.

Ключові слова: маркетингове стратегічне управління, канали розподілення та збуту, управління збутом, планування збуту, прогнозування збуту, організація збуту, система збуту, учасники маркетингового каналу, комерційні інтереси, збутова політика, політика дистрибуції, збутовий потенціал, потенціал ринку, прогноз збуту, інтелектуальний капітал, промислові підприємства, стратегія збуту, конкурентні переваги.

Ключевые слова: маркетинговое стратегическое управление, каналы распределения и сбыта, управления сбытом, планирования сбыта, прогнозирования сбыта, организация сбыта, система сбыта, участники маркетингового канала, коммерческие интересы, сбытовая политика, политика дистрибуции, сбытовой потенциал, потенциал рынка, прогноз сбыта, интеллектуальный капитал, промышленные предприятия, стратегия сбыта, конкурентные преимущества.

Key words: marketing strategic management, channels of distribution and sale, managements by a sale, planning of sale, prognostication of sale, organization of sale, system of sale, participants of marketing channel, commercial interests, sale politics, politics of distribution, sale potential, market potential, prognosis of sale, intellectual capital, industrial enterprises, strategy of sale, competitive edges.

Постановка проблеми. Створення теоретичних основ проектування каналів розподілу вітчизняних промислових підприємств у сучасних умовах бурхливого розвитку вітчизняного ринку вимагає розв'язання цілої низки проблем. Ситуація, що склалася на українському та глобальних ринках, підтверджує: більшість вітчизняних підприємств прагне до інтенсифікації комерційних зусиль, пов'язаної з пошуком платоспроможних споживачів, вибором каналів розподілу й організацією товароруху. У цьому виявляється практично повний функціональний збіг сучасного українського маркетингу та логістики. Врахування впливу зовнішнього середовища на здійснення програми продажу, зокрема, факторів непрямого впливу. Зміни, які відбуваються в українській економіці вимагають від підприємств не тільки звернути увагу на організацію внутрішньої діяльності, але й розробляти довгострокові стратегії промислової дистрибуції, які дозволяють: швидше пристосуватися до змін навколишнього середовища; сприяють вдосконаленню процесу проектування каналів розподілу в умовах конкуренції та необхідності подолання «вхідного бар'єра в галузь». Дана проблема припускає вирішення наступних завдань (із врахуванням ЖЦТ):

- прогнозування динаміки зміни собівартості в процесі освоєння нової продукції відповідно до кривої досвід / навчання;
- визначення часу виходу на запланований контингент споживачів;
- планування цінової політики підприємства;
- прогнозування реакції конкурентів на зміну цін;
- прогнозування динаміки зростання географічного сегмента ринку;
- удосконалення збуту за рахунок оптимізації асортименту;
- обґрунтування економічної оцінки ефективності освоєння нового виду продукції.

Отже, процес практичного формування каналів розподілу в умовах вітчизняного промислового ринку вимагає врахування значної кількості чинників, які впливають на розподілення, збут і просування товарів і послуг, й відрізняється високим ступенем конфіденційності в рамках тих обмежень які диктує бізнес-середовище.

Мета та завдання: теоретично обґрунтувати необхідність впровадження маркетингового управління як основи стратегічної дистрибуції товарів виробничо-технічного призначення.

Беручи до уваги викладені цілі дослідження, перед нами **постояють такі завдання:** сформулювати основні напрямки впровадження маркетингових стратегічних рішень щодо дистрибуції товарів виробничо-технічного призначення.

Генеральною метою застосування даної концепції є розробка і реалізація за допомогою відповідного інструментарію довгострокового плану розвитку системи збуту для досягнення стратегічних цілей керівництва промислового підприємства.

З огляду на викладене існує потреба в узагальненні та структуризації накопичених теоретичних досліджень і практичного досвіду щодо елементів промислового маркетингу і розгляду їх з позицій системного підходу.

Узагальнення останніх науково-прикладних розробок щодо організації та здійснення маркетингової діяльності промислових підприємств засвідчує, що багато існуючих теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні в трактуванні, що визивають дискусії науковців та експертів у цій галузі [1, 3, 5, 7, 8]. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до вдосконалення маркетингової діяльності промислових підприємств.

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення ефективності діяльності промислових підприємств у сучасних умовах господарювання.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти удосконалення та підвищення ефективності маркетингової діяльності промислових підприємств.

Авторами пропонується *розробка практичних рекомендацій щодо використання маркетингових інструментів у діяльності вітчизняних промислових підприємств.*

Методологія дослідження. При формуванні *стратегії промислової дистрибуції* необхідно, насамперед, врахувати: на якій стадії життєвого циклу перебуває галузь; структуру галузі; сутність і потужність п'яти конкурентних сил, масштаби діяльності конкурентів, місцезнаходження ринку, концентрацію споживачів.

Вибір учасників каналу розподілу здійснюють за низкою критеріїв, які об'єднують у групи. Основними серед них є організаційні, технічні, економічні і соціально-екологічні. Важливість кожного з критеріїв визначають з урахуванням специфіки конкретного товару та ситуації на ринку. Існує кілька методів вибору каналів розподілу. Найпоширеніші — Аспінвола, Ламберта, науково-управлінський, суб'єктивно-об'єктивний і вартісний. У процесі формування каналу розподілу доводиться розв'язувати задачі кількох типів: застосовувати канал нульового рівня чи з посередниками, якщо враховувати відстань до місцезнаходження ринків (задача Баккліна); у який спосіб відбирати учасників каналу після визначення його конфігурації та ін. Наприклад, розглядаючи залежність між вартістю запасів і транспортування та загальними витратами розподілу, на графіку (рис. 1) видно, що в міру того, як зростає кількість складів, збільшується вартість запасів, а витрати на транспортування зменшуються, оскільки запаси розміщуються все ближче до споживачів.

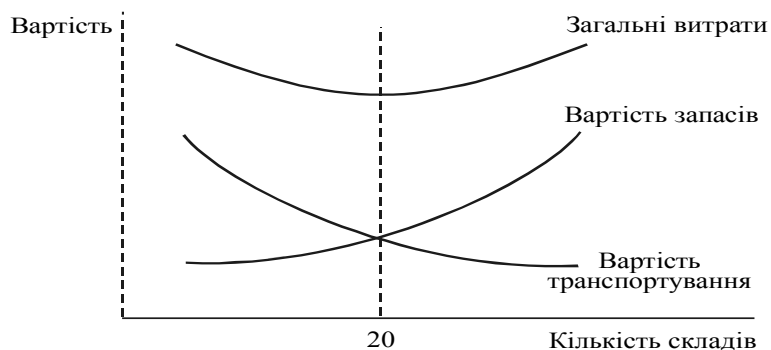


Рис. 1. Залежність між вартістю запасів і транспортування та загальними витратами розподілу

Треба звернути увагу на те, що крива загальних витрат досягає мінімуму в точці, де жодна з інших двох складових (вартість запасів і транспортування) не досягає мінімуму. Натомість у мінімумі перебуває вся система в цілому.

Отже, головною проблемою промислових підприємств є забезпечення достатнього рівня обслуговування споживачів з якнайсуворішим моніторингом загальних витрат і стану конкурентоспроможності. У табл. 1 представлено характеристики різних чинників, які повинні враховуватись товаровиробниками при виборі й обґрунтуванні тих чи тих маркетингових каналів.

Таблиця 1

ЧИННИКИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ВИБІР КАНАЛУ ЗБУТУ

Чинники	Характеристика фактора залежно від маркетингового каналу			
	Прямі канали збуту	Непрямі канали збуту		Змішані канали збуту
		Оптові фірми	Роздрібні фірми	
Об'єм збуту	Невеликий	Великий	Середній	Великий
Контакти виробника зі споживачем	Тісні	Слабкі		Середні
Витрати збуту	Високі	Середні	Низькі	Оптимальні
Цінова політика	Гнучка	Гнучка	Не досить гнучка	Гнучка
Асиметричність у розподілі інформації про товар	Повна інформація	Часткова інформація	Середня інформація	Оптимальна інформація
Забезпечення потреб	Висока	Достатня	Не достатня	Найбільш повна
Право власності на вироби в процесі збуту	У виробника	У посередника	У виробника	Змішане
Фінансове положення	Стійке	Нестійке		Оптимальне
Можливості технічного обслуговування	Високі	Низькі	Середні	Оптимальні
Норма прибутку	Висока	Низька		Середня
Рівень стандартизації	Низький	Високий	Вище середнього	Немає значення
Якість обслуговування	Висока	Низька	Середня	Середня

Вітчизняні вчені Л. В. Балабанова і А. М. Германчук виділяють такі етапи процесу розробки маркетингової стратегії підприємства: моніторинг маркетингового середовища та побудова матриці SWOT-аналізу; вибір стратегічного напрямку розвитку комерційної діяльності; вибір мети комерційної діяльності; визначення стратегії управління комерційною діяльністю; оцінка рівня комерційного ризику реалізації стратегії управління комерційною діяльністю; розробка тактичних заходів щодо реалізації стратегій за допомогою комплексу маркетингового тиску [3].

Не можна не погодитись з авторами, що основним інструментом процесу дослідження діяльності торговельно-посередницьких підприємств є SWOT-аналіз, який дає можливість отримати оглядову оцінку стратегічного становища підприємства. Типовий процес SWOT-аналізу може бути представлено у такому вигляді (рис. 2).



Рис. 2. Процес SWOT-аналізу [5]

Тому, при виборі стратегічного напрямку розвитку потрібно виходити з оцінки потенційних можливостей промислового підприємства та забезпеченості його відповідними ресурсами. Адже оптимальна стратегія підприємства має: забезпечувати фірмі стійку конкурентну перевагу; забезпечувати досягнення маркетингових і загально-фірмових цілей; ґрунтуватися на використанні ринкових можливостей і знешкодженні ринкових загроз; бути гнучкою до ринкових змін; характеризуватися невисоким ризиком; відповідати можливостям підприємства; бути сумісною з іншими стратегіями фірми; бути сумісною з організаційною структурою фірми; забезпечувати синергізм стратегічної діяльності фірми; бути сумісною з стратегіями партнерів по каналу розподілу; орієнтуватися на ринок; відображати передовий інноваційний досвід тощо.

На основі вибраного стратегічного напрямку розвитку діяльності промислового підприємства, розробляються стратегічні альтернативи (рис. 3). Метод SPACE (strategic position and action evolution — оцінка стратегічного позиції та дій).

Підсумкове значення ступеня впливу факторів зовнішнього середовища

–В << +В сильне	Зона легкої кризи, подоланої за рахунок можливостей, що відкриваються зовнішнім середовищем			Зона прискореного зростання	
– В < + В помірне					
– В = + В нейтральне	Зона загрозової кризи			Зона обмеженого зростання	
– В > + В загрозливе	Катастрофічна зона			Зона легкої кризи, подоланої за рахунок сильних сторін підприємства	
– В >> + В катастрофічне					
	– К >> + К	– К > + К	– К = + К	– К < + К	– К << + К

Підсумкове значення ступеня впливу факторів внутрішнього середовища

Рис. 3. Матриця вибору стратегічних альтернатив розвитку підприємства «зовнішнє-внутрішнє середовище»

Для наочного уявлення можна використовувати так званий профіль сильних і слабких сторін підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

**ПРИКЛАД АНАЛІТИЧНОЇ ТАБЛИЦІ ПО СКЛАДАННЮ ПРОФІЛЮ СЛАБКІХ
І СИЛЬНИХ СТОРІН ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Потенціал підприємства	Бальна оцінка				
	1	2	3	4	5
<i>Менеджмент підприємства</i>					
Підприємницька культура і філософія			x		
Цілі та сформульовані стратегії				x	
Система мотивації співробітників			x		
<i>Виробничі потужності</i>					
Гнучкість виробничих ліній			x		
Обладнання				x	
Якість виробничого планування і управління				x	
<i>Наукові дослідження і розвиток</i>					
Інтенсивність розробки і результати комерціалізації інновацій			x		
Ноу-хау		x			
Використання нових інформаційних технологій			x		
<i>Маркетинг</i>					
Планування та організація збуту			x		
Розташування збутових філіалів				x	
Фаза життєвого циклу у найважливіших продуктів				x	
<i>Кадри</i>					
Вікова структура				x	
Рівень освіти			x		
Кваліфікація і мотивація менеджменту		x			
<i>Фінанси</i>					
Частка власного капіталу	x				
Фінансовий баланс		x			
Можливості отримання кредитів	x				

Бальна шкала, по якій оцінюються слабкі і сильні сторони може бути побудована за наступним принципом:

- 1—3 бали — слабка сторона фірми по відношенню до конкурентів;
- 4—6 балів — нейтральна сторона фірми по відношенню до конкурентів;
- 7—9 балів — сильна сторона фірми по відношенню до конкурентів.

Далі оцінку можна продовжити введенням вагових коефіцієнтів і розрахунком середнього балу. За наслідками такої оцінки можна зробити висновок про рівень конкурентоспроможності фірми. Далі розробляються заходи щодо закріплення сильних і ліквідації слабких місць. Недоліком такого підходу є відсутність прогнозної інформації щодо того, якою мірою та або інша фірма — конкурент у змозі поліпшити свою діяльність.

Розробляючи стратегічний план, керівництво підприємства, окрім формування функціональних збутових стратегій, повинне забезпечити чітке розуміння основних позицій:

- яким повинен бути асортимент продукції, що випускається, для досягнення поставлених цілей, його динаміка, структура;
- які технології повинні використовуватися для забезпечення випуску асортименту продукції, динаміку переходу на нові технології;
- які ресурси, яке устаткування, і в якому порядку повинна вироблятися його заміна на прогресивнішу, що забезпечує високу конкурентоспроможність;
- які повинні змінитися (включаючи динаміку переходу) основні процедури, процеси управління бізнесом, з урахуванням переходу на інші технології і устаткування;
- якою повинна бути організаційна структура бізнесу.

Ці й інші принципово важливі для бізнесу показники формуються виходячи з мінімальних інвестиційних і експлуатаційних витрат, і орієнтуючись на постійне збільшення його вартості.

Авторами пропонується оцінювання збутової діяльності промислового підприємства на підставі формального об'єднання контрольованих критеріїв. Цей підхід включає такі етапи: визначення критеріїв та оцінних показників діяльності; визначення питомої ваги кожного критерію; оцінка рейтингу кожного критерію; множення питомої ваги кожного критерію на його рейтинг; визначення сумарної оцінки діяльності суб'єкта каналу. Ці дії проводять стосовно кожного учасника маркетингового каналу.

У наведеному прикладі (табл. 3) сумарна оцінка діяльності суб'єкта каналу (індекс діяльності промислового підприємства) дорівнює 5,95.

Таблиця 3

**ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ
ФОРМАЛЬНОГО ОБ'ЄДНАННЯ КРИТЕРІЇВ.**

Критерії	Питома вага критеріїв	Рейтинг критеріїв	Відносна важливість критеріїв
1. Збутова діяльність	0,50	7	3,5
2. Підтримувannya рівня запасів	0,20	5	1,0
3. Потенційні можливості збуту	0,15	6	0,9
4. Відносини між суб'єктами каналу	0,10	4	0,4
5. Перспективи зростання	0,05	3	0,15
Загальний індекс діяльності	—	—	5,95

Завершальною фазою маркетингового аудиту діяльності суб'єктів каналу розподілу — є опрацювання рекомендацій щодо поліпшення роботи посередників, які не відповідають бажаним стандартам. Важливо передовсім детально з'ясувати причини незадовільної роботи того чи того посередника. Для цього необхідно вивчити його проблеми і потреби, розробити конкретні програми коригувальних дій.

Точність оцінювання діяльності суб'єктів каналів розподілу багато в чому залежить від наявності відповідних стандартів обслуговування, тобто обсягів продажу, частки товару в загальному обсязі продажу на конкретному ринку, відношення обсягів запасів і товарообороту, кількості клієнтів, показників підвищення ефективності рекламної діяльності тощо.

Приклади стандартів обслуговування наведено в табл.4.

Таблиця 4

ПРИКЛАДИ СТАНДАРТІВ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Тип посередника	Стандарт обслуговування
Оптовий торговець	Щонайменше 95 % замовлень виконувати своєчасно (згідно з терміном договору)
Торговий представник	Витрачати не більше 5 днів на оформлення замовлення
Роздрібний торговець	Обсяг доходу (прибутку), отриманого протягом 30 днів
Транспортна фірма	90 % поставок із дотриманням обумовленого часу; пошкодження вантажів — не більше 5% на рік

Для того, щоб маркетинговий канал працював ефективно, необхідно чітко уявляти всі бізнес-процеси пов'язані зі стратегією промислової дистрибуції, визначити всі функції, задачі, терміни, кожного з його учасників та критерії ефективності (табл. 5).

Таблиця 5

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КАНАЛІВ

<i>Критерій</i>	<i>Суть критерію</i>
1. Термін поставки	Час з моменту замовлення до моменту його виконання, тобто отримання замовлених товарів покупцем
2. Надійність поставки	Здатність підтримувати необхідні запаси товарів для швидкого і повного задоволення потреб споживачів
3. Точність виконання замовлень	Міра відповідності отриманого споживачем замовлення умовам угод, специфікацій тощо
4. Доступність інформації	Здатність створити і зробити доступною для споживача інформацію стосовно наявності товару, умов і стану виконання замовлень
5. Якість обслуговування	Відповідність фізичного стану товарів, які доставлені споживачу, чинним стандартам
6. Процедура налагоджування ділових відносин	Зручність процедур замовлень, повернення товарів, оформлення кредитів, платіжних документів тощо
7. Обслуговування	Наявність системи надання відповідних послуг споживачам (централізована доставка, упаковка, комплектування партій товарів, інформування тощо).

Управління та нівелювання ризиків, пов'язаних з конфліктними ситуаціями у разі їх виникнення, можна досягти за рахунок створення організаційного центру в маркетинговому каналі, що має повноваження розподіляти функції і потоки.

Резюме. «Оптимальна» система розподілу може бути неідеальною, проте вона максимально відповідатиме прийнятим керівництвом стандартам якості (тобто задовольняти вимоги кінцевих споживачів), результативності, ефективності та адаптивності. Якщо оптимальна система не співпадає з ідеальною, вона як і раніше залишає компанію вразливою для конкурентів, формуючих систему розподілу, орієнтовану на клієнтів. Тим не менш, висока вірогідність того, що оптимальна система буде значно більше орієнтована на ринок, ніж існуюча система розподілу.

Література

1. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 288 с.
2. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. та ін. Глобальні трансформації і стратегії розвитку: Монографія. — К., 1998. — 416 с.
3. Бурцев В. В. Совершенствование системы управления сбытом продукции // Маркетинг в России и за рубежом. — №6. — 2002.
4. Войчак А. В. Особливості сучасної організації маркетингу на підприємстві // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. — К.: КНЕУ, 2005. — 604 с.
5. Данніков О. В. Формування збутової системи підприємства та сучасні тенденції в управлінні продажами // Вчені записки. Науковий збірник. — К.: КНЕУ, 2007., № 6. — С. 112—127.
6. Куденко Н. В. Маркетингова стратегія фірми: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 245 с.
7. Маркетинг: Підручник / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, А. В. Войчак та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І. Л. Решетнікова. — К.: КНЕУ, 2008. — 600 с.
8. Пилипчук В. П. Промисловий маркетинг: Підручник / Пилипчук В. П., Оснач О. Ф., Коваленко Л. П. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 364 с.

Стаття надійшла до редакції 11 квітня 2013 р.

УДК 339.138

Куць Н. В.,
начальник управління маркетингу
ПАТ банк «Кредит-Дніпро»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ

У статті розглянуто питання сутності стратегії та стратегічного планування на підприємстві. Досліджено зв'язок стратегічного та маркетингового планування. Пропонуються напрями ефективного використання маркетингового планування на підприємстві.

В статье рассматриваются вопросы сущности стратегии и стратегического планирования на предприятии. Исследуется связь стратегического и маркетингового планирования. Предлагаются направления эффективного использования маркетингового планирования на предприятии.

The article considers the issues of Strategy and Strategy planning at an enterprise. The author provides the analyzes of the connection between Strategic and Marketing planning, proposes the ways of Marketing planning most effective usage at an enterprise.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, стратегічне планування, маркетингове планування.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, стратегическое планирование, маркетинговое планирование.

Key words: Marketing, Strategy, Strategic planning, Marketing planning.

Питанням стратегічного маркетингового планування приділяють увагу багато вчених як у спеціалізованих роботах, так і в загальному контексті дослідження маркетингу та менеджменту. При цьому само поняття стратегічне планування пройшло дуже довгий еволюційний шлях. Проте, до сьогодні в економічній літературі не існує єдиного підходу до трактування та використання понять «стратегія», «планування», «стратегічне планування» тощо.

Використання цих термінів дослідники пов'язують із початком 50—60-х рр. XX ст. Одне з найбільш ранніх визначень «стратегії» було запропоновано у 1962 році американським бізнес-істориком Алфредом Д. Чандлером, який описав стратегію як «визначення базових довгострокових цілей і завдань підприємства та прийняття заходів і розподіл ресурсів, необхідних для виконання цих цілей», тобто описує стратегію і як визначення цілей, і як забезпечення заходів для їх досягнення, і тим самим створив перш підґрунтя для багаторічних дискусій щодо сутності стратегії та стратегічного планування [1, с. 28]. Саме цей погляд знайшов певне відображення у положеннях першої школи планування — за класифікацією Мінцберга, «школи дизайну» [2, с. 32]. Один із засновників школи або моделі дизайну К. Ендрюс також суміщав установку цілей з політикою та планами, необхідними для досягнення цих цілей. Відповідно до даного їм визначення, стратегія — це «комплекс рішень, що презентують єдність, цілісність і внутрішню безперервність стратегічних рішень компанії, що позиціонують її у зовнішньому середовищі, забезпечують фірмову ідентичність, її здатність мобілізувати її сильні сторони та вести до успіху на ринку» [3, с. 28].

Аналогічного підходу у визначенні сутності стратегії у різні роки дотримувалися Леарнт, Кац, Ньюман і Логан, з більш нових досліджень ця думка розглядається у роботах Г. Мінцберга, Дж. Коула, Л. Файела, Р. Ренделла та ін. Так, як вказують Л. Файел і Р. Ренделл, «кінцевою метою стратегії є отримання продукту, що відповідає запитам споживачів, та збільшення прибутку компанії. Відтак, стратегія передбачає наявність цілей і заходів щодо її досягнення» [4, с. 41].

На відміну від школи дизайну, прихильники наступної школи стратегічного мислення — школи планування, зокрема її засновник І. Ансофф, пропонують розглядати «стратегію» як правило для прийняття рішень. З точки зору І. Ансоффа, стратегія це,

скоріше, засіб для досягнення мети, ніж сама мета. Таким чином, стратегічні рішення — це засоби, за допомогою яких організації намагаються досягти своїх (стратегічних) цілей. Хоча І. Ансофф досить чітко визначає взаємозв'язок між стратегією та цілями, він переконаний у важливості розділення цих двох понять. Так, Ансофф і МакДоннел розділяють встановлення цілей (що є результатом) від стратегії, що, на їхню думку, має відношення до заходів реалізації та досягнення цих цілей [5, с. 64].

Відзначимо, що аналогічної думки у різні роки дотримувалися багато інших учених, у т.ч. Кеннон, МакНикколс, Э. Пейн і Науменс, Глюек, Хофер і Шендел та ін. Зокрема, Шендел і Хофер обґрунтовували свою точку зору тим, що «ці процеси (встановлення цілей і формулювання стратегії) фактично відокремлені на практиці, а по-друге, тим, що особисті цінності та соціальні устої організації почасти впливають на цілі набагато більше, ніж стратегії» [6, с. 81].

Проте, такий підхід до визначення стратегії та її відділення від цілей був не єдиною відмінністю школи планування, появу та розвиток ідей якої багато дослідників і розглядають як власне перехід наукової думки щодо стратегічного планування. Поряд із визначенням стратегії як правила до дії, школою планування було введено поняття типової стратегії, що стало ключовим етапом у розвитку теорії стратегічного планування та кардинально вплинуло на його застосування на практиці. Відповідно, процес планування було запропоновано розкласти на окремі етапи, кожний з яких включає певну кількість кроків, що повинні знайти відповіді на формалізовані та типові питання з використанням спеціальних методів і прийомів. І. Ансофф описав цю модель як «каскад рішень, що починається із найзагальніших рішень і переходить у конкретніші». При цьому, І. Ансофф вирізняє три рівня рішень — стратегічні, адміністративні та оперативні. Перша група — стратегічні рішення — фокусується на товарно-ринкових рішеннях і має бути відокремлена від адміністративних (структурних), що фокусуються — на організаційних та структурних рішеннях та оперативних (тактичних) рішень, що стосуються, на його думку, бюджету, планування та контролінгу. Також І. Ансоффом було введено поетапність процесу стратегічного планування. «Процедура на кожному з етапів є подібною. (1) Встановлюється набір цілей. (2) Оцінюється розрив між поточним станом компанії та її цілями. (3) Пропонується один або більше напрямів дій (стратегій). (4) Ці напрями випробовуються на «здатність зменшувати розриви». Напрямок приймається, якщо він дозволяє суттєво скоротити розриви; в іншому разі — випробовуються інші варіанти». Загалом, розроблена І. Ансоффом модель стратегічного планування нараховувала 57 пунктів, що обов'язково мають бути виконані під час формулювання стратегії, почасти майже механічно. Згодом, вже у 1985 році група дослідників на чолі із Гінтером узгодили етапи планування і у такому вигляді вони відомі і використовуються багатьма менеджерами та дослідниками у науковій і навчальній літературі й сьогодні, а саме — визначення місії, цілі, аналіз зовнішніх факторів, аналіз внутрішніх факторів, розробка стратегічних альтернатив, вибір стратегії, втілення, управління стратегією [7, с. 14]. Відповідно, при такому формалізованому підході було скасовано необхідність творчості у розробці стратегії, та відповідно необхідності унікальності стратегій, що пропонувалася колись школою дизайну.

Більше того, запропонований формалізований підхід дав змогу дослідникам, у т.ч. Г. Мінцбергу, зробити висновок щодо сутності планування, котре до того розглядалося як «інтегрована структура рішення» або «міркування про майбутнє». Отже, згідно з Мінцбергом, у контексті ідей школи планування «планування — це формалізована процедура, спрямована на отримання чітко визначеного результату, яка має форму інтегрованої системи рішень». При цьому, на його думку, цей процес не можна ототожнювати ані з виробленням стратегії, ані з формуванням стратегії, ні аж ніяк із менеджментом. Планування — це просто намагання частково формалізувати зазначені вище процеси шляхом декомпозиції, чіткого формулювання й раціоналізації» [2, с. 11—13]. Адже, як дуже переконливо доводить вчений, серед формалізованих, типових і подекуди механічних етапів стратегічного планування, що було розроблено прихильниками школи планування та впроваджено на

практиці багатьма дослідниками та практиками стратегічного планування, немає жодного, на якому б дійсно проходила формалізована розробка стратегії. Як відзначає Г. Мінцберг, «вся вправа з планування була розроблена дуже детально: детально окреслені кроки, застосовані переліки контрольних запитань і методів з кожного кроку, детально описаний процес складання графіків для всього процесу, кожний елемент обґрунтовано й розміщено на відповідному місці. Словом, є все, крім однієї дрібниці — власне формування стратегії» [2, с. 57].

Необхідно відзначити, що появу саме такого формалізованого підходу до планування сучасні дослідники пов'язують з низкою факторів, почасти із прискоренням змін у зовнішньому середовищі, підвищенням конкуренції, збільшенням обізнаності та вимог споживачів та ін., та відповідно з необхідністю адекватного реагування з боку підприємств та організацій. Так, як вказує російська дослідниця І. Поделінська, термін «стратегічне планування» з'явився у 60—70 рр. для того, щоб внести відмінності між поточним плануванням на рівні виробництва та плануванням, що здійснюється на вищому рівні. На її думку, необхідність такої відмінності було продиктовано переходом до нової моделі розвитку організації в умовах змінного середовища, забезпечення її ефективної та стабільної роботи. Отже, актуальність нового підходу відзначали такі фактори, як багатократне зростання числа та неможливість вирішення традиційними завдань, зумовлених внутрішніми та зовнішніми змінами, розширенням географічних меж діяльності національних економік, набуття бізнесом міжнародного характеру, посилення нестабільності зовнішнього середовища та, відповідно, підвищення вірогідності спонтанних стратегічних змін й їхня непередбаченість та ін. [8, с. 44]. На думку українських дослідників Дубовика, Бойко, Вознюка поняття стратегії «менеджери почали використовувати на початку 1950-х рр., коли особливого значення набула проблема своєчасної реакції на непередбачені зміни у зовнішньому середовищі» [9, с. 25]. Українські вчені Лютий і Солодка пов'язують появу стратегічного підходу в плануванні із загальною насиченістю та стагнацією ринку, збільшення рівня вимог споживачів до якості товару та його сервісу, покращення технічних та організаційних можливостей виробництва, орієнтація на скорочення строку амортизації [10, с. 39].

Утім, сама ідея переходу до стратегічного планування, тобто формалізації та типології процесу планування, вочевидь, вступає у протиріччя, з логікою та розумінням зазначених чинників, тобто прискоренню змін у зовнішньому середовищі, посилення конкуренції та інше. По — перше, непередбачені та швидкі зміни у ринковому середовищі потребують досить швидкого реагування, адаптації або взаємодії з боку компаній та організацій. Якщо ж йдеться про глобалізацію та транснаціоналізацію бізнесу, варто оцінювати вплив на ведення та перспективи розвитку бізнесу зовнішніх змін з різних джерел на різних національних ринках з різним часовим горизонтом, а й відповідно швидко, а подекуди й спонтанно розробляти адекватні заходи. Тоді як стратегічне планування має типовий, довгостроковий і формалізований характер, що може принаймні гальмувати, а у гіршому випадку скасовувати процеси прийняття адекватних рішень і заходів за перелічених обставин. По-друге, зрозуміло, що продуктами планування є плани, які почасти вступають у протидію із незапланованими, а й інколи непередбаченими змінами у зовнішньому середовищі. Як указував ще у 1951 році В. Ньюмен, «Установлення планів на майбутнє призводить до менш гнучкого адміністрування; що детальнішими та розгорнутішими є плани, то менше гнучкості вони демонструють» [2, с. 154]. Як відзначає Д. Аакер, недоліком періодичних процесів планування полягає у тому, що потреба у стратегічному аналізі і прийнятті відповідних рішень виникає зовсім не регулярно. Зовнішня середа та технології можуть змінюватися так швидко, а потрясіння можуть з'явитися настільки несподіваними, що жорстка прив'язка до циклу планування призводить до зміни знаку «плюс» на «мінус». Коли стратегічна реакція є підлеглою до циклу планування під загрозою може опинитися ефективність зусиль як стратегічної бізнес одиниці, так і компанії у цілому, особливо у галузях, що динамічно розвиваються [11, с. 54]. І, насамкінець, відсутність підходів і механізмів до формулювання стратегії поряд з вимогами формалізації процесів планування фактично позбавляло компанії дієвих механізмів реагування або адаптації на ринкові зміни.

Ці та інші фактори дозволяють нам зробити висновок щодо дуже відносної та обмеженої ефективності стратегічного планування в умовах прискорення та поглиблення турбулентності зовнішнього середовища. У результаті, вже на початку 70-х рр. багато дослідників висловлювали свої зауваження або навіть сумніви щодо корисності, ефективності та навіть життєздатності стратегічного планування.

І хоча усі фундаментальні стратегічного планування ідеї отримали певного подальшого розвитку, було створено велику кількість методів і моделей стратегічного аналізу, формальних методів рішення завдань, єдиного підходу до формулювання і розробки стратегій, їхньої сутності та класифікації вироблено не було. А починаючи з 80-х рр. стратегічне планування почало втрачати свою популярність, а наприкінці 90-х рр. минулого сторіччя було визнано багатьма менеджерами як неефективне та таке, що не виправдовує витраченого часу та ресурсів на своє впровадження.

Загалом можна вирізнити кілька причин такого занепаду. По-перше, як уже вказувалося, відмінною рисою стратегічного планування стала його нездатність швидкого та гнучкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі. По-друге, майже усі методи та засоби стратегічного планування мали недоліки, що суттєво впливали на їх впровадження та практичне використання у бізнесі. Зокрема, за твердженням К. Гілігана та Р. Вілсона, матриця «Частка ринку-темп зростання» Бостонської консалтингової групи та модель п'яти конкурентних сил М. Портера з відповідної матрицею стратегій, сьогодні є, як мінімум, застарілими та не відповідають ринковим реаліям. А відтак, не можуть бути використані стратегами та маркетологами у практиці стратегічного планування [12, с. 13]. По-третє, починаючи з 70-х рр. проведені західними вченими дослідження не довели ефективності стратегічного планування, тобто зв'язку між наявністю планів і фінансовими результатами компаній [2, с. 84—85, 90—96], хоча і на сьогодні стратегічне планування має багато прихильників серед західних і вітчизняних учених. І, насамкінець, у 80-ті рр. у теорії та практиці ділового життя посилювалося значення людського фактору — розвитку отримала корпоративної культури та набув популярності підхід «внутрішньої демократії». Отже, як вказує І. А. Поделинська та М.В. Бянкін, неособисті методи стратегічного планування вступили у протиріччя з новими течіями у менеджменті [8, с. 32]. Отже, під впливом цих та інших факторів, стратегічне планування посіло своє місце серед інших функцій менеджменту, а новою парадигмою управління став стратегічний менеджмент, або, як його називають деякі вчені, зокрема, Д. Аакер, «стратегічне ринкове управління», що прийшло за зміну стратегічного планування. Один з найбільших прихильників цієї концепції Д.Аакер пропонує розглядати цю еволюцію як представлено в табл. 1.

Таблиця 1

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ*

	Бюджетування	Довгострокове планування	Стратегічне планування	Стратегічне ринкове управління
Головні сфери уваги	Контроль над відхиленнями та управління складністю	Прогнозування зростання та боротьба зі складністю	Зміна стратегічного напрямку і здатностей	Подолання проблем, пов'язаних із «стратегічними сюрпризами», загрозами / можливостями
Головне положення	Майбутнє повторює минуле	Майбутнє — продовження тенденцій минулого розвитку	Нові тенденції порушення послідовності можна прогнозувати	Циклічне планування неадекватне швидким змінам
Характер	Періодичний			У реальному часі
Період в використання	з 1900-х рр.	з 1950-х рр.	з 1970-х рр.	з 1990-х рр.

*Джерело: [11, с. 28].

Відтак, основною відмінністю нової парадигми — а саме стратегічного ринкового управління — від стратегічного планування стало твердження про необхідність планування у режимі реального часу для подолання проблем, пов'язаних із стратегічними несподіванками у вигляді несподіваних загроз і можливостей, що виникають під час прискорення ринкової турбулентності та погіршення прогнозованості. Як підкреслює Д. Аакер, в основі стратегічного ринкового управління (або просто стратегічного менеджменту) лежить ідея про те, що в умовах високотурбулентного зовнішнього середовища циклічне планування не застосовується. Відтак, стратегічні рішення повинні прийматися дуже швидко, незалежно від циклу планування [11, с. 33].

Більше того, стратегічне ринкове управління носить попередній, спрямований у майбутнє характер. За твердженням Д. Аакера, стратеги не повинні підкорятися середовищу, сприймати його як даність. Вони повинні упереджати можливі зміни, впливати на те, що відбувається всередині та зовні компанії. Отже, на думку вченого, за допомогою активних творчих стратегій, можна впливати (а можливо навіть і контролювати) державну політику, потреби споживачів та технологічний прогрес.

При цьому, як відзначає Д. Аакер, представлені в табл. 1 системи управління не витісняли попередні, а розвивали та доповнювали їх. Отже, з його точки зору, стратегічне ринкове управління включає в себе чотири системи управління: бюджетування, характерне для довгострокового планування прогнозування, елементи стратегічного планування та інструменти прийняття стратегічних рішень у режимі реального часу. У стратегічному ринковому управлінні періодичний процес планування доповнюється методами, завдяки яким організація зберігає високу швидкість стратегічної реакції, незалежно від циклу планування.

Відповідно, до системи стратегічного менеджменту (або ринкового стратегічного управління) включаються елементи маркетингового стратегічного планування. Відзначимо, що сам термін маркетингового стратегічного планування як і стратегічне планування у цілому викликає серед дослідників багато дискусій. Деякі вчені визначають цей процес як окремий по відношенню до стратегічного планування, але спрямований на формальне визначення напрямку щодо досягнення поставлених маркетингових цілей. Тоді як інші ототожнюють його зі стратегічним плануванням у цілому, обґрунтовуючи свою думку з одного боку всебічною роллю маркетингу у ринково-орієнтованій компанії, так аналогічним змістом та етапами маркетингового планування порівняно зі стратегічним плануванням.

Так, Ж.-Ж. Ламбен стверджує, що маркетингове стратегічне планування пов'язане з необхідністю організації базувати свою діяльність на стратегічних можливостях. У якості елементів стратегічного планування він визначає моніторинг маркетингового оточення, аналіз конкурентоспроможності, заходи адаптації до змін у середовищі, оптимізацію бізнес-портфеля [13, с. 18].

Більш конкретний і заснований на фундаментальних ідеях стратегічного планування підхід пропонують використовувати англійські фахівці з маркетингового стратегічного планування Колін Гіліган і Річард Вілсон, які дають таке визначення: «стратегічне маркетингове планування традиційно розглядається як таке, що пов'язане з визначенням маркетингових цілей і шляхами їх досягнення протягом 3—5-річного періоду» [12, с. 13].

Українська дослідниця у галузі стратегічного маркетингу Н. Куденко також дає схоже визначення. На її думку, маркетингове стратегічне планування — це управлінський процес установавання рівноваги між маркетинговими цілями та маркетинговими можливостями та ресурсами фірми [14, с. 17].

Як вказують українські дослідники І. Лютий та О. Солодка, стратегічне маркетингове планування — це комплексна діяльність комерційного банку з розробки стратегії банківського маркетингу з урахуванням особливостей маркетингового оточення. Комплексна діяльність комерційного банку передбачає участь у процесі розробки стратегії банківського маркетингу усіх служб, які є організаційними складовими банку [10, с. 52].

Якщо підсумувати зазначені дефініції, більшість визначень маркетингового планування пов'язана з формулюванням маркетингової стратегії, що враховує встановлені цілі та можливості компанії, а також ринкове оточення компанії, що тією чи іншою мірою відповідає розумінню стратегічного планування.

Російський маркетинголог Є. Голубков відзначає, що розділити маркетингове та стратегічне планування дуже складно. Адже маркетинг вивчає потреби споживачів і здатність організації їх задовольнити. Такі ж самі фактори визначають місію та стратегічні цілі організації. При розробці стратегічного плану оперують тими ж, маркетинговими, поняттями: ринкова частка, розробка ринку та ін. Отже, у багатьох західних компаній, підсумовує Є. Голубков, стратегічне планування називають маркетинговим плануванням [15, с. 11].

Проте деякі вчені наводять суттєві розбіжності, що відрізняють маркетингове стратегічне планування від стратегічного планування. Так, англійський дослідник Грінлі, ґрунтуючись на даних власного огляду та аналізу літературних джерел, наводить такі відмінності між стратегічним і маркетинговим плануванням, що наведено у табл. 2.

Таблиця 2

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ТА МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ*

Стратегічне планування	Маркетингове планування
Має відношення до загального, довгострокового напрямку розвитку організації	Має відношення до щоденної організації та результатів
Забезпечує довгострокові орієнтири організації	Представляє лише одну стадію в організаційному розвитку
Загальна орієнтація потрібна для відповідності організації її оточенню	Функціональна та професійна орієнтація зазвичай превалює над загальними
Цілі та стратегії оцінюються з позицій загальної перспективи	Цілі підрозділяються на специфічні завдання
Відповідність цілей та стратегій стає очевидною лише у довгостроковому періоді	Відповідність цілей і стратегій очевидна одразу

*Джерело: [16, с. 56].

Такого ж підходу дотримується й інші дослідники. Зокрема, англійський дослідник Дж. Коул, який у свою чергу наводить порівняльну характеристику етапів (їхнім змістом) у маркетинговому плануванні з одного боку та корпоративному стратегічному плануванні з іншого, а також А. Морден, який підсумував взаємовідносини між стратегічними маркетинговим плануванням і корпоративним стратегічним планом. [17, с. 169].

Такий порівняльний аналіз дав підстави іншим дослідникам, зокрема проф. маркетингу Шеффілдського університету Коліну Гілігану та професору бізнес-адміністрування Річарду Вілсону, зробити висновок про те, що стратегічне планування повинно передувати маркетинговому плануванню. Отже, як стверджують вчені, ці та інші відмінності показують, що стратегічне планування логічно передуює маркетинговому, забезпечуючи орієнтири, в межах яких маркетингові плани можуть бути сформульовано. Як стверджує Кревенс, «розуміння стратегічної ситуації, в якій знаходиться організація є найсуттєвішими стартовим пунктом у розвитку маркетингової стратегії» [12, с. 27].

Таким чином, на основі проведеного аналізу наукових джерел вітчизняних і закордонних дослідників стратегічного планування та стратегічного маркетингового планування, ми можемо зробити висновок, що на сьогодні стратегічне маркетингове планування доцільно розглядати як елемент загальної системи планування на підприємстві, що у свою чергу є невід'ємною частиною стратегічного ринкового управління або стратегічного менеджменту.

Література

1. *Alfred D. Chandler*. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, MIT Press, 1962. — 633 p.
 2. *Мініцберг Г.* Зліт та падіння стратегічного планування / Пер. з англ. К. Сисоева. — К.: Видавництво Олексія Капусти, 2008. — 412 с.
 3. *Kenneth Andrews*, The Concept of Corporate Strategy, rev. ed. (Homewood, Ill. R.D. Irwin, 1980)., — 384 p.
 4. *Лайм Фазі, Роберт Рэнделл*. Курс МБА по стратегическому менеджменту / пер. с англ. — М.: Альпина паблишерз, 2002. — 608 с.
 5. *H. Igor Ansoff, Edward J. McDonnell*, Implanting Strategic Management. Prentice Hall, 1990. — 520 p.
 6. *C.W. Hofer, D. Schendel*, Strategy Formulation: Analytical Concepts, St. Paul, MN: West Publishing Co., 1978. — 366 p.
 7. *Ginter, P.M., Rucks, A.C. and Dunkan, W.J.* Planners perceptions of the Strategic Management Process. // Cambridge University Press. — 2003. — 221 p.
 8. *Поделинская И. А., Бянкин М. В.* Стратегическое планирование: Учебное пособие. — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. — 55 с.
 9. *Дубовик О. В., Бойко С. М., Вознюк М. А., Гірченко Т. Д.* Маркетинг у банку: Навчальний посібник. — 2-ге вид. — К.: Алерта. — 275 с.
 10. *Лютый И. О., Солодка О. О.* Банківський маркетинг: Навч. посібник. — К.: Знання, 2008. — 395 с.
 11. *Аакер Д.* Стратегическое рыночное управление: 7-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2007. — 496 с.
 12. *Colin Gilligan, Richard M.S. Wilson* Strategic Marketing Planning, Second Edition, Butterworth-Heinemann, Boston, 2003. — 552 p.
 13. *Ламбен Жан-Жак*. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. — СПб.: Наука, 1996. — 589 с.
 14. *Куденко Н. В.* Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 151 с.
 15. *Голубков Е. П.* Основы маркетинга: Учебник. — М.: Издательство «Финпресс», 1999. — 656 с.
 16. *Greenley G. E., Lings, I. N.* The development and validation of a measure of internal market orientation // Aston Business School, Research Paper, 2001. — 312 p.
 17. *Cole G. A.* Strategic Management, 1994, DP Publications Ltd, Aldine Place, London. — 267 p.
- Стаття надійшла до редакції 16 квітня 2013 р.

УДК 339.138

Шевченко О. Л., к.е.н.,
докторант кафедри маркетингу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БРЕНД ЯК АКТИВ: ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ І УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто роль і значення бренда як активу, розкрито основні принципи їхнього створення і управління. Визначено базові джерела формування активів бренда та умови їх капіталізації. Розкрито і проаналізовано фундаментальні етапи процесу управління активами бренда.

В статье рассмотрены роль и значение бренда как актива, раскрыты основные принципы их создания и управления. Определены базовые источники формирования активов бренда и условия их капитализации. Раскрыты и проанализированы фундаментальные этапы процесса управления активами бренда.

The role and meaning of brand as asset and main principles of their building and managing have been considered in the article. The basic sources of brand assets and conditions of their capitalization are defined. The fundamental stages in brand assets managing are researched and analyzed.

Ключові слова: бренд, брендинг, активи бренда, управління активами бренда, капітал бренда, капіталізація.

Ключевые слова: бренд, брендинг, активы бренда, управление активами бренда, капитал бренда, капитализация.

Key words: brand, branding, brand assets, brand assets managing, brand capital, capitalization.

Постановка проблеми. Розробка і виведення на ринок брендів, подальший їх успішний розвиток і функціонування залежить від великої множини факторів економічного та соціального характеру. З практики діяльності багатьох компаній стає очевидним, що одні бренди набувають стрімкого росту та залишаються актуальними десятки та сотні років, інші залишають ринок так же швидко, як і з'являються.

Бренд представляє собою складну і динамічну структуру, в основі якої лежить вдала перспективна ідея, якої потребує ринок відповідно до умов сучасності. Якщо така ідея відсутня, створити, просунути і утримати бренд на ринку стає доволі складною справою. Як і будь-яка маркетингова ідея, що орієнтована на створення прибутку, розробка бренда і взагалі сама категорія «бренд» має право на існування у разі отримання комерційного ефекту від здійснюваної діяльності. Відмінність бренда від інших елементів маркетингової діяльності полягає в тому, що успішність його життєдіяльності багато в чому обумовлена складовими нематеріального і нерационального походження, які важко пояснити з точки зору здорового глузду. На різних ринках це проявляється в різній мірі, але в будь-якому разі має враховуватися компаніями, що діють на теренах сучасного маркетингу. Споживач розвивається, змінюється, зростають його вимоги, зміщуються переваги, — все це не може не позначитися на процесах, що відбуваються у нинішній економіці. Ринкова пропозиція має вдосконалюватися, зростати до рівня трансформації споживчих переваг, втілювати дещо унікальне на фоні представлених конкурентних аналогів, а це вимагає пошуку нових або вдосконаленню існуючих маркетингових інструментів, що будуть дієвішими у нинішніх кон'юнктурних умовах. Багато спеціалістів у галузі маркетингу відмічають зниження інтересу споживачів до звичних технологій і засобів маркетингу і зважають на зростання уваги щодо появи нових інноваційних інструментів маркетингової діяльності і бренд-менеджменту. Сучасні реалії ринкового середовища створюють передумови для прискорення інноваційних змін у маркетингу і формуванню нових управлінських моделей. До їх кількості відносяться і процеси визначення, підтримки і управління брендами як нематеріальними активами, що при вмілій реалізації сприяє капіталізації бренда і підвищує результати комерційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бренд у площині визначення і аналізу активів, який би носив системний і конструктивний характер, розглядається у дуже обмеженій кількості праць. Проблематика даних питань лише частково представлена у вітчизняній і зарубіжній літературі. Загалом приділяється увага основним поняттям і методології брендингу, формуванню і реалізації стратегій розвитку брендів. У той же час постає гостра необхідність у дослідженні напрямів капіталізації брендів на основі визначення і управління їхніми активами. Концепція капіталізації бренда, проблеми вимірювання і оцінки бренда як нематеріального активу останніми десятиріччями є предметом наукових дискусій і суперечок у працях таких закордонних вчених як Т. Амблер, Д. Аакер, С. Девіс, П. Дойль, К. Кленсі, П. Темпорал, К. Келлер, А. Шокер, В. Домнін, П. Белікова, І. Захарова, О. Рудая та ін. У вітчизняних джерелах указані напрями здебільшого досліджуються у періодичних джерелах і мають практичну забарвленість.

Мета дослідження полягає в аналізі та систематизації наявної бази досліджень вказаної проблематики та подальшому їх обґрунтуванні стосовно суті та ролі бренда як активу в маркетинговій діяльності компаній.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи бренд як актив, насамперед, слід звернутися до етимології самого поняття «актив» та його економічної сутності. Звертаючись до найпоширеніших джерел інформації, знаходимо: «Активи — це ресурси, що

контролюються компанією в результаті минулих подій, від яких компанія очікує економічної вигоди у майбутньому». У цьому контексті активи мають три основні характеристики: 1) приводять до отримання ймовірних майбутніх економічних вигод при використанні наявного потенціалу, окремо чи у поєднанні з іншими активами, що сприяє прямо чи опосередковано, збільшенню майбутніх чистих грошових потоків; 2) організація може отримувати і контролювати вигоду від використання активу; 3) угода чи подія, що сприяла виникненню права чи контролю над вигодами, вже відбулася.

Виходячи з виділення основної сутності поняття «актив», розуміємо, що бренд може бути активом у разі отримання певної комерційної вигоди. Це може відбуватися за рахунок будь-яких складових бренда, але тільки в тому разі, коли дані складові володіють силою впливу на ринок, тобто виділяються споживачем на фоні аналогічних товарів-брендів. Активом бренда може стати будь-який елемент, що бере участь у формуванні споживчого капіталу бренда, продукуючи таким чином майбутні економічні вигоди. Джерелами формування марочного капіталу завжди виступають його активи. Для одних компаній вкладення в бренд можуть перетворюватися на марні витрати, для інших — це вигідні інвестиції. В багатьох випадках компанії звертаються у рекламні чи брендингові агенції з метою розкрутки бренда, але без розуміння основної суті бренда, його місії і значення для споживачів дуже часто це не спрацює. Реклама та інші засоби комунікації просувають бренд, але не створюють його. Починати слід з основної ідеї, маркетингової концепції продукту, а далі вже визначати заходи комунікаційної політики. Нам не потрібно говорити споживачу все, необхідно сказати основне, що має вплив на споживчу свідомість і управляє споживчою поведінкою. Комунікації не можуть змінити товар і компанію, вони можуть інформувати, створювати враження, змінювати відношення, але вони не можуть змінити торговельну пропозицію, що представлена ринку [1, 5, 6].

Для того, щоб зрозуміти принципи створення і подальшого розвитку активів бренда, необхідно почати з аналізу елементів його ідентичності. Найпростіше це показати на прикладі виділення зовнішньої і внутрішньої структури бренда, хоча багато дослідників у галузі брендингу по-різному підходять до визначення складових його ідентичності. Це є причиною плутанини і неузгодженості в аналізі питань даної проблематики, що породжує появу множини різних за своїм значенням і методологією підходів до процесів управління брендами. Коріння цього знову ж таки беруть свій початок у неоднозначності і складності такої економічної категорії, як «бренд».

Розглядаючи систему ідентичності бренда на базі зовнішньої і внутрішньої структури, слід звернути увагу на те, що бренд як складна ментальна конструкція у свідомості споживача, має свою форму і зміст. До форми можемо віднести усі складові характеристики, що відчуються людиною і є доволі зрозумілими: якість, упакування, дизайн, колір, фірмовий стиль, асортимент, ціна, комунікаційні повідомлення у самих різних засобах і формах. Дані складові покупець виділяє, залучаючи свої органи відчуття і певні знання щодо продукції або компанії. Такі елементи в принципі доволі легко відтворити в умовах сучасних інформаційних і виробничих технологій, тому набагато більшу цінність як для компаній, так і споживача являє собою зміст бренда або, інакше, внутрішня структура, що формується на основі безлічі факторів маркетингового і соціально-психологічного спрямування. Яким чином це поєднується і трансформується у свідомість окремо взятої людини, її індивідуальності і що в решті-решт ми отримуємо в результаті — є найбільшою загадкою як брендингу, так і маркетингу. Саме тому сьогодні з'являється так багато досліджень у галузі психології і соціальної поведінки людини. Джерелами формування змісту бренда є система взаємовідносин між споживачем і брендом, виходячи із споживчого сприйняття, відношень, знань, суджень, переваг, прагнень, асоціацій, сподівань, вражень окремо взятої людини чи споживачів визначеного ринкового сегменту. Взагалі бренд має право на існування, коли представлений у масовій свідомості, а це передбачає схожість мислення і сприйняття достатньої кількості людей. Розробники брендів, враховуючи даний факт, мають забезпечити виділення основних ідентифікуючих елементів бренда з усіх можливих з метою закріплення у свідомості цільових споживачів і диференціації від конкурентів [2—4].

Бренд є зростаючою і динамічною структурою, навіть, можна сказати, живим організмом, в основі якого лежить перспективна ідея, що ґрунтується на засадах концепції маркетингу. Без її наявності створити, розвинути і підтримати бренд на ринку неможливо.

Увага та зацікавленість брендом як активом криється у зміні і вдосконаленні маркетингової концепції. Якщо на початку свого розвитку це був «процес планування і реалізації концепції, ціноутворення, просування і дистрибуції ідей, товарів і послуг, що мали на меті створити зміни, що сприяють індивідуальним і організаційним цілям» (Американська маркетингова асоціація), то нині сам процес маркетингу перетворюється здебільшого в процес формування споживчого сприйняття. Це призводить до збільшення цінності продукту в споживчій свідомості. Активи бренда в цьому разі є базисом збільшення визначеної цінності, які допомагають не лише створити уявну чи реальну цінність, але й вплинути на величину прибутків від маркетингової діяльності. Підприємці давно звернули уваги на те, що бренди купуються і продаються за великі гроші. Різницю між оцінкою, яка зазначена у бухгалтерській звітності, і ціною, яку покупець готовий заплатити за бренд, стали співвідносити із «додатковою цінністю брендів». Бренд у цих умовах перетворюється цілком на реальний об'єкт, що володіє реальною цінністю для його власників. Це призвело до того, що все частіше замість терміну «імідж бренда» стали вживати термін «актив бренда» та «капітал бренда». Сукупність активів бренда, що створюють додаткову цінність або володіють силою маркетингового впливу на споживача, і є джерелом формування «капіталу бренда». Д. Аакер, наприклад, вважає, що капітал бренда формується із активів і зобов'язань, пов'язаних з брендом, його назвою і символом, які нарощують чи послаблюють цінність, що надається товаром чи послугою компанії її споживачам. Активи і зобов'язання, на яких будується капітал бренд, на його думку, можуть бути різними і залежать від контексту, але загалом їх можна згрупувати в п'ять категорій: лояльність до бренда, обізнаність щодо нього, сприйнята якість, асоціації, інші фірмові активи (патенти, дистрибуція і т. д.).

На нашу думку, активом бренда може стати будь-який його елемент, якщо такий виділяється споживачем і являє для нього додаткову цінність у порівнянні з аналогічними товарами. Основними групами складових, серед яких можна виділити активи є: ідентичність бренда, цінності, асоціації та індивідуальність.

Зокрема, в межах ідентичності бренда, активами можуть бути як товарні і комунікаційні складові, так і елементи, що становлять сукупність взаємовідносин між брендом і споживачем і в кінцевому підсумку визначають зміст або характеристики бренда. Схематично це зображено на рис. 1.



Рис. 1. Ідентичність бренда як джерело формування активів

У процесі створення брендової пропозиції беруть участь усі складові як матеріального, так і нематеріального характеру; як раціонального, так і емоційного вибору. Бренди і їх потенціал оцінюються вище, ніж самі виробничі підприємства і технології, тому не дивлячись на неосяжну сутність брендів як нематеріальних активів, вони на рівні з іншими ресурсами спроможні приносити комерційний при-

буток. На фоні збільшення товарної пропозиції, зростаючої вибагливості споживачів та загальної соціалізації комерційних зусиль бренди все активніше беруть участь у ринковій капіталізації компаній. Роль матеріальних активів у забезпеченні комерційного успіху, навпаки, стійко знижується останнім часом.

Активи бренду створюють силу бренду, яка трансформується в подальшому у його вартість (табл. 1).

Таблиця 1

ВІД ОБІЗНАНОСТІ ПРО БРЕНД ДО ФІНАНСОВОЇ ВАРТОСТІ БРЕНДУ

Активи бренду →	Сила бренду →	Вартість бренду
Атрибути бренду Характеристики бренду Цінності бренду Асоціації бренду Індивідуальність бренду	Часка ринку Лідерство на ринку Темпи зростання Ступінь лояльності Преміальна націнка	Чистий прибуток, створений брендом після сплати вартості капітальних інвестицій на виробничу діяльність і витрати на маркетинг

Управління активами бренду являє собою збалансований інвестиційний підхід до створення змісту бренду, здійсненню пов'язаних з ним комунікацій як всередині фірми, так і зовні, направлених на збільшення прибутковості марки і вартості бренду як активу [3, 7].

Процес управління активами бренду містить чотири ключових етапи: 1) розвиток бачення бренду; 2) написання портрету бренду; 3) розробка стратегії управління активами бренду; 4) створення організаційної культури.

Перший етап передбачає насамперед визначення стратегічних і фінансових цілей і завдань, яких можна досягти завдяки створенню і розвитку визначеного бренду, що передбачає чітке і зрозуміле пояснення дій, які повинні бути здійснені у процесі брендингу заради досягнення цілей компанії.

Другий етап, а саме, написання портрету, передбачає дослідження його іміджу у сприйнятті реальних і потенційних покупців. На даному етапі визначається піраміда цінностей бренду, яка свідчить про ефект, який створює просування асоціацій з маркою догори від рівня основних властивостей товару до рівня переконань і цінностей. Якщо марка знаходиться на нижчих рівнях піраміди, вона є найслабкішою у порівнянні з брендами конкурентів і тим вище ймовірність, що основним фактором ринкового суперництва є ціна. Власники марок, що сягнули найвищої точки піраміди, мають можливість встановлювати преміальні ціни і є менш уразливими від конкурентів.

Третій етап передбачає визначення стратегій стосовно досягнення цілей, що поставлені у формулюванні бачення бренду у повній відповідності з ринковим сприйняттям, тобто портретом: розробка шляхів реалізації визначених марочних стратегій; визначення позицій марки; виявлення меж розширення марки; формування каналів розподілу, що відповідають цілям і завданням марки; ймовірність встановлення преміальної ціни та її розміру; розробка комунікаційних заходів, що збільшуватимуть вартість активу; визначення перспектив розвитку марки з допомогою брендингу.

Мета четвертого цього етапу полягає в об'єднанні організації навколо бренду як активу і гарантії виконання і оцінки розроблених стратегій. Потужна культура марки впливає на кожен функціональний підрозділ компанії, вище керівництво, внутрішні комунікації, а також системи оцінки праці і винагороди. Кожна компанія має прагнути до створення культури бренду. Бренд може впливати на найважливіші рішення компанії, визначати відповідну поведінку робітників і в кінцевому рахунку сприяти зростанню прибутку компанії. Потужна організаційна культура здійснює вплив на всі процеси, що відбуваються у компанії, а на процесах брендингу це відчутно найгостріше за рахунок інтеграції внутрішніх і зовнішніх комунікацій, системи мотивації персоналу, формування прихильності до брендів компанії.

Корпоративна культура складається із множини компонентів. Якість продукції, виразний фірмовий стиль, позиції компанії на ринку, особливості ділового та міжособистісного спілкування, ставлення вищого керівництва до персоналу і т. д. Відсутність корпоративної культури або її слабкість може призводити до появи невираз-

ності у брендів, слабкості технологій брендингу, відсутності креативності персоналу, невиконанню обіцянок, визначених корпоративним та індивідуальними брендами. Досвід переважної кількості транснаціональних компаній свідчить про зростаючу роль і необхідність потужної організаційної культури, де кожен працівник, не дивлячись на посаду і кваліфікацію відчував би себе невід'ємним елементом складної системи, розумів свою значущість і незамінну роль у життєдіяльності компанії. В цьому разі персонал стає захисником, посланником бренда у зовнішнє середовище, масову свідомість людей що значним чином підвищує і зміцнює позиції бренда.

Висновки. Формування і розвиток активів бренда є джерелом капіталізації, що визначає подальший ринковий і комерційний успіх компанії. Бренд не є сталою конструкцією, а є динамічною і еволюційною категорією, що визначає суб'єктивність і неоднозначність його структури. Елементи бренда стають активами у тому разі, коли представляють цінність для споживачів цільового сегменту як у матеріальному, так і в ментальному значенні. Бренд є, насамперед, нематеріальним активом, а тому складніше піддається обліку і кількісній оцінці. Капітал бренда через свої активи формує цінності як для споживача, так і для компанії. Для споживача цінність вибору бренда означає впевненість і захищеність по відношенню до себе, підтвердження правильності його споживчого вибору, належності і залучення до певного соціуму. Для виробника цінність бренда полягає у формуванні марочного капіталу на базі його активів, включаючи споживчу цінність бренда, а також гарантований довготривалий успіх на ринку, що виражається у конкурентоспроможності і підвищенні рівня прибутку.

Література

1. Бесплезные и полезные вложения в бренд (по материалам пресс-релиза) // Маркетинг и рекламам. — № 4. — 2013. — С. 62—65.
2. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Аакер Д. — М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. — 380 с.
3. Андерсон К., Керр К. Менеджмент, ориентированный на потребителя / Кристин Андерсон, Кэрл Керр. — Пер. с англ. А. Успенского. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. — 288 с.
4. Домнин В. Н. Брендинг: новіу технологи в России / 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 381 с.
5. Келлер К. Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / Келлер К.Л. [2-е изд.] ; пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 704 с.
6. Элвуд А. Основы брендинга: 100приемов повышения ценности товарной марки / Ай-ен Элвуд. — Пер. с англ. Т. Новиковой. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. — 336 с.
7. Шевченко О. Л. Бренд-менеджмент: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2010. — 395 с.

Стаття надійшла до редакції 24 квітня 2013 р.

УДК 332.12(477):330.4

Фашевський М. І., д.геогр.н., проф.,
Білоконь І. В., к.е.н., старший наук. співроб., доц.,
кафедра регіональної економіки
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті проаналізовано основні моделі регіонального розвитку України та принципи і проблеми їх функціонування.

В статье анализируются основные модели регионального развития Украины, принципы и проблемы их функционирования.

|| The article analyses the main models of regional development in Ukraine and the principles and problems of their functioning.

Ключові слова: Моделі регіонального розвитку, регіональні економічні системи, типи регіональних економічних систем, просторовий розвиток.

Ключевые слова: Модель регионального развития, региональные экономические системы, типы региональных экономических систем, пространственное развитие.

Key words: regional development models, regional economic systems, types of regional economic systems.

Постановка питання. Економічний розвиток України, як і інших країн світу, характеризується невирішеністю багатьох регіональних соціально-економічних проблем. Тому забезпечення стабільного динамічного розвитку регіонів нині є однією з найактуальніших теоретичних і прикладних проблем управління регіонально-просторовим розвитком України.

Сучасний історичний період соціально-економічного розвитку характеризується зростанням частоти екстремальних ситуацій у природі і господарстві, швидкими темпами зміни економічних і соціальних систем, зростанням складності політичних і соціальних відносин. Наявні економічні і загальносуспільні теорії неспроможні бути теоретичною основою ефективних моделей регіонального розвитку, їх сталого економічного і соціального функціонування. Яскравим свідченням цього є сучасні регіональні кризові ситуації в світі. Загострення нестабільності розвитку і зростання економічних загроз вимагає нових підходів до визначення шляхів і нових моделей регіональної організації господарства, забезпечення взаємозв'язаності і взаємозалежності економічних і соціальних сфер життєдіяльності людей як внутрінаціональних регіонів, так і окремих держав і їх союзів.

Світовий регіоналізм як важливий напрям цивілізаційного розвитку сприяє формуванню моделі багатополярного світу, в якому глобальні регіони домагаються консолідації сил, їх інтеграції для захисту власних інтересів. Регіоналізм інтересів виступає дієвим чинником динамічності і напрямів руху фінансових і товарних потоків і людських ресурсів. Це супроводжується нестабільністю регіональних політичних ситуацій, зростанням розриву між багатими і бідними регіонами. Конкуруючи між собою, жоден із регіонів не спроможний дати відповідь на питання: що і як треба робити щоб реалізувати своє цивілізаційне призначення.

З економічної точки зору регіони приречені на співіснування, оскільки це обумовлено нерівномірністю розподілу природних ресурсів, кліматичних умов, земельних ресурсів, що є підставою для обміну між регіонами ресурсами і продуктами праці. Економічні системи регіонів завжди будуть відрізнятися рівнями економічного розвитку, співвідношеннями між ресурсами і потребами в них, ефективністю економічної і соціальної діяльності. Це лежить в основі формування різних типів регіональних економічних систем і різних моделей регіонального розвитку. При цьому модель розуміється як певна схема організації і функціонування регіональної соціально-економічної системи.

Аналіз наукових джерел і публікацій. Регіональна наука завжди приділяла значну увагу теорії і практиці регіонального розвитку. При цьому в моделях регіонального розвитку деякі вчені особливого значення надавали мінімізації витрат при регіональній організації господарства (Й. Тюнен, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош та ін.), інші — агломераційному ефекту (Д. Фрідман, Ф. Перру та ін.) та регіональному саморозвитку тощо.

Сучасна регіональна наука значну увагу приділяє і типології регіональних економічних систем, їх елементів і взаємодії між ними. Так, О. Г. Гранберг виділяє такі типи регіональних утворень, як економічні зони, крупні економічні райони, регіони на базі адміністративно-територіального поділу, територіально-виробничі комплекси різних типів як елементів крупних регіонів.

Вагомий науковий внесок у розвиток теорії регіонального розвитку зробили Воблій К. Г., Діброва О. Т., Дорогунцов С. І., Долішній М. І., Заставний Ф. Д., Мікула Н. А., Паламарчук М. М., Пістун М. Д., Поповкін В. А., Шаблій О. І., Фащевський М. І., Чумаченко М. Г., Чернюк М. Г., Чужиков В. І., Шевчук Л. Г. та багато інших вчених України.

Особлива увага розвитку регіонів приділяється у Раді Європи, Парламентській Асамблеї Ради Європи, Конгресі місцевих і регіональних влад Європи, Міністрами держав Ради Європи, відповідальними за регіональне планування. Так, Парламентською Асамблеєю та Конгресом місцевих і регіональних влад Європи було підготовлено і затверджено «Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту», де визначені механізми посилення європейських інтеграційних процесів шляхом транскордонного, міжрегіонального і міжнаціонального співробітництва. Дотримання зазначених у документі принципів при розвитку регіонів сприяє досягненню регіонального збалансованого сталого розвитку. Окремі із цих принципів уже імplementовані в наукові засади і практичні рекомендації регіонального розвитку України.

Постановка завдання. Регіональна наука виходить із того, що кожен регіон є складною за структурою і функціями підсистемою вищої за рангом системи. В ньому поєднуються підприємства, інфраструктура, житло тощо. Таким чином формується певна регіональна структура господарства, яка характеризується спільністю території, на якій розміщені різні об'єкти. Для них притаманна певна єдність, яка обумовлена в першу чергу спільністю території, інфраструктури, рекреації, управління тощо. Так утворюються локальні моделі соціально-економічних систем. Різні форми територіальних структур виробництва, розселення, ресурсів і їх взаємозв'язаність формують специфічні регіональні моделі господарювання — вузлові, ареальні, зональні, глобальні тощо.

Аналіз функціонування таких моделей свідчить про те, що на регіональному рівні усі об'єкти утворюють єдину територіальну соціо-еколого-економічну систему. Територіальна єдність — це лише один з елементів цієї системи. Важливу роль у функціонуванні кожного елемента і їх сукупності в регіоні має відігравати виробничо-територіальна взаємозв'язаність та управління. Однак, у нинішніх ринкових умовах господарюючий суб'єкт функціонує переважно автономно з розвинутим корпоративним управлінням, яке не завжди враховує потреби регіону. Тому важливо законодавчо, нормативно і координаційно спрямувати функціонування кожного економічного суб'єкта в регіоні на вирішення стійкого і збалансованого в економічній, соціальній та екологічній сферах розвитку регіону. Звідси випливає, що для кожного типу регіону чи кожного окремого регіону у зв'язку зі специфічністю його структури і функцій буде доцільною своєрідна (специфічна) модель розвитку. Тим більше, що об'єктами державної регіональної економічної політики є регіони різних типів — автономна республіка, області, міста Київ і Севастополь, адміністративно-територіальні райони, міста обласного і районного значення, міськради, селища, сільради і села. Для кожного з них характерне специфічне поєднання економічних і соціальних елементів, форм їх зосередження, вертикальної і горизонтальної взаємозв'язаності, що характеризує складність відносин у регіоні. Цим пояснюється значна кількість моделей регіонального розвитку України та необхідність аналізу проблем їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Функціонування будь-якої регіональної системи включає її гармонійний соціально-економічний розвиток — забезпечення стабільності економічної системи, поліпшення якості життя населення, збереження і розвиток ландшафтного, культурного і природного надбання, міжгалузеву кооперацію, міжрегіональну та глобальну інтеграцію у відповідних сферах діяльності. Остання в нинішніх умовах набуває все більшого значення. Тому розроблені Радою Європи Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту цілком слушні для регіонального розвитку України, оскільки охоплюють інтереси регіону з урахуванням його глобальних і регіональних конкурентних переваг.

Для аналізу моделей регіонального розвитку України необхідно враховувати наявні такі типи регіонів:

- Україна як макрорегіональна світова соціально-економічна система;
- національні макрорегіональні соціально-економічні системи за особливостями функціонування:
 - економічні райони України;

- регіональні соціально-економічні системи, що базуються на адміністративно-територіальних засадах організації діяльності:
 - республіканська система;
 - обласні системи;
 - міські системи зі спеціальних статусом;
 - міські системи;
 - селищні системи;
 - міськради;
 - сільради;
 - територіальні громади;;
- регіональні економічні системи, що базуються на поєднанні індустріальних і аграрних видів діяльності:
 - індустріальні системи;
 - індустріально-аграрні системи;
 - аграрні системи;
- регіональні системи за рівнем та особливостями функціонування:
 - високий рівень розвитку;
 - середній рівень розвитку;
 - депресивний рівень розвитку;
- регіони за особливостями геопросторової організації:
 - центральні;
 - периферійні;
 - прикордонні;
 - міждержавні.

Диференціація природних, економічних, соціальних, екістичних умов і геоположення регіонів України обумовили їх відмінності в економічному зростанні і розвитку. Більшість регіонів і територіальних громад не спроможні вирішити місцеві соціальні та економічні питання розвитку. Це призводить до зростання бідності населення, безробіття та асоціальної поведінки окремих груп населення. Загострення соціально-економічних проблем і неможливість їх вирішити власними силами регіонів призводить до очікування допомоги з «центра», тобто з центральних органів державного управління. Так зароджується **патерналістська модель** регіонального розвитку. Її ознаками є надія на державне фінансування не лише загально-національних проектів, орієнтованих на місцевий розвиток, але й проектів, що стосуються місцевого самоврядування. Перерозподіл державних коштів чи коштів регіонів-донорів між окремими регіонами консервує державну опіку регіонів, їх споживацькі підходи. Саме патерналістська модель розвитку регіонів є нині переважаючою в Україні. Вона поширена в старопромислових регіонах, моногалузових міських і сільських поселеннях і гірських районах. Така модель призводить до зростання асиметрії регіонального розвитку, посилення диспропорцій соціально-економічного розвитку, контрастності рівнів і якості життя населення. Зміна такої моделі вимагає як загальнодержавних рішень, так і активізації діяльності місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, виходячи з конкурентних переваг регіонів, використання місцевих ресурсів і організаційно-управлінських можливостей, посилення партнерства з бізнесом тощо.

Друга модель регіонального розвитку, яка активно функціонує в Україні, — це **державно-партнерська**, в якій держава в особі центральних державних органів управління та регіональних державних адміністрацій, а також органів місцевого самоврядування в особі рад формують і реалізують регіональну політику в Україні. Перевагою цієї моделі регіонального розвитку є те, що вона базується на бюджетах регіонів усіх рівнів — від зведеного бюджету держави в цілому до бюджету населеного пункту, де є виконавчі органи місцевого самоврядування. Недоліком цієї моделі є те, що в умовах дефіцитності бюджетних ресурсів регіони не мають змоги вирішити усі нагальні регіональні проблеми. Крім того, в регіональних бюджетах часто відсутні кошти або їх недостатньо для виконання делегованих державою регіонам повноважень. Таким чином, проголошені державою соціальні зобов'язання можуть бути виконані лише

частково. Це вимагає підвищення партнерських функцій місцевого самоврядування з метою зростання ролі регіонів на стадії формування бюджетних ресурсів, поліпшення міжбюджетних відносин, удосконалення формування доходів місцевих бюджетів.

Третю модель регіонального розвитку можна віднести до **адміністративно-територіальної**. Суть її полягає в тому, що фактично існують адміністративно-територіальні одиниці, які відіграють важливу роль у регіональному розвитку України. Мається на увазі наявність міськрад, які можуть охоплювати міста, селища і села. Так, Алуштинська міськрада включає одне місто, одне селище і 24 сільські населені пункти; Ялтинська міськрада включає 2 міста, 21 селище і 9 сіл. Цей приклад свідчить про те, що адміністративно-управлінська діяльність розвитком регіонів — окремих міст і сіл надто централізована. До того ж такі адміністративно-територіальні одиниці не передбачені Конституцією України. Поліпшення цієї моделі регіонального розвитку можливе лише в разі проведення системної адміністративно-територіальної реформи.

Певну роль у регіональному розвитку відіграє адміністративний статус і значення міст. З 459 міст України 180 міст мають спеціальний статус, тобто республіканське, обласне чи районне значення. Цей статус позначається не лише на адміністративному, але й економічному значенні міських господарських комплексів при формуванні бюджетних ресурсів. Цим самим держава наділяє їх певними приференціями порівняно з іншими містами, хоч Конституцією України це не передбачено.

Четверту модель регіонального розвитку можна назвати **самоврядно-декларативною**. Суть її полягає в тому, що згідно Конституції України місцева громада є основою місцевого самоврядування. Однак, це можна вважати лише декларацією, оскільки ні в законі про місцеве самоврядування, ні в інших актах не повною мірою визначена адміністративно-правова складова системи місцевого самоврядування, його соціально-економічна функція, територіальна (регіональна) основа місцевого самоврядування, механізми управління регіональним розвитком тощо. Вирішення цього питання, як і вже згаданих, можливе шляхом внесення змін до відповідних законів, у тому числі і до Основного закону. Це ще важливо і тому, що в Конституції України до регіонів віднесено адміністративно-територіальні одиниці обласного рангу і 2 міста (Київ, Севастополь). Для забезпечення соціально-економічного розвитку інших типів регіонів з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій, як це передбачено 132 статтею Конституції України, необхідні додаткові законодавчі акти.

П'яту модель регіонального розвитку можна назвати як законодавчо-нормативну. У 2005 р. був прийнятий Закон України про стимулювання розвитку регіонів, який мав вирішити законодавчим шляхом розвиток головним чином депресивних регіонів. При чому в цьому законі регіонами вважались лише 25 областей і міста Київ і Севастополь. Однак він не став головним механізмом розвитку регіонів, оскільки недостатньо обґрунтована сутність і стан депресивності регіонів обласного рангу. Крім того, основним джерелом стимулювання регіонів були бюджетні централізовані кошти. На державному рівні періодично приймалися рішення щодо стимулювання того чи іншого регіону. Таким чином можна відзначити обмеженість законодавчого забезпечення регіонального розвитку України, а також необхідність його модернізації з урахуванням європейського законодавства, зокрема Керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту.

Шосту модель регіонального розвитку можна назвати як корпоративно-функціональну. Суть її полягає в тому, що регіональні конкурентні переваги сприяють зосередженню в регіонах економічної діяльності крупних корпорацій, компаній, холдингів. Такі регіони характеризуються територіальною концентрацією ринкової інфраструктури, інноваційних видів діяльності, фінансових установ, кластерів, представництв різних бізнесових структур, зосередженням кваліфікованих працівників тощо. Ці регіони характеризуються і високою територіальною концентрацією виробництва, інфраструктури, соціальної сфери тощо. Важливим є і те, що саме в таких регіонах розміщені центральні офіси компаній, що забезпечує надходження їм коштів від діяльності підприємств, які знаходяться за межами даного регіону. Це є додатковим сти-

мулом соціально-економічного розвитку таких регіонів. Вони часто виступають донорами розвитку інших регіонів. У даному випадку проблемою є те, що податкові надходження до місцевих бюджетів від діяльності філіалів компаній по місцю їх розміщення не поступають. Це ускладнює проблеми соціально-економічного розвитку регіонів, у яких функціонують підприємства, але їх юридична реєстрація відбувається лише за місцем знаходження центрального офісу.

Сьому модель регіонального розвитку можна назвати **інтеграційною**. Її суть полягає в тому, що, виходячи з переваг територіальної концентрації підприємств, установ, організацій формуються територіально інтегровані структури виробництва, інфраструктури і розселення. Переваги для бізнесу полягають в тому, що зменшується рента розміщення із-за менших витрат на формування інфраструктури — доріг, водопостачання, водовідведення, енергопостачання тощо. Важливу виробничу роль у такому випадку відіграє і можливість комплексування — інтеграції з іншими наявними чи можливими партнерами. Суттєве значення у цьому випадку має і концентрація виробництва та населення як споживачів. Так формується місцева (регіональна) виробничо-збутова інтеграція на базі збалансованості регіонального попиту і пропозиції. Така модель регіонального розвитку характерна головним чином для великих міст та індустріальних регіонів.

Восьму модель регіонального розвитку можна назвати **транскордонною**. Суть її полягає у формуванні на прикордонних територіях суміжних держав регіону з особливим економічним механізмом функціонування господарства. В Україні уже реалізовані проекти транскордонного співробітництва по всьому периметру кордону у вигляді Єврорегіонів. Така модель організації міждержавного співробітництва сприяє активізації розвитку периферійних регіонів сусідніх держав, посиленню довіри і дружнього співробітництва жителів суміжних країн, поліпшенню політико-психологічної ситуації в прикордонних регіонах.

Дев'яту модель регіонального розвитку — **кластерна**. Її суть у тому, що розвиток регіонів відбувається завдяки формуванню кластерів як неформально об'єднаних організацій і фірм, які зв'язані між собою технологічною і економічною ознакою та географічною близькістю. Оскільки кластери можуть розвиватись на засадах інноваційності, оптимального використання інвестицій, інтеграції економічної і соціальної політики, концентрації на регіональному рівні, то вони можуть бути важливим чинником економічного розвитку. В Україні є певний досвід функціонування таких кластерів. Однак значного поширення така модель ще не набула.

Таким чином, виходячи із зазначеного, моделей регіонального розвитку може бути багато, що обумовлено особливостями організації соціально-економічної діяльності, виходячи з конкретних конкурентних переваг регіонів, а також з економічної, соціальної чи політичної доцільності. Моделі являють собою динамічні системи організації господарства і тому вони можуть змінюватись, доповнюватись, оптимізуючись стосовно конкретної ситуації.

Висновки. Зростання ролі зовнішніх чинників у визначенні шляхів розвитку регіонів актуалізує проблему більш широкої імплементації механізмів ЄС та основних положень Європейського континенту в державну регіональну політику України. Серед цих принципів і механізмів найбільше значення для України мають:

- запровадження і дотримання стратегічного планування, програмування і проектування регіонального розвитку України;
- компліментарності — спільного фінансування певних проектів коштами ЄС, регіонів і місцевої влади;
- субсидіарності — передача певних функцій і повноважень центра в регіони;
- партнерства національної, регіональної і місцевої влад — забезпечення тісної координації їх діяльності;
- удосконалення адміністративно-територіального устрою, його ідентифікація з адміністративно-територіальним устроєм ЄС;
- застосування моделі державної підтримки депресивних регіонів;
- застосування організаційних і фінансових механізмів (субсидій) з метою зменшення безробіття в регіонах;

- розвиток транспортної інфраструктури з метою збільшення доступу до інших регіонів.
- Реалізація моделей регіонального розвитку має базуватися на таких засадах:
- вплив на активність бізнесу (підприємницьку діяльність) шляхом досконалої податкової системи, реєстрації і ведення бізнесу;
 - вплив на купівельну спроможність населення регіону;
 - вплив на імміграцію спеціалістів для бізнесу;
 - створення сприятливих соціальних, економічних та інших мотивів для організації бізнесу;
 - стимулювання саморозвитку регіонів через податки, субсидії, дотації тощо;
 - стимулювання регіонального попиту;
 - збалансування регіональної кооперації між виробничими і споживчими партнерами;
 - сприяння дотриманню екологічних вимог ведення бізнесу в регіоні;
 - сприяння створенню виробничої і соціальної інфраструктури в містах і селах тощо.

Література

1. Бакланов П. Я. Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П. Я. Бакланов; [отв. ред. П. А. Минакир]. — М.: Наука, 2007. — 239 с.
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. — М.: ГУВШЭ, 2000. — 495 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліна. — К.: НІСД, 2010. — 288 с.
4. Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського контенту / Наукова редакція В. І. Олещенко. — К.: 2007. — 39 с.
5. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу і Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів). (Підсумки соціально-економічних досліджень). Під заг. ред. С. І. Соколенка. — К., 2005. — 238 с.
6. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування: монографія / Л. Г. Чернюк, М. І. Фашевський, Т. В. Пепа та ін.; РВПС України НАН України; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. — К.; Черкаси: ЧДТУ, 2011. — 423 с.
7. Старонянська І. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / Ірина Старонянська. — Львів: ІРД НАН України, 2009. — 392 с.
8. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія і сучасна методологія: монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 272 с.

Стаття надійшла до редакції 22 квітня 2013 р.

УДК 336.225 (477)

Диба О. М., к.е.н.,
доцент кафедри банківських інвестицій
Данилюк Є. Ю., к.е.н.,
кафедра банківської справи
Домерат О. А.,
здобувач кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

|| Досліджено сутність ефективності податкової політики. Обґрунтовано можливість її використання в якості інструменту стимулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Исследована суть ефективності податкової політики. Обосновано можливість її використання в якості інструмента стимулювання інвестиційної діяльності в Україні.

The author studies the essence of efficiency tax policy. The author also justifies the possibility to use the tax policy as a tool to stimulate investment activity in Ukraine.

Ключові слова: податки, податкова політика, інвестиційна діяльність, податкові надходження, іноземні інвестори.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, инвестиционная деятельность, налоговые поступления, иностранные инвесторы.

Key words: taxes, tax policy, investment activities, tax receivables, foreign investors

Вступ. Забезпечення сприятливого інвестиційного середовища у сучасній економічній науці є однією з центральних проблем. Одним із найважливіших питань є забезпечення належної ролі держави у використанні податкових важелів регулювання інвестиційної діяльності. На думку іноземних інвесторів, основною негативною ознакою інвестиційного клімату в Україні є політична нестабільність, неперіоритетні напрями розвитку економічної політики, нестабільна податкова база щодо іноземного інвестування.

Постановка проблеми. Несприятливий інвестиційний клімат в Україні створюють: економічна і політична нестабільність, невідповідна матеріально-технічна база і нерозвиненість інфраструктури, негативні фактори соціального характеру, негативні геополітичні фактори. Україна на сьогодні є менш інвестиційно привабливою не тільки порівняно з країнами із розвинутою ринковою економікою, а й з окремими східноєвропейськими країнами. Експерти відзначають, що останнім часом на інвестиційний клімат негативно вплинули жорстка монетарна політика, популістські рішення уряду напередодні виборів і, як наслідок, припинення проведення економічних реформ. Крім того, негативний вплив на індекс інвестиційної привабливості мала призупинка співпраці з МВФ. Із 5 можливих балів індексу інвестиційної привабливості Україна отримала лише 2,12. Приріст іноземних інвестицій в Україну 2012 року порівняно з 2011 роком зменшився на третину [1].

Для того, щоб інвестиційна діяльність в Україні активізувалась, від уряду вимагаються цілком конкретні практичні заходи щодо поліпшення роботи як у сфері державного регулювання і контролю, так і у сфері податкової політики. Саме тому питання стимулювання інвестиційної діяльності за рахунок ефективної податкової політики в Україні є актуальним і визначає мету нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика стимулювання інвестиційної діяльності набула актуальності ще на початку ринкових перетворень, але і сьогодні є об'єктом дослідження багатьох науковців, зокрема таких, як Чорний Л., Колесник В., Янель Ю., Савченко А., Москалюк Н., Коновалова Т., Кузьміна Н. та ін. Незважаючи на велику кількість наукових розробок у рамках цієї проблематики, окремі науково-практичні і методичні аспекти формування й реалізації податкової політики, спрямованої на стимулювання інвестиційної діяльності в регіонах, все ще залишаються недостатньо розробленими.

Окремої уваги заслуговує проблема податкового стимулювання залучення іноземних інвесторів, вона активно досліджувалася такими вітчизняними спеціалістами, як В. Грушко, В. Мартиненко, Д. Серебрянський, К. Швабій. Віддаючи належне напрацюванням цих учених-економістів, з прийняттям Податкового кодексу питання використання податкових стимулів інвестиційної діяльності викликає багато дискусій і набуває своєї актуальності.

Постановка завдання. На сьогодні однією з проблем соціально-економічного розвитку України є низький рівень її інвестиційної привабливості, що значною мірою є наслідком недосконалої та не виваженої податкової політики держави. Саме тому завданням даної статті є дослідження впливу податкових пільг і стимулів на інвестиційний процес, а також оцінка податкових стимулів для іноземних інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуалізація питання використання податків як стимулюючого інструменту інвестиційної діяльності підприємницького сектору останнім часом не виникає сумнівів. Провідні економісти та фахівці з державного управління намагаються розробити ефективний механізм функціонування системи оподаткування, з тим щоб стимулююча функція податків могла бути використана найповніше. Саме пошук інструментів ефективної взаємодії системи прибуткового оподаткування юридичних осіб та інвестиційних процесів має бути наріжним каменем у процесі реформування податкової системи України.

Теоретико-методологічні засади дослідження системи прибуткового оподаткування визначають необхідність філософського переосмислення сутності податків як економічного регулятора з огляду на історичний шлях їх розвитку. Має бути проаналізована генеза теорій оподаткування з точки зору системного аналізу впливу податків, особливо прибуткового оподаткування, на стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності.

Дослідження та аналіз ґносеологічних основ оподаткування прибутку підприємства показує, що прозорість і стабільність системи оподаткування впливає на величину та інтенсивність інвестиційної діяльності, а також на її галузеву структуру. Ґрунтуючись на системних принципах аналізу організації і контролю за системою оподаткування можемо стверджувати, що роль держави з огляду на стимулюючу функцію прибуткового оподаткування має зводитися до регулюючої функції. При цьому регулювання має бути не тотальним, а за принципом «невидимої руки», тобто суб'єкти господарювання не повинні відчувати на собі прямий вплив податкових органів. Такий вплив має бути у формі створення умов сприятливих для діяльності підприємств. Саме створення таких умов і є тим механізмом, який забезпечить зростання інвестиційної активності юридичних осіб.

Найповніше стимулююча функція прибуткового оподаткування, в аспекті підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, розкривається через розробку та використання ефективного інструментарію оподаткування, який би чітко окреслював межі державного впливу та був гнучким до змін ринкової кон'юнктури. Усе це в свою чергу призведе до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, через підвищення рівня її стабільності і, як наслідку, рівня довіри суб'єктів господарювання.

Вплив оподаткування прибутку на інвестиційну діяльність підприємств має досить важливе значення для розвитку всього підприємницького сектору. Річ у тому, що самофінансування є одним з найефективніших джерел отримання поточних фінансових ресурсів, спрямованих на стратегічний розвиток підприємства. Орієнтуючись лише на фінансовий сектор, як потенційне джерело інвестицій, підприємство не мало б змогу швидко розвиватися та оперативно реагувати на зміну зовнішнього середовища. Сутність впливу прибуткового оподаткування на рівень інвестиційної діяльності підприємства полягає в тому, що від ефективності системи оподаткування в цілому, та оподаткування прибутку підприємства зокрема, залежить ступінь ефективності перерозподілу фінансових ресурсів і їх використання з найменшими для підприємства втратами. При цьому інвестування породжує новий кругообіг фінансових інструментів, що в свою чергу призводить до капіталізації грошей і нового оподаткування.

Податок, як економічна категорія, сприяє не лише спроможності держави виконувати свої функції, в тому числі економічні, але й створенню умов функціонування ринку. Від того, наскільки оптимальним і прозорим є механізм оподаткування залежить і ефективність ринку, тобто здатність його до постійного розвитку за рахунок підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності. Як наслідок підвищується ефективність функціонування всієї економічної системи держави.

Вважається, що за допомогою податків держава може регулювати інвестиційні процеси як за рахунок впливу на рівень короткострокових і довгострокових заощаджень, так і за допомогою політики пільг і стимулів для вирішення певних інвестиційних завдань. Реалізація першого напрямку відбувається шляхом стимулювання

заощаджень, які збільшуються у результаті зменшення загального рівня оподаткування, що призводить до перерозподілу ВВП на користь приватного сектора економіки. В цій ситуації збільшуються заощадження домогосподарств і підприємств, відбувається їх перерозподіл і формування інвестиційного ресурсу.

Короткострокові заощадження громадян є одним із видів інвестиційних ресурсів, який реалізується у вигляді банківських депозитів на будь-який строк, державних облігацій, інвестицій у цінні папери. Цей тип інвестиційних ресурсів має певні переваги порівняно з іншими, а саме: по-перше, громадяни самі вирішують, куди вкладати кошти, по-друге — цей інвестиційний ресурс може в будь-який час бути повернений інвестору.

На жаль, існуючий в Україні механізм оподаткування короткострокових заощаджень поки що не можна вважати досконалим. Зокрема, на рівень інвестиційної активності негативно впливає механізм і розмір оподаткування доходів фізичних осіб, отриманих у вигляді дивідендів.

Другий напрямок впливу на інвестиційний процес реалізується через упровадження податкових пільг і стимулів при реалізації певних інвестиційних проектів, що сприяють підвищенню інвестиційної активності в регіонах України та в країні в цілому. Так, З. Варанлій акцентовав увагу на існування наступної проблеми: зменшення ставки податку на прибуток на 10 %, що останнім часом пропонується багатьма політиками, призведе до збільшення інвестиційної активності, але суттєво зменшить рівень надходжень до бюджету. При цьому в короткостроковій перспективі ця втрата бюджетних надходжень не зможе бути компенсована за рахунок збільшення податкових надходжень, викликаних зростанням обсягів інвестування. Як бачимо, зменшення ставок оподаткування не завжди є позитивним явищем, а тому на сьогодні актуальним повинне стати використання системи податкових пільг і стимулів.

З практичної точки зору вкажемо, що значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості — 23,0 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у т.ч. переробної — 19,7 %. У фінансових установах акумульовано 21,0 % обсягу прямих інвестицій, ще 10,6 % — у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, а також 10,2 % — в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям [3].

У цілому, заходи податкового стимулювання прямого іноземного інвестування в економіку поділяються на 2 види: пасивні та активні. Пасивні заходи стимулювання інвестиційної діяльності включають зниження ставки податку. До активних заходів податкового стимулювання інвестиційної діяльності належать наступні: звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ; інвестиційний податковий кредит; інвестиційна податкова знижка; прискорена амортизація; податкові пільги цільового призначення для розвитку пріоритетних галузей економіки; податкові пільги цільового призначення для підприємств, що працюють у низько розвинених регіонах країни.

Податкові пільги, вказані серед активних заходів податкового стимулювання, сьогодні вважаються найсуперечливішим інструментом державного регулювання економіки, користуватися яким треба дуже обережно. Негативними наслідками податкових пільг можуть стати викривлення у розподілі ресурсів; ускладнення податкового законодавства; збільшення адміністративних витрат, пов'язаних із контролем за дотриманням податкового законодавства; нерівномірний розподіл податкового тягаря і посилення, таким чином, несправедливості в оподаткуванні.

Реалізація політики надання податкових пільг завжди супроводжується значними економічними ризиками, що обумовлені неточністю оцінок відхилень від оптимуму. У разі відсутності точної інформації державне втручання в ринкові умови господарювання негативно впливатиме на використання ресурсів економіки та суспільний добробут. Для цього представники органів державної влади повинні мати у своєму розпорядженні повну інформацію про поточні прогнози й показники попиту та пропозиції на ринках товарів і факторів виробництва.

Повертаючись до питання про збільшення обсягів іноземного інвестування, зауважимо, що необхідною умовою такого збільшення є стабільна законодавча база

та ефективна податкова політика. Законодавство України стосовно режиму іноземного інвестування містить багато суперечностей, які, в свою чергу, не впливають позитивно на збільшення обсягів іноземного інвестування. Але протягом останніх років українській владі все ж вдалося трансформувати модель податкової політики в більш ефективну та виважену. Цього вдалося досягти за рахунок скасування необґрунтованих пільг, завершення дії спеціальних режимів інвестиційної діяльності та перекриття легальних схем мінімізації сплати податків.

Одними з головних напрямів Податкового кодексу України повинно бути зниження податкового тягара, підвищення зацікавленості іноземних інвесторів щодо вкладення коштів у базові галузі економіки, а також в імпортозаміщуючі виробництва та в інфраструктуру. З метою стимулювання інвестиційної активності у Податковому кодексі передбачено поетапне зниження податку на прибуток з 25 % до 23 % (з 01.04.2011 року) і до 16 % (з 01.01.2014 року) [4]. Поетапне зменшення податку на прибуток для бізнесу сприятиме уповільненню зростання цін на товари та послуги, а також активізації інвестиційної діяльності. Для податку на додану вартість також впроваджено «пом'якшуюче» нововведення: з 01.01.2014 року ставка ПДВ зменшиться на 3 % і складе 17 % [4].

Знижуючи ставки податків, держава заздалегідь надає платникам додатковий дохід, розраховуючи на майбутнє спрямування цих коштів на інвестиції. Статистичні дослідження, проведені в деяких країнах світу, свідчать про те, що тільки 1/3 додаткового прибутку платники податків витрачають на інвестиції, а решта йде переважно на їх особисте збагачення. Тому необхідним є на державному рівні здійснювати контроль за напрямом використання цих коштів. З метою підвищення ефективності використання наданих податкових пільг у ст. 21 розділу XIX Податкового кодексу України передбачено, що суми коштів, що вивільнені від оподаткування, спрямовуються підприємствами — платниками податку на збільшення обсягів виробництва, переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю такого платника податку, та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів за ними [4].

Інвестиційний податковий кредит за своїм змістом є податковою знижкою. Особливість такої податкової знижки полягає в тому, що її величина «знімається» з суми нарахованого податку, а не з суми прибутку, що оподатковується. Інвестиційний податковий кредит розрахований на стимулювання впровадження нової техніки та заміни старого обладнання. Крім стимулювання інвестиційної діяльності (відшкодування витрат на реконструкцію і модернізацію активної частини основних фондів), пільги на сплату податку можуть надаватися підприємствам, де використовується праця інвалідів, для санації національне важливих підприємств і виробництв на час пристосування їх до роботи в умовах ринку, для тимчасового полегшення стану підприємств, що зазнали ускладнень через незалежний від них збіг негативних процесів в економіці і господарській діяльності, через політичні події чи природні катастрофи. Інвестиційна податкова знижка на інвестиції та витрати НДДКР передбачає право підприємств на пряме зменшення оподаткованого прибутку на повний або частковий обсяг зазначених витрат компаній.

Прискорена амортизація полягає у зменшенні термінів амортизаційних списань, має на меті створення сприятливих можливостей для оновлення основного капіталу та модернізації промисловості. Згідно зі ст. 145.1.5 розділу III Податкового кодексу України метод прискореної амортизації використовується лише при нарахуванні амортизації на об'єкти основних засобів, які входять у групу 4 (машини та обладнання) і 5 (транспортні засоби) [4]. Це є актуальним для реалізації інвестиційних проєктів, оскільки на територію України ввозиться сучасне обладнання. За дослідженням вчених доведено, що при економічному зростанні в межах 5—7 % на рік доцільно використовувати методи прискореної амортизації, а при низьких темпах економічного зростання застосування прискореної амортизації не є доцільним [5].

З метою стимулювання залучення інвестицій до країни згідно з Податковим кодексом [4] на 10 років звільняється від оподаткування прибуток підприємств легкої

промисловості, що не працюють з давальницькою сировиною, прибуток суб'єктів господарювання, що отриманий від надання готельних послуг, і прибуток, отриманий від основної діяльності та науково-дослідних робіт підприємств авіабудівної промисловості. Також передбачено пільги від здійснення енергозберігаючих заходів і реалізації енергоефективних проектів підприємств.

Також у новому Податковому кодексі України передбачено:

- новий механізм стимулювання інвестиційної діяльності, який відповідає вимогам Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур системи угод (м. Кіото);
- нові принципи податкового стимулювання інвестиційної діяльності у регіонах, відповідно до стандартів Угоди про субсидії та компенсаційні заходи СОТ;
- спеціальний режим оподаткування технологічних парків, які відповідають вимогам, передбачених у Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків».

Між тим попри удосконалення податкової системи України, міжнародними експертами відзначається низька інвестиційна привабливість нашої країни. За даними Doing Business, Україна за рейтингом простоти ведення бізнесу у 2012 році посіла 142 місце серед 183 країн, що досліджувалися [1]. Аналіз результатів оцінювання свідчить, що найнижчою є позиція щодо простоти сплати податків в Україні, яка практично завершує список, посідаючи 181 місце і випереджаючи лише Венесуелу і Білорусію.

Порівняльний аналіз систем оподаткування України та десяти країн з найвищим рівнем конкурентоспроможності за показником частки податків у валовому прибутку підприємств свідчить про істотне зниження конкурентоспроможності українських товаровиробників унаслідок надмірного податкового тиску на бізнес [1,7].

Шляхами покращення інвестиційної привабливості України є:

- забезпечення реального низького рівня інфляції та передбачуваність рівня цін в економіці;
- створення простої і зрозумілої системи оподаткування;
- надання пільг малому та середньому бізнесу;
- функціонування сприятливого митного і валютного законодавства.

Ефективними інструментами стимулювання інвестиційної діяльності для України були б такі:

— розширення переліку податків, за рахунок яких може бути виданий інвестиційний податковий кредит. Зокрема, у цей перелік можна включити акцизи і податок на видобуток корисних копалин. Одночасно доцільно встановити терміни надання інвестиційного податкового кредиту, які б відповідали терміну окупності інвестиційного проекту на основі укладення відповідних договорів із податковими органами;

— не менш важливим є створення неоподаткованого резерву, який є менш відомою формою податкової пільги порівняно з іншими, що можуть застосовуватися в системі прибуткового оподаткування юридичних осіб (прискорена амортизація, знижена ставка оподаткування, податковий кредит і знижка).

Вказані інструменти податкового стимулювання інвестиційної діяльності могли б активізувати інвестиційну діяльність в Україні, сприяти соціально-економічному розвитку України та поліпшенню її конкурентної позиції на світовому ринку.

Усі країни, які досягали значних успіхів у своєму розвитку, використовували податкові та інші стимули для притоку інвестицій саме в пріоритетні та перспективні галузі, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю. Простіше кажучи, Україна повинна стимулювати перетікання капіталу в ті галузі, які можуть принести країні найкращі результати. В поєднанні з розумною макроекономічною та помірною бюджетною політикою стимулювання інвестиційної активності в пріоритетних галузях — єдиний вірний шлях в умовах тривалої трансформаційної кризи.

У подальшій перспективі необхідно вирішити проблеми, пов'язані із застосуванням спрощеної системи оподаткування, забезпеченням еластичності системи митно-тарифного регулювання, узгодженості та ефективності діяльності державних органів щодо реалізації податкової політики, збирання і акумуляції в держав-

ному і місцевих бюджетах податків і зборів. Отже, проблема розвитку інвестиційної діяльності досить складна і актуальна, потребує удосконалення податкового середовища та у його рамках державного управління.

Податкова політика в Україні сьогодні не відповідає міжнародним стандартам, а тим самим не сприяє збільшенню обсягів іноземного інвестування. Для вирішення цієї проблеми потрібне вдосконалення механізму податкового регулювання інвестиційної діяльності на національному рівні. Саме тому на сьогодні актуальним є впровадження нових податкових інструментів, стимулів, пільг, які б, у свою чергу, були адаптовані для умов транзитивної економіки України. Потрібна також їх апробація на всіх рівнях, а також забезпечення максимальної стабільності українського законодавства, що є необхідною передумовою для активізації інвестиційної діяльності в Україні. Тому вважаємо необхідним подальше дослідження податкової політики як інструменту стимулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Література

1. Міжнародні рейтинги України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Варналій З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України /
3. Варналій, Д. Серебрянський // Економіка України. — 2010. — №5. — С. 64—65.
3. Сайт Державної податкової адміністрації України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>
4. Податковий кодекс України // Голос України. — 2010. — № 229—230 (4979—4980).
5. Вишневецький В. Шляхи вдосконалення системи податкової амортизації / В. Вишневецький, О. Вієцька // Економіка України. — 2011. — № 2. — С. 49—59.
6. Рейтинг простоти ведення бізнесу Doing Business — 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
7. Левошко Л. В. Податок на прибуток як інструмент регулювання підприємницької діяльності : Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Сучасний соціокультурний простір 2010». [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://intkonf.org/levoshko-lv-podatok-na-pributok-yak-instrument-regulyuvannya-pidpriemnitskoyi-diyalnosti/>

Стаття надійшла до редакції 30 квітня 2013 р.

УДК 657.421.32

Дуба В. М., к. е. н.,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ЧИННИКІВ ВНУТРІШНЬОГО ГУДВІЛУ

Розглянуто підходи науковців до відображення в бухгалтерському обліку інтелектуальних активів, які зумовлюють виникнення внутрішнього гудвілу як доданої вартості підприємства. Визначено основні проблеми бухгалтерського обліку інтелектуальних активів. Запропоновано правила обліку складових внутрішнього гудвілу як капіталовкладень у створення інтелектуальних активів.

Рассмотрены подходы ученых к отражению в бухгалтерском учете интеллектуальных активов, обуславливающие возникновение внутреннего гудвила как добавленной стоимости предприятия. Определены основные проблемы бухгалтерского учета интеллектуальных активов. Предложены правила учета составляющих внутреннего гудвила как капиталовложений в создание интеллектуальных активов.

The approaches of scientists to display in the accounting of intellectual assets which contribute to the emergence of internal goodwill as value-added businesses, are reconsidered. The main problems of intellectual assets accounting are redefined. The rules for accounting a component of internal goodwill as investment in the creation of intellectual assets are proposed.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, внутрішньостворений гудвіл, капіталізація активів, управління знаннями, трансформація рахунків.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, внутренне созданный гудвилл, капитализация активов, управления знаниями, трансформация счетов.

Key words: intelligen tresources, self-created goodwill, capitalization of assets, know ledgemanagement, transformation of accounts.

Традиційні погляди на інститут бухгалтерського обліку вимагають їх перегляду з врахуванням зростання ролі інтелектуальних ресурсів як ключового чинника зростання вартості інституційних одиниць. Останнім часом відмінності між балансовою і ринковою вартістю підприємств постійно збільшуються за рахунок того, що в обліку, згідно із діючими національними стандартами, відображається лише незначна частина вартості інтелектуальних ресурсів.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інституційних змін в економіці методика та організація обліку внутрішньо створених нематеріальних ресурсів суб'єктів господарювання обговорюється та є об'єктом пильної уваги економістів не тільки в Україні, але й у всьому світі. Розробка методики правил обліку інтелектуальних активів ведеться як на рівні окремих країн, так і міжнародних організацій. Дослідження теоретичних положень інституціональної економіки і діючої практики бухгалтерського обліку нематеріальних активів вітчизняних підприємств дозволило визначити низку невирішених проблем, серед яких: недостатнє дослідження економічної сутності інтелектуальних активів як результатів інтелектуального виробництва підприємства, недосконалість положень щодо визнання та зарахування на баланс підприємства складових внутрішнього гудвілу, що збільшують вартість інтелектуального капіталу підприємства. Перераховані проблемні питання та їх дискусійний характер, недостатня розробленість ряду питань в економічній літературі та нормативних документах, що регулюють облік інтелектуальних активів, підтверджують актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом над проблемами облікового відображення інтелектуальних активів як чинників створення нематеріальних переваг і внутрішнього гудвілу підприємства працювали Л. Барух, Е. Брукінг, С. Ф. Голов, П. Заровін, О. В. Кантаєва, С. Ф. Легенчук, Ю. Ю. Мороз, Я. В. Соколов, М. Л. Пятов, Н. М. Проскуріна, В. М. Хобта, Р. В. Романів, Н. М. Ткаченко, В. В. Травін, Г. Уманців, Т. Б. Циганова. Однак, через ряд об'єктивних причин багато проблемних питань, пов'язаних з обліком складових внутрішнього гудвілу, залишаються невирішеними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційна модель бухгалтерського обліку суперечить об'єктивній оцінці компанії, заважає економіці зберігати свою конкурентоспроможність за умов ринкової кон'юнктури, яка швидко змінюється. Розробка методики відображення інтелектуальних активів у пострадянському бухгалтерському обліку стала одним з найважливіших завдань його теорії та облікової практики.

З метою забезпечення адекватності показників фінансової звітності вимогам користувачів інформації висувається значна кількість пропозицій по включенню до складу об'єктів бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу, що виникає не лише при придбанні або приватизації (корпоратизації), а й під час звичайної діяльності підприємства. Зокрема, В. Травін пропонує розглядати внутрішній гудвіл як елемент національного багатства країни та зазначає, що методика бухгалтерського обліку, яка застосовується для відображення господарської діяльності підприємств в Україні не передбачає можливості застосування її до прояву такого елемента національного багатства країни на мікрорівні як внутрішній гудвіл [1, с. 196].

Про необхідність відображення в обліку внутрішнього гудвілу також свідчить критика зарубіжних дослідників сучасної системи бухгалтерського обліку. Так, на думку американської дослідниці Е. Брукінг [2, с. 160] існуючу систему необхідно перегляну-

ти, щоб і вона відображала потреби компаній третього тисячоліття. Зокрема, автор наголошує, що зміст графі «гудвіл» у фінансовій звітності необхідно розшифрувати і перейменувати відповідно до сучасних вимог користувачів облікової інформації.

На думку Г. Уманців [3, с. 23], внутрішній гудвіл, зокрема, його окремі елементи, які автор називає нематеріальними чинниками (витрати на дослідження і розробки, витрати на підвищення професійного рівня персоналу, рекламу, на створення брендів та інші витрати з формування ділової репутації підприємства), необхідно відображати у примітках до фінансової звітності. С. Ф. Голов запропонував розширити сферу застосування позабалансових рахунків для бухгалтерського відображення окремих елементів внутрішнього гудвілу (просування на ринок нового продукту, потенційні можливості, досвід, зацікавленість і гнучкість працівників, лояльність клієнтів) [4, с. 440].

Т. Б. Циганова [5, с. 21] пропонує надавати інформацію про внутрішній гудвіл підприємства в пояснювальній записці до річної бухгалтерської звітності. На думку Р. В. Романіва, при введенні гудвілу до складу активу балансу для забезпечення рівноваги у складі пасиву балансу слід увести окрему позицію в рахунку «Додатковий вкладений капітал» [6, с. 94]. Вважаємо, що дана пропозиція заслуговує на увагу, оскільки при відображенні тих складових внутрішнього гудвілу, які не входять до складу активів підприємства, слід виділяти джерело його утворення на відповідному пасивному рахунку.

Провівши аналіз існуючих поглядів дослідників, можна виділити такі підходи до відображення в бухгалтерському обліку інтелектуальних активів, що в існуючій обліковій практиці відносяться до неідентифікованих (рис. 1). Наведені підходи дозволяють створити передумови для побудови методології бухгалтерського обліку та аналізу інтелектуальних активів підприємства.

Заслуговує на увагу питання відображення на балансових рахунках бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу Я. В. Соколова і М. П. Пятова. Їх пропозиція полягає у тому, щоб внутрішній гудвіл відображати на синтетичному рахунку 010 «Внутрішній гудвіл» (російського Плану рахунків), до якого відкрити аналітичні рахунки у наступному розрізі 0101 «Здібності менеджерів та працівників компанії», 0102 «Відносини з постачальником», 0103 «База клієнтів», 0104 «Ділова репутація», 0105 «Бренд» [7, с. 47]. Автори праці вважають, що відображення в бухгалтерському обліку зазначених елементів потрібне для управлінських цілей, крім того, інформація, яка міститься по елементах буде не доступна для конкурентів.

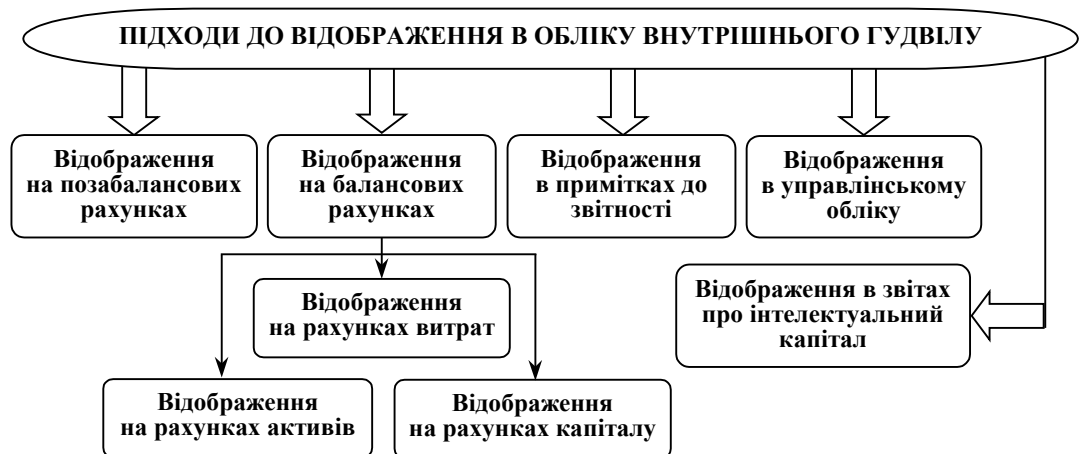


Рис. 1. Підходи до відображення інтелектуальних активів у системі бухгалтерського обліку

В інформаційній економіці внутрішній гудвіл, сформований підприємством за період свого існування, повинен стати об'єктом бухгалтерського обліку не тільки на момент здійснення продажу підприємства, але й повинен бути відображений у Балансі підприємства як актив у момент його визначення.

На думку В.Травіна, витрати на створення внутрішнього гудвілу необхідно капіталізувати та пропонує відображати їх на субрахунку 194 «Внутрішній гудвіл» за відповідними аналітичними рахунками в наступному розрізі [1, с. 196—197]: рахунок 194.1 «Економічні та інші привілеї»; рахунок 194.2 «Ділова репутація»; рахунок 194.3 «Імідж, створений персоналом»; рахунок 194.4 «Ділові зв'язки».

При цьому передбачається трансформація рахунків для відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних зі створенням внутрішнього гудвілу (табл. 1).

Таблиця 1

ТРАНСФОРМАЦІЯ РАХУНКІВ ДЛЯ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ, ПОВ'ЯЗАНИХ ЗІ СТВОРЕННЯМ ВНУТРІШНЬОГО ГУДВІЛУ (ЗА В. ТРАВІНИМ)

№ п/п	ІСНУЮЧИЙ ПОРЯДОК		ЗАПРОПОНОВАНИЙ ПОРЯДОК	
	Назва витрат	Рахунки бухгалтерського обліку	Елементи внутрішнього гудвілу	Субрахунки бухгалтерського обліку
1	Витрати, пов'язані з отриманням економічних та інших привілеїв	127 «Інші нематеріальні активи»	Економічні та інші привілеї, в тому числі: законодавчі пільги, державні замовлення, податкові пільги, державні гарантії, пільгові умови кредитування	194/1 «Економічні та інші привілеї»
2	Витрати на маркетинг і рекламу	93 «Витрати на збут»	Ділова репутація підприємства, в тому числі: витрати на здійснення маркетингу; на рекламу конкурентних переваг суб'єкта господарювання	194/2 «Ділова репутація»
3	Витрати на підготовку і перепідготовку кадрів	92 «Адміністративні витрати»	Імідж, створений персоналом, у тому числі: витрати на підготовку і перепідготовку кадрів, проходження семінарів, тренінгів	194/3 «Імідж, створений персоналом»
4	Витрати на підвищення ділової репутації підприємства	92 «Адміністративні витрати»	Ділові зв'язки підприємства, в тому числі: витрати на участь у виставках, конференціях, форумах, представницькі витрати	194/4 «Ділові зв'язки»

У той же час, при оцінці бізнесу, заснованого на знаннях, обов'язково повинен враховуватися кадровий потенціал. Адже саме уміння, знання і навички співробітників підприємства визначають успішність, створюють конкурентну перевагу, забезпечують ринкову ефективність і впливають на вартість підприємства. Отже, в діючу методику бухгалтерського обліку цим автором запропоновано внести зміни в частині капіталізації частини витрат, які обліковуються на рахунках 92 «Адміністративні витрати» та 93 «Витрати на збут», на субрахунку 194 «Внутрішній гудвіл». При цьому кореспонденція рахунків передбачається така (табл. 2).

Таблиця 2

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
З БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВНУТРІШНЬОГО ГУДВІЛУ (ЗА В. ТРАВІНИМ)**

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Відображені витрати на рекламування конкурентних переваг суб'єкта господарювання	194/2 «Ділова репутація»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
2	Відображені витрати на підвищення кваліфікації працівників: — за умови наявності підтверджуючого документу про позитивне проходження атестації з підвищення кваліфікації	194/3 «Імідж, створений персоналом»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
	— за відсутності підтверджуючого документу	92 «Адміністративні витрати»	
3	Відображені витрати на участь у конференції	194/4 «Ділові зв'язки»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»

Закінчення табл. 2

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
4	Відображені витрати на отримання технічних знань, які необхідні для забезпечення вміння використовувати нове обладнання	194/3 «Імідж, створений персоналом»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
5	Відображено витрати, які пов'язані з участю в професійних організаціях та асоціаціях	194/1 «Економічні та інші привілеї»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
6	Нараховано амортизацію на складові внутрішнього гудвілу:		
	— економічні та інші привілеї	92 «Адміністративні витрати»	13 «Амортизація необоротних активів»
	— маркетингова діяльність	93 «Витрати на збут»	
	— імідж, створений персоналом	92 «Адміністративні витрати»	
	— ділова репутація підприємства	92 «Адміністративні витрати»	

Враховуючи економічну природу внутрішнього гудвілу, його зміст може бути розкрито через поняття інтелектуального капіталу. Якщо перекласти на мову обліку, врахувавши принцип балансової рівності між майном підприємства та джерелами його утворення, внутрішній гудвіл необхідно відображати через об'єкти як активу, так і пасиву. Виходячи з того, що внутрішній гудвіл найреальніше оцінити в процесі комерціалізації інтелектуальних продуктів, найбільш репрезентативним найменуванням цього економічного явища є комерційні інтелектуальні активи. Таким чином, в активі балансу потрібно фіксувати комерційні інтелектуальні активи, а в пасиві — інтелектуальний капітал. Такий підхід дасть змогу пояснити структуру внутрішнього гудвілу, що підвищить якість управлінського аналізу складових економічного потенціалу підприємства.

Ю. Ю. Мороз [8, с. 229] пропонує змінити назву активного рахунку 19 з «Гудвіл» на «Комерційні активи», одночасно ввівши до нього субрахунок 192 «Гудвіл за справедливою вартістю». У свою чергу до зазначеного субрахунку підприємства він пропонує відкривати рахунки третього порядку: 1921 «Компетенція персоналу», 1922 «Організація господарської діяльності», 1923 «Позиція на ринку». Також він пропонує до рахунку 42 «Додатковий капітал» ввести субрахунок 426 «Інтелектуальний капітал», інформація на якому може накопичуватися в розрізі наступних рахунків 4261 «Людський капітал», 4262 «Організаційний (структурний) капітал», 4263 «Клієнтський (споживчий) капітал». Розвиваючи тезу щодо необхідності відображення гудвілу через об'єкти активів і капіталу, цей автор пропонує доповнити баланс підприємства додатковими статтями: в активі — комерційні активи, в пасиві — інтелектуальний капітал (табл. 3).

Таблиця 3

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ СКЛАДОВУ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА (ЗА Ю. Ю. МОРОЗОМ)**

Р-к 19 «Комерційні активи»	Р-к 426 «Інтелектуальний капітал»
Субрахунок 192 «Гудвіл за справедливою вартістю»:	
1921 «Компетенція персоналу», у т.ч.:	Р-к 4261 «Людський капітал»
— рівень освіти, знань, навичок персоналу	
— досвід роботи персоналу	
— здоров'я персоналу	
— творчі здібності	
— компетентність та професіоналізм персоналу	
— моральні цінності персоналу	
— культура праці персоналу	

Закінчення табл. 3

Р-к 19 «Комерційні активи»	Р-к 426 «Інтелектуальний капітал»
Субрахунок 192 «Гудвіл за справедливою вартістю»:	
1922 «Організація господарської діяльності», у т.ч.:	Р-к 4262 «Організаційний (структурний) капітал»
— бази даних	
— комунікаційні системи	
— організаційна структура	
— етика бізнесу	
— культура організації	
— філософія управління	
— електронні мережі	
— система управління бізнесом	
1923 «Позиція на ринку», у т.ч.:	Р-к 4263 «Клієнтський (споживчий) капітал»
— зв'язки з клієнтами	
— інформація про клієнтів	
— історія взаємовідносин з клієнтами	
— рівень виконання контрактних зобов'язань	
— торгова марка (бренд)	

Необхідно підкреслити, що переважна більшість учених, які досліджують проблеми обліку складових внутрішнього гудвілу на балансових рахунках, наголошують на необхідності обліку здібностей і компетенцій персоналу, або ж людського капіталу. З цього приводу варто згадати «Економікс» К. Макконела та С. Брю, які у свій час зазначали, що «інвестиції у людський капітал — це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію та здібності і тим самим продуктивність праці робітників. Витрати, які сприяють підвищенню будь-якої продуктивності, можна розглядати як інвестиції, адже поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати будуть багаторазово компенсовані зростим потоком доходів у майбутньому» [9, с. 171].

На сьогоднішній день у світовій практиці існують два принципових підходи до обліку людських ресурсів: модель активів — «хронологічна модель витрат» і модель корисності. Перша передбачає ведення обліку витрат на капітал і його амортизацію; друга — безпосередньо оцінку ефекту тих або тих кадрових інвестицій. Вітчизняна облікова теорія і практика у значній мірі тяжіє до хронологічної моделі витрат на капітальні вкладення, тому необхідно враховувати цей аспект в обліку нематеріальних активів, створених персоналом підприємства.

Одним з основних недоліків чинних стандартів бухгалтерського обліку є відсутність єдиної системи регістрів і рахунків для відображення витрат інноваційної діяльності. Існуючі облікові моделі не адекватні розмаїттю інноваційних процесів і не дають достатньо достовірних даних про вкладення підприємств у наукові дослідження та розробки. Підхід, запропонований О. В. Кантаєвою [10], який охоплює інноваційну сферу діяльності, передбачає відкриття до рахунку 12 «Нематеріальні активи» таких субрахунків: 121 «Невідчутні активи», у тому числі 121.1 «Інтелектуальний капітал підприємства», 121.2 «Внутрішній гудвіл», 121.3 «Права власності, що належать зовнішнім суб'єктам» та субрахунок 122 «Інноваційні продукти», у тому числі 122.1. «Інноваційні розробки з нової техніки», 122.2. «Інноваційні розробки з прогресивної технології», 122.3 «Інноваційні розробки з системи організації виробництва та управління».

Згідно п. 9 ПСБО 8 «Нематеріальні активи», не визнаються нематеріальними активами, а підлягають відображенню у складі витрат звітного періоду, в якому вони були здійснені, витрати на підвищення ділової репутації, створення торговельних марок (знаків) [11]. В означеному контексті у статті Г. Уманців [12, с. 10] наводиться пропозиція щодо класифікації витрат, пов'язаних з розробкою, реєстрацією торговельної марки та рекламною кампанією (брендінгом) за двома групами: витрати, що пов'язані зі створен-

ням торговельної марки та витрати, які впливають на формування ринкової вартості торговельної марки при її використанні. Для узагальнення цих витрат в обліку цим автором запропоновано використання аналітичного рахунку 9411 «Витрати на створення і використання торговельних марок», що забезпечить можливість ідентифікації сум зазначених вище витрат та їх використання в процесі оцінки ринкової вартості.

Слід відмітити, що в багатьох випадках торговельні марки створюються підприємством не лише для підвищення ділової репутації, а насамперед як засіб ведення конкурентної боротьби за ринок або з метою продажу (надання) права на використання торговельної марки та отримання від цього економічної вигоди. При цьому з точки зору цивільного права (ст. 495 Цивільного кодексу України) торговельні марки як створені самостійно, так і придбані (отримані) за наявності свідоцтва на них є об'єктами інтелектуальної власності відповідного суб'єкта.

Варто підкреслити, що впровадження методів управління організацією, яка спирається на знання, вимагає: 1) інвестицій в інформаційні і комунікаційні технології; 2) інвестицій у дослідження і розвиток; 3) ефективного управління інформацією і комунікацією; 4) справного управління інноваціями; 5) інвестицій у розвиток працівників; 6) створення зв'язків із зацікавленими особами, укладання стратегічних альянсів.

З метою аналітичного обліку та ефективності управління нематеріальними активами проф. Н. М. Ткаченко пропонує до рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» відкрити субрахунки [13]:

1541 «Внесені нематеріальні активи засновниками»

1542 «Придбані нематеріальні активи»

1543 «Створені нематеріальні активи власними силами».

У П(С)БО 8 подається термін «Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи», тобто капітальні інвестиції у придбання, створення і модернізацію нематеріальних активів, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося. Для чіткого, достовірного обліку інвестиційних операцій, які пов'язані з нематеріальними активами, а також для підвищення аналітичного рівня облікової інформації автором Я. Ізмайловим [14] пропонується до субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» ввести аналітичний рахунок 1549 «Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи». На останньому слід відображати нематеріальні активи, що готові до використання, але на них ще не отриманий патент чи інші дозвільні документи, які необхідні для введення нематеріальних активів до експлуатації, або коли майже готові нематеріальні активи не використовуються більш як один рік через неповну готовність.

Облік «синергетичних ефектів» запропоновано С. Ф. Легенчуком [15], вони виникають у результаті взаємодії інтелектуальних активів підприємства, які не знайшли свого облікового відображення (тобто всіх інших інтелектуальних активів окрім інтелектуальної власності). Синергетичні ефекти пропонується відображати в активі балансу на субрахунку 193 «Синергетичні ефекти», оскільки вони є результатом взаємодії активів, як і гудвіл. Для відображення в обліку синергетичного ефекту в пасиві запропоновано введення рахунку «Синергетичний капітал» з відображенням його у складі додаткового капіталу на рахунку 428.

Підхід до обліку інтелектуального капіталу, за яким він ототожнюється з гудвілом, передбачає відображення його на рахунку 19 «Гудвіл», при чому вартість цього активу визначається як різниця між вартістю підприємства на ринку та його активами. Гудвіл може бути від'ємним, але це не буде означати, що інтелектуального капіталу немає. Підхід умовний і в основному він критикується науковцями через недоліки в оцінці гудвілу. Хоча має сенс теза про те, що вартість підприємства на ринку в XXI столітті визначається залученням інноваційних технологій і, як наслідок, формування інтелектуального капіталу фірми.

Класичний підхід передбачає відображення в обліку інтелектуального капіталу згідно законодавства, а саме на рахунку 12 «Нематеріальні активи». На балансі підприємства відображається майже весь ринковий і структурний капітал, об'єкти яких належать до інтелектуальної власності.

Суцільний облік усіх складових інтелектуального капіталу передбачає використання балансових і позабалансових рахунків і спеціальної управлінської звітності.

Огляд пропозицій і рекомендацій вітчизняних і зарубіжних вчених щодо відображення компонентів внутрішнього гудвілу на балансових рахунках показав, що основними проблемами бухгалтерського обліку інтелектуальних активів є:

1. Згідно з чинними міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку значна частина витрат, пов'язаних із створенням інтелектуальних активів, враховується як витрати звітного періоду або як використання прибутку, а створені при цьому нематеріальні активи не враховуються на балансі.

2. Алгоритм формування вартості ідентифікованих нематеріальних активів відтворює правила формування первісної вартості основних засобів. Тому у відношенні значної частини витрат, які по суті є вкладеннями в компоненти інтелектуальних активів, МСФЗ 38 містить пряму заборону на їх капіталізацію.

3. Для підтримання здатності інтелектуальних активів приносити економічні вигоди необхідно здійснювати періодичні вкладення. Така властивість інтелектуальних активів робить малопридатним для їх обліку алгоритм обліку нематеріальних активів за первісною вартістю.

Отже, проблема відсутності ідентифікованого обліку та відображення на балансі інтелектуальних активів (компонентів «внутрішнього гудвілу») створює труднощі бухгалтерського обліку вкладень у їх створення. Фундаментальна проблема полягає у тому, що витрати, які є капіталовкладеннями, не ставляться у відповідність майбутнім доходам, що можуть виникнути завдяки цим витратам. У результаті «розривається зв'язок між фінансовою інформацією та ринковою вартістю».

Бухгалтерський облік інтелектуальних активів (неідентифікованих нематеріальних активів, компонентів внутрішнього гудвілу) пропонується здійснювати за такими правилами:

1) інтелектуальні активи повинні обліковуватися на рахунку 192 «Гудвіл, створений власними силами» в момент отримання прав, що надають можливість отримувати економічні вигоди. До вказаної дати всі витрати, пов'язані з одержанням такого права, відображаються на окремому спеціальному субрахунку рахунку довгострокових інвестицій 15 «Капітальні інвестиції» (наприклад, субрахунок 156 «Створення інтелектуальних активів», якщо підприємство застосовує Інструкцію про застосування Плану рахунків та використовує субрахунки, визначені цією Інструкцією);

2) враховуючи об'єктивно існуючий процес дифузії виключних прав підприємства на отримання економічних вигід, облікова вартість інтелектуальних активів не може і не повинна бути статичною. Це означає, що всі подальші вкладення в інтелектуальні активи також спочатку обліковуються на рахунку 156.

Для реалізації викладених правил пропонується виокремити зі складу витрат, що обліковуються на сьогоднішній день на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 941 «Витрати на дослідження і розробки», витрати, що фактично є вкладеннями в інтелектуальні активи.

Література

1. Травін В. В. Особливості організації бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу як прояву соціального капіталу на мікроекономічному рівні / В. В. Травін // Вісник ЖДТУ. — 2010. — №2 (52). — С. 192—199.
2. *Brooking A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise* / A. Brooking. — London: International Thomson Business Press, 1996. — 224 p.
3. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства, проблеми оцінки та обліку / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 9. — С. 20—23.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. — К. : Центр навч. літ-ри, 2007. — 522 с.
5. Цыганова Т. Б. Развитие методики стоимостной оценки объектов бухгалтерского учета: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.12 / Татьяна Борисовна Цыганова. — Йошкар-Ола, 2011. — 23 с.

6. Сучасні проблеми обліку: монографія / За ред. докт. екон. наук, проф. М. С. Пушкаря. — Тернопіль : ТНЕУ, 2010. — 268 с.
7. Соколов Я. В. Гудвил: «новая» категория бухгалтерского учета / Я. В. Соколов, М. Л. Пятов // Бухгалтерский учет. — 1997. — № 2. — С. 46—50.
8. Мороз Ю. Ю. Об'єкти моніторингу комерційних активів як складової економічного потенціалу підприємства [Текст] / Ю. Мороз // Міжнародний збірник наукових праць / Житомирський державний технологічний університет. — 2010. — Вип. 2(17). — С. 225—231.
9. Макконнелл К. Р. Экономикс: В 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. А. Брю; пер. с англ.; Т. 1. — Баку: Азербайджан, 1992. — 399 с.
10. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): Учебник / Под ред. В. И. Кошкина. — М.: ЭКМОС, 2002. — 944 с.
11. Кантаєва О. В. Питання розвитку теорії та практики обліку і аналізу інноваційної діяльності підприємств [Текст] / О. В. Кантаєва // Бухгалтерський облік та аудит. — 2009. — № 4. — С. 25—31.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (із змінами), затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx>
13. Уманців Г. Методологічні засади обліку торговельних марок [Текст] / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 6. — С. 3—10.
14. Ткаченко Н. М. Теоретико-методологічні аспекти обліку нематеріальних активів / Н. М. Ткаченко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. — 2010. — № 36. — С. 89—93.
15. Ізмайлов Я. О. Облік незавершених капітальних інвестицій в нематеріальні активи за П(С)БО та МСФЗ / Я. О. Ізмайлов // Управління розвитком. — 2010. — № 20 (96). — С. 47—48.

Стаття надійшла до редакції 15 травня 2013 р.

УДК 336.71

Ходакевич С. І.,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БАНКІВСЬКА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку банківської інфраструктури України з позицій функціонального та інституційного забезпечення. Приведено характеристику та оцінку діяльності основних елементів банківської інфраструктури. Надано оцінку ступеня розвитку банківської інфраструктури.

В статье анализируется современное состояние развития банковской инфраструктуры Украины с позиций функционального и институционального обеспечения. Приводится характеристика и оценка деятельности основных элементов банковской инфраструктуры. Дается оценка степени развития банковской инфраструктуры.

In the article modern development of bank infrastructure of Ukraine status is analysed from positions of the functional and institutional providing. Description over and estimation of activity of basic elements of bank infrastructure are brought. The estimation of degree of development of bank infrastructure is given.

Ключові слова: банківська інфраструктура, банківська діяльність, банківська система, Національний банк України, бюро кредитних історій, колекторські агентства.

Ключевые слова: банковская инфраструктура, банковская деятельность, банковская система, Национальный банк Украины, бюро кредитных историй, коллекторские агентства.

Key words: bank infrastructure, bank activity, banking system, National bank of Ukraine, bureau of credit histories, collection agency.

Постановка проблеми. Розвиток банківського бізнесу залежить не лише від макроекономічних чинників і грошово-кредитної політики, але й від ступеня розвитку банківської інфраструктури. Це витікає з того, що інфраструктура дозволяє банкам оперативнo мати доступ до фінансових ресурсів, інформувати споживачів про нові продукти, підвищити безпеку банківського бізнесу, скоротити витрати виробництва і реалізації банківських послуг і т. д. Однак, відсутність чітко сформованої банківської інфраструктури, адекватного взаємозв'язку і координації між інститутами банківської інфраструктури на макро- і мікрорівні є в сучасних умовах причиною виникнення специфічних функціональних ризиків для кредитних організацій, а, отже, і для усієї банківської системи. Варто відмітити, що особливу затребуваність представляє аналіз інститутів, які працюють і якими необхідно доповнити склад банківської інфраструктури.

Аналіз джерел та публікацій. Дослідженням банківської інфраструктури приділяють увагу вітчизняні і російські учені М. Савлук, А. Дробязко, Н. Бровкіна, Ю. Коваленко, В. Опарін, В. Федосов, О. Котов, О. Курганова та ін. Однак питання розвитку банківської інфраструктури залишається не дослідженим і потребує подальшого опрацювання.

Мета дослідження — визначення та характеристика діяльності основних елементів банківської інфраструктури, оцінка адекватності інститутів банківської інфраструктури розвитку банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, основна функція банків у рамках банківської системи — безпосереднє надання банківських послуг своїм клієнтам. Проте, перш ніж банківська послуга буде безпосередньо спожита клієнтом, її необхідно створити і забезпечити доведення до клієнта. Очевидно, що в сучасній економіці ключова роль у створенні і доведенні банківських послуг до банківської клієнтури належить саме банківській інфраструктурі. Це простежується на усіх етапах розробки і надання банківської послуги: обґрунтування необхідності надання клієнтам нової банківської послуги, створення нової послуги, її просування і безпосереднє надання клієнтам. Зокрема, банківська інфраструктура забезпечує комерційні банки висококваліфікованими фахівцями банківської справи, необхідним устаткуванням, надає комерційну, правову і маркетингову інформацію, доводить банківські послуги до їх споживачів шляхом інструментів просування і т.д.

Велика частина приведених нижче даних не може бути інтерпретована як повна картина стану банківської інфраструктури в Україні. Проте, вона цілком дозволяє судити про рівень розвитку банківської інфраструктури на сучасному етапі розвитку банківської системи України.

Банківська інфраструктура характеризується великим різноманіттям елементів, що входять в неї. Перш ніж перейти до характеристики елементів банківської інфраструктури, відмітимо, що вона має функціональний і інституціональний аспекти. З інституціональних позицій її складають спеціалізовані підприємства і організації (фірми), які орієнтовані виключно на обслуговування комерційних банків, а також неспеціалізовані фірми, які орієнтовані на інші сегменти ринку, але в число споживачів їх товарів і послуг входять і комерційні банки. З функціональних позицій інфраструктура банківського бізнесу може бути охарактеризована відповідно до виділених функціональних елементів, тобто забезпечення виробничої складової банківської діяльності, просування банківських продуктів і послуг, забезпечення безпеки банківської діяльності, науково-методичне та кадрове забезпечення, забезпечення захисту інтересів учасників ринку банківських послуг.

Також треба зазначити, що розвиток банківської інфраструктури тісно пов'язаний з проблемами регулювання банківського сектору. По-перше, частина об'єктів інфраструктури створюється державою для захисту найуразливіших учасників ринку, зниження ризиків у процесі ринкових трансакцій. По-друге, розвиток інфраструктури сприяє формуванню ринкових інститутів. По-третє, у багатьох випадках організації інфраструктури самі є об'єктами державного регулювання, спрямованого, з одного боку, на розвиток і зміцнення ринкових стосунків, а з іншого — на запобігання зловживань і шахрайства.

Можна сказати, що організації (елементи) банківської інфраструктури створюються у відповідності з різними завданнями. Серед них можна виділити:

- організації, що захищають найуразливіших учасників ринку банківських послуг (фонд страхування вкладів, Всеукраїнська громадська організація захисту прав споживачів фінансових послуг <http://vseukrayinska-gromadska-organzatsiya-zahistu-prav.uarrom.net/>, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів (Держспоживінспекція України) <http://www.dsiu.gov.ua/content/polojennya.html>;
- професійні саморегулюючі організації учасників ринку (банківські асоціації, союзи);
- організації, що допомагають учасникам ринку в пошуку необхідного продукту та послуги на кращих для них умовах (рейтингові агентства, кредитні брокери);
- організації, що знижують ризики і оптимізують діяльність банків (бюро кредитних історій, колекторські агентства, фірми, що здійснюють технологічні новації і технічне обслуговування кредитних організацій, рейтингові агентства, страхові компанії);
- структури, що здійснюють інформаційне забезпечення учасників ринку (консалтингові та маркетингові компанії, рейтингові агентства, професійні періодичні видання, телевізійні канали);
- наукові та навчальні заклади, які надають наукове, методичне та кадрове забезпечення для банківських установ.

З метою аналізу функціональних та інституційних характеристик елементів банківської інфраструктури розглянемо кожен елемент.

Основною організацією, яка захищає найуразливіших учасників ринку в Україні є Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (Указ Президента України від 10 вересня 1998 року № 996/98). Фонд наділений повноваженнями виплачувати вкладникам відшкодування по вкладах при настанні страхового випадку, вести реєстр банків — учасників системи страхування вкладів, контролювати формування фонду страхування вкладів, управляти коштами фонду страхування. З 21 вересня 2012 року функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб і діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб регулюється Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [1].

З метою захисту та просування своїх інтересів банки створили такі елементи інфраструктури, як банківські союзи і асоціації. Найзначимішими на сьогодні є Асоціація українських банків, Асоціація «Український Кредитно-Банківський Союз» і Національна асоціація банків України. В умовах нерозвиненої нормативно-правової бази асоціації захищають інтереси передусім малих і середніх, регіональних банків, виходять з пропозиціями про внесення змін до законодавства, організовують обговорення найбільш злободенних питань розвитку кредитного ринку, здійснюють координацію зусиль учасників цих об'єднань. Однак, основну роль у розробці нормативно-правового забезпечення банківської діяльності в Україні відіграє Національний банк України (НБУ).

Як було зазначено, організаціями, що допомагають потенційним учасникам ринку в пошуку необхідного продукту та послуги на кращих для них умовах виступають рейтингові агентства та кредитні брокери.

Рейтингові агентства оцінюють загальну кредитоспроможність суб'єктів ринку (кредитні організації, промислові підприємства, регіональні і муніципальні адміністрації), а також якість окремих зобов'язань. В Україні працюють 9 агентств, рейтингові оцінки яких офіційно визнаються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. До них відносяться 6 українських компаній, включених до реєстру уповноважених рейтингових агентств Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку — це «Кредит-Рейтинг», «IBI-Rating», «Українське кредитно-рейтингове агентство», «Експерт-Рейтинг», «Рюрик», «Стандарт-Рейтинг», а також 3 міжнародні агентства: Fitch Ratings, Moody's Investors Service, Standard & Poor's [2]. Кредитний рейтинг є необхідною умовою для отримання об'єктивної оцінки інвестора і ухвалення рішення про укладенні договору синдикованого кредитування, здійснення облігаційних позик, продажу або застави пакетів акцій. Інвестори не лише

враховують кредитні рейтинги у момент прийняття рішень, але і відстежують їх зміни впродовж усього терміну обертання інструментів. Цікавим є те, що послугами рейтингових агентств користуються і самі банки (в зв'язку з чим знижуються витрати на дослідження кредитних ризиків). Незважаючи на це, сьогодні в умовах високих ризиків, важливою проблемою інформаційно-аналітичного забезпечення суб'єктів банківської діяльності в Україні є організація на якісно новому рівні рейтингових послуг (криза показала низьку якість рейтингів, не пропрацьованість порядку офіційного визнання якості методик при присвоєнні рейтингів, відсутність законодавства, яке б регулювало діяльність рейтингових агентств, їх права, обов'язки). Актуальність вирішення даної проблеми зростає в мовах впровадження в банківську практику вимог Базельського комітету по удосконаленню моделі оцінки кредитного ризику і достатності власного капіталу банків. У той же час одним з основних постачальників статистичної та аналітичної інформації на ринок є НБУ, який має найбільшу базу даних, однак остання в основному використовується для реалізації функцій регулювання грошового обороту та нагляду за банками.

Кредитний брокер — це спеціалізована компанія, яка надає допомогу клієнтові в отриманні кредиту, його обслуговуванні, а при необхідності — в реструктуризації і погашенні кредиту. Сьогодні значення діяльності брокерських фірм росте передусім на ринку іпотечного кредитування. Це пов'язано з тим, що процедура надання іпотечного кредиту досить складна, припускає значні суми і терміни кредитування. Процедура отримання іпотечного кредиту вимагає підготовки великої кількості документів, що підтверджують оформлення угод з придбання нерухомості, її страхування, оформлення застави. Рекомендації по вибору кредитної організації, підготовка необхідної документації є функціями кредитного брокера. У більшості випадків кредитний брокер забезпечує повний супровід угоди.

З метою підвищення професійного рівня брокерів здійснюється підготовка їх співробітників на базі вищих навчальних закладів країни. Співробітники кредитних брокерських фірм, що пройшли спеціальну підготовку, отримують сертифікати, що підтверджують їх право на професійну діяльність. У перспективі співпраця з кредитними брокерами буде зручна і вигідна як для позичальників, так і для кредитних організацій. У першому випадку економиться час клієнта, розробляється продукт виходячи їх конкретних фінансових умов потенційного позичальника. У другому випадку кредитні організації, працюючи з професійними учасниками ринку, зможуть економити на витратах, перевіряючи кредитоспроможність позичальника, правильність оформлення стандартних документів.

Організаціями, що знижують ризики і оптимізують діяльність банківських установ виступають: рейтингові агентства, бюро кредитних історій, колекторські агентства, фірми, що здійснюють технологічні новації і технічне обслуговування.

Очевидно, що серед різних інформаційних потоків виділяється інформація, необхідна банкам для здійснення операцій пов'язаних з високою мірою ризику. Характеризуючи цей сегмент банківської інфраструктури, відразу слід зазначити, що найбільш проблемною зоною є інформаційне забезпечення операцій по кредитуванню. Кредитні ризики є основним джерелом банківських збитків. Так, за даними Національного банку України, Аджє, за даними НБУ на 01.03.2013 обсяг простроченої заборгованості за кредитами становить 75,6 млрд грн. Банками сформовано 147,7 млрд грн (або 12,6% кредитного портфелю) резервів на відшкодування можливих втрат під кредитні операції» [3]. Використання цього резерву пов'язано зі збільшенням витрат комерційного банку і як наслідок скороченням банківського прибутку. Очевидно, що саме величина кредитного ризику примушує активно шукати шляхи захисту комерційного банку від недобросовісних позичальників. Логічним вирішенням цієї проблеми є робота з одного боку інституту кредитних історій, який дозволяє оцінити кредитну репутацію банківського позичальника, а з іншого боку — інформаційно-рейтингових агентств, що акумулюють різну інформацію про положення і діяльність позичальника і привласнюють їм той або той рейтинг кредитоспроможності.

Після прийняття Закону України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» від 23 червня 2005 р. за № 2704-IV на ринку почали активно працювати бюро кредитних історій [4]. З ухваленням закону були визначені зміст кредитних історій, права і обов'язки бюро кредитних історій, порядок їх ліквідації або реорганізації; основні принципи державного контролю і нагляду за діяльністю бюро, основи ведення каталогу. Бюро зіставляють отримані від комерційних банків відомості про позичальника з інформацією з інших джерел (суди, державні реєстраційні і податкові органи і так далі) і формують дос'є на кожного позичальника. Бюро кредитних історій зобов'язане мати ліцензію на здійснення діяльності по технічному захисту конфіденційної інформації. Регулятором діяльності кредитних бюро є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). Діяльність бюро кредитних історій пов'язана з наданням послуг за поданням кредитних звітів, складанням на основі власних методик оцінних (скорингових) індивідуальних рейтингів позичальників і наданням їх зацікавленим кредитним організаціям. Кредитні бюро покликані понизити кредитні ризики банків, скоротити їх час і витрати на оцінку кредитоспроможності клієнта, а позичальникам — скоротити час на отримання кредиту і понизити його вартість. На початок 2013 р. в Україні було зареєстровано 7 бюро кредитних історій: ПАТ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій», ПАТ «Міжнародне бюро кредитних історій», ТОВ «Українське бюро кредитних історій», ТОВ «Бюро кредитних історій «РУССКИЙ СТАНДАРТ», ТОВ «Незалежне бюро кредитних історій», ТОВ «Бюро кредитних історій «Українське кредитне бюро», ПАТ «Бюро кредитних історій «Фенікс» [5]. Нині бюро кредитних історій знаходяться у стадії формування бази даних, напрацювання методик аналізу кредитних історій і складання скорингових оцінок позичальників. Надалі дані і напрацювання кредитних бюро будуть значно більш затребувані комерційними банками. По-перше, бюро кредитних історій забезпечують кращу інформованість банків про потенційних позичальників і дозволяють точніше прогнозувати зворотність позик, що зменшує ризик виникнення проблеми негативного відбору. Акумуляуючи інформацію, отриману від багатьох кредиторів впродовж декількох років, бюро кредитних історій мають базу даних для формування широкого інформаційного поля і побудови статистичних моделей оцінки ризику кредитування. По-друге, знижується вартість пошуку інформації про клієнтів. Це сприяє вирівнюванню інформаційного поля усередині кредитного ринку і примушує кредиторів установлювати конкурентні ціни па свої ресурси. По-третє, діяльність бюро кредитних історій дисциплінує позичальників із-за реальної загрози нанесення істотного збитку їх репутації в очах потенційних кредиторів. Подальша співпраця між банками і кредитними бюро дозволить значно спростити процедуру отримання кредиту за рахунок більш оперативного ухвалення рішення по кредитній заявці і зменшення кількості документів, що подаються потенційним позичальником. Крім того, наявність достатніх відомостей про позичальника у базі кредитних бюро сприятиме скороченню витрат банку, пов'язаних з аналізом його кредитоспроможності. У перспективі позичальники мають право чекати від банків зниження ставок за кредитами: при зниженні кредитного ризику банку немає необхідності закладати в рівень відсотка ризик неповернення позикових коштів. Передбачається, що, коли кредитні бюро запрацюють в повну силу, комерційному банку буде достатньо зробити запит у кредитне бюро і отримати від нього інформацію в електронному вигляді в режимі он-лайн. Причому інформація ця може бути видана вже в обробленому виді — кредитне бюро оцінить платоспроможність позичальника у балах. Ґрунтуючись на оцінці, отриманій від кредитного бюро, банк приймає подальше рішення про розвиток кредитних стосунків з клієнтом. Однак, незважаючи на такі позитивні сторони діяльності кредитних бюро, можна виділити основні недоліки діяльності останніх в Україні: відсутність єдиної бази даних кредитних історій в результаті відокремленості в роботі кредитних бюро, недовіра позичальників банку, які відмовляються від передачі інформації про себе до бюро кредитних історій. Виходом з такої ситуації могло стати ство-

рення на базі НБУ централізованої бази даних звітності клієнтів на умовах доступу до неї банків та інших кредитних організацій.

Перші професійні колекторські компанії з'явилися на ринку України в 2006—2007 рр. Переважна більшість з них були створені на базі структурних підрозділів, які займалися роботою повернення проблемних боргів банків з іноземним капіталом. Треба зазначити, що колекторна діяльність включає послуги, пов'язані з поверненням боргів або купівлею боргів юридичних і фізичних осіб. Діяльність по поверненню боргів здійснюється колекторним агентством на підставі договору переуступання боргу, надання послуг, виконання функцій агента. Припускає досудові дії з повернення боргу (збір інформації про боржників, що ховаються, і про їх майнове положення, нагадування боржникам про існуючі заборгованості, попередження про наслідки невиконання боргових зобов'язань), участь від імені банку в судовому та виконавчому провадженні, контроль за погашенням боргових зобов'язань. Купівля боргів фізичних і юридичних осіб (купівля прав вимоги за боргами) здійснюється колекторним агентством на підставі договору поступки права вимоги до боржника після оцінки кредитного портфеля і узгодження вартості послуг. Як правило, колекторські агентства спеціалізуються або на наданні послуг з повернення споживчих кредитів, або на наданні послуг з погашення простроченої заборгованості корпоративних клієнтів. У першому випадку найбільш значимими є юридична сторона справи, знання психології різних типів клієнтів, у другому випадку — уміння оперативно розібратися у бухгалтерії клієнта і прийняти вірні рішення. В Україні, за різними оцінками, працює від 100 до 200 таких компаній. Значний розкид даних пояснюється тим, що чимало їх працює на нелегальній або напівлегальній основі, що свідчить про неврегульованість даного інституту банківської інфраструктури [6].

Що стосується розвитку банківського страхування, то тут, на наш погляд, спостерігається недостатній розвиток банківської інфраструктури. Попри те, що об'єм страхового бізнесу рік від року зростає, не можна сказати, що активно розвивається і банківське кредитування. Річ у тому, що на цьому ринку є певна специфіка, пов'язана зі значним обсягом «нестандартних» ризиків, характерних саме, — і тільки — для банків. Якщо стандартні види страхування, такі як страхування будівель і устаткування, а також добровільне медичне страхування співробітників, є цілком ринковими і конкурентними, то із страхуванням відповідальності і з комплексним страхуванням банку (що включає ризики шахрайства співробітників і ризики втрати інформації) все йде складніше. Проте на страховому ринку України активно розвивається страхування ризиків, що виникають при проведенні кредитних операцій. Страхуванню підлягають: заставне майно при кредитуванні юридичних осіб, предмети лізингу, а також життя і майно позичальника при іпотечному кредитуванні і споживчому кредитуванні фізичних осіб. В той же час, як вважає Дробязко А., страхування кредитних ризиків з інших напрямів кредитування поки ще не набуло належного розвитку [7, с. 17]. Хоча тут основною проблемою є наявність банківської акредитації для страхової компанії.

Сьогодні домінантою банківської інфраструктури є технологічна складова банків. Як показує практика, з кожним роком досить стрімко проходять зміни як у розвитку суспільства, так і в інформаційно-технологічній сфері. А це, водночас, істотно впливає на розвиток новітніх технологій у банківській системі та на їх основі — забезпечення конкурентоздатності кожної банківської установи і забезпечення високого рівня обслуговування своїх клієнтів і надання їм широкого спектра послуг, а також підвищення безпеки банківського бізнесу [8, с. 11—12]. До організації інформаційно-технологічного забезпечення банківської діяльності пред'являється ряд вимог (ініціатором цих вимог виступає не тільки ринок, але й НБУ). Найважливішими з них є: забезпечення для багатьох користувачів роботи з даними в режимі реального часу, надання для обміну інформацією можливості експорту (імпорту) даних у різних форматах, безпека зберігання і передачі банківської інформації, збереження цілісності інформації при відмові апаратури.

З розширенням застосування інтернет-банкінгу, мобільного банкінгу, WAP-банкінгу загострилася проблема забезпечення безпеки зберігання і передачі інфор-

мації. Процес модернізації банківської діяльності останніми роками пов'язаний з впровадженням у кредитних організаціях банківських автоматизованих систем і технологій дистанційного банківського обслуговування. Це дозволяє істотно розширити клієнтську базу кредитних організацій і пропозицію банківських послуг. Недостатні потужності технічної бази банків у сучасний період дещо стримують розвиток нових послуг, пов'язаних з кредитними картками і електронними платежами. Для використання переваг інформаційних технологій ринок вимагає підвищення операційної сумісності платіжної інфраструктури (процесінгових центрів, банкоматів, терміналів) і централізації клірингових, розрахункових послуг на основі створення єдиних правил і стандартів. Впровадження нових технологій і нових банківських продуктів дозволяє кредитним організаціям істотно підвищити швидкість і якість проведення банківських операцій, спрощує здійснення розрахунків для населення, створює умови для просування банківських продуктів і послуг у віддалені регіони з низьким рівнем розвитку банківського обслуговування, а також на території, де відсутні кредитні організації, їх філії або внутрішні структурні підрозділи. Проблема впровадження таких технологій у банківську діяльність досить часто впирається у можливість фінансування таких витрат банками.

Наступним елементом банківської інфраструктури є науково-методичне та кадрове забезпечення банківської діяльності. Тут слід зазначити, що банківська інфраструктура в законодавчій і методологічній частині істотно перевершує інші галузі економіки. Між тим, основним постачальником нормативної і методологічної інформації для комерційних банків являється Національний банк України, а це явно не достатньо. Банківська галузь за витратами на наукові дослідження є однією з найменш наукомістких. Основні інноваційні витрати складає розробка нового програмного забезпечення, інші напрями банківської діяльності залишаються відірваними від науки. Потребу в кваліфікованих кадрах для банків заповнюють різні як державні, та і недержавні освітні установи і консалтингові фірми, що здійснюють підготовку та перепідготовку банківських кадрів у рамках основної та додаткової професійної освіти у вигляді семінарів і тренінгів. Досить поширеним методом підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів стало створення на базі банків власних освітніх «університетів». І хоча це ще додаткова витратна частина для банків, це свідчить про недостатню або відсутню кваліфіковану підготовку вузькоспеціалізованих кадрів, яку здійснюють класичні учбові заклади. Досить сильні позиції в кадровому забезпеченні банківської діяльності має НБУ, який проводить науково-практичні і повчальні семінари для банківських працівників, має у своїй структурі вищі навчальні заклади з підготовки банківських кадрів. Отже, при розвиненій інституційно кадровій інфраструктурі банківського бізнесу, спостерігається її функціональна нерозвиненість у силу відсутності вузьких фахівців високої кваліфікації і відсутності інститутів, покликаних таких фахівців готувати.

Висновки. Вважається, що банківська інфраструктура за ступенем відповідності розвитку банківського сектору може характеризуватись як перспективна, адекватна та запізнiла [9, с. 323]. Можна сказати, що інфраструктура банківського бізнесу в Україні розвинена неоднорідно. Одні елементи банківської інфраструктури є досить розвиненими (виробничо-технічне забезпечення), а інші знаходяться в зачатковому стані (інформаційно-аналітичне забезпечення). Крім того, на наш погляд, інституційно банківська інфраструктура є розвиненішою, ніж функціонально. Кількість підприємств і організацій, які обслуговують комерційні банки значна, проте якість їх обслуговування досить часто не відповідає вимогам комерційних банків. У той же час, як впливає з проведеного нами дослідження, такий інститут, як Національний банк України, займає центральне місце у банківській інфраструктурі. Він виконує роль банківського аудитора, маркетингового агентства, кредитного бюро, головного статистичного органу, основного постачальника методичної і нормативної документації, а через власну систему банківських шкіл і навчальних семінарів є постачальником банківських кадрів. Отже, кризовий стан банківського сектору України є підтвердженням того, що банківська інфраструктура не тільки недостатньо розвинена, але й носить характер запізнiлості, а тому недостатньо ефективна.

Література

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України № 5411-VI від 02.10.2012. — [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
2. В Україні працюють 9 агентств, рейтинговим оцінкам яких можна довіряти — [Електронний ресурс] // Регіональний інформаційний ресурс економічного спрямування «Економіка Сьогодення». — Режим доступу: <http://www.siogodennya.org.ua/?p=13135>.
3. УКБС: Податкова блокує очищення банків від «токсичних активів» — [Електронний ресурс] // Сайт Finance.ua — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/04/07/299805>.
4. Про організацію формування та обігу кредитних історій: Закон України від 23 червня 2005 р. № 2704-IV. — [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2704-15>.
5. Єдиний реєстр бюро кредитних історій станом на 01.11.2012 — [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг — Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/drlpd/BKI_07.11.pdf.
6. Хоменко Я. С. Історичні особливості формування колекторської діяльності — [Електронний ресурс] // Сайт електронного наукового видання «Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи Національного банку України». — Режим доступу: <http://www.bulletin.uabs.edu.ua/store/jur/2012/809be3ca648aa6214a54d7764189528a.pdf>.
7. Дробязко А. Інфраструктура банківського сектору: питання визначення, структуризації та розвитку / А. Дробязко // Вісник Національного банку України. — 2012. — № 7. — С. 14—17.
8. Скиннер К. Будущее банкинга : мировые тенденции и новые технологии в отрасли / Крис Скиннер : пер. с англ. Е. И. Недбальская / науч. ред. Н. А. Головкин. — Мн.: Изд-во «Гревцов Паблшер», 2009. — 400 с.
9. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / под. ред. проф. О. И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2011. — 360 с.

Стаття надійшла до редакції 15 травня 2013 р.

УДК 336.77.067.32

Мякишевська О. М.,
старший викладач кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ

У статті розглядається необхідність оцінки комерційної нерухомості, як предмету іпотеки, за для визначення її вартості при іпотечному кредитуванні, процедура та етапи проведення оцінки комерційної нерухомості, а також порядок взаємодії банку та оцінювача у процесі визначення заставної вартості комерційної нерухомості.

В статье рассматривается необходимость оценки коммерческой недвижимости, как предмета ипотеки, для определения стоимости коммерческой недвижимости при ипотечном кредитовании, процедура и этапы проведения оценки коммерческой недвижимости, а также порядок взаимодействия банка и оценщика в процессе определения залоговой стоимости коммерческой недвижимости.

The article deals with the need to assess the commercial real estate as a mortgage, especially determining the value of real estate in mortgage lending, the procedure and evaluation phases of commercial real estate, and also for the interaction of the bank and appraiser in the process of determining the collateral value of commercial real estate.

Ключові слова: споживча вартість, ринкова вартість, заставна вартість, комерційна нерухомість, іпотека, банк, оцінювач, стандарти оцінки майна.

Ключевые слова: потребительская стоимость, рыночная стоимость, залоговая стоимость, коммерческая недвижимость, ипотека, банк, оценщик, стандарты оценки имущества.

Key words: consumer value, market value, mortgage value, commercial real estate mortgage, bank, appraiser, property valuation standards.

Постановка проблеми. У традиційному розумінні комерційну нерухомість як середовище забезпечення при іпотечному кредитуванні може розглядатися виключно як вторинне джерело погашення зобов'язань боржника перед банком шляхом безпосередньої реалізації предмета іпотеки. Зрозуміло, що при визначенні вартості комерційної нерухомості, як предмету іпотеки, кожна з сторін переслідує свою мету. Іпотекодавець зацікавлений у максимізації цієї вартості, що дозволяє йому претендувати на отримання більшої позики, а іпотекодержатель (кредитор) прагне її мінімізації, аби зменшити свій ризик. Тобто оцінка має поглинати конфлікт інтересів стосовно обсягу кредиту, що надається, забезпечуючи тим самим ефективність системи іпотечного кредитування і визначаючи важливість своєї ролі в цій системі.

Надаючи кредит під заставу комерційної нерухомості, банк повинен оцінити її. Для цього кредитні установи вдаються до послуг незалежних фахівців-оцінювачів, в обов'язки яких входить визначення реальної вартості того або іншого об'єкту. В результаті видається експертом звіт про оцінку вартості застави, що дозволяє кредитній установі зробити висновок про ліквідність об'єкта, ціну та строк його реалізації з урахуванням кон'юнктури ринку та інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Наукова проблема визначення вартості обговорюється ще із стародавніх часів і залишається невирішеною до сьогодні. Як свідчать дослідження [1], першим визначив види вартості Ксенофонт, серед яких є споживна та мінова вартість. Мінова вартість — це вартість, яку становить товар при обміні, а споживна вартість — це вартість, яка визначається з погляду корисності товару. Послідовником теорії вартості став Аристотель, який заклав основу трудової теорії вартості, де для здійснення обміну важливим було порівняння товару з еталоном. А. Сміт розширив поняття споживна вартість, вклавши у нього суть повної корисності [1]. Загалом слід погодитися із тим твердженням, що вартість — це міра того, скільки здатен заплатити потенційний покупець за майно, що оцінюється [2]. Це ніщо інше як еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей.

В Україні прийнята трьохрівнева система положень оцінки майна. До першого рівня належать: Національні стандарти № 1 [3]; № 2 [4], № 3 [5]; № 4 [6]; та Закони України.

До другого рівня відносять стандарт з оцінки бізнесу та нормативні документи. До третього рівня відносяться: Методика оцінки майна; Методика оцінки об'єктів оренди; Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення; Методика розрахунку і порядок використання плати за оренду державного майна; Методика грошової оцінки пам'яток; Інструкція розрахунку прогнозованої вартості об'єктів приватизації тощо.

Так за ч. 1, 3 ст. 13 Закону «Про заставу»^[7] оцінка майна не відноситься до істотних умов договору застави, а може бути проведена за згодою сторін або на вимогу однієї із сторін. Відсутня оцінка майна і в переліку істотних умов договору іпотеки (ч. 1 ст. 18 Закону «Про іпотеку»). Положення про визначення вартості предмета іпотеки може бути включено до іпотечного договору (ч. 3 ст. 18 Закону «Про іпотеку») [8]. За ч. 2 ст. 5 Закону «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати»^[9] оцінка предмета іпотеки здійснюється за згодою сторін, якщо інше не передбачено іпотечним договором. Слід звернути увагу на нерівнозначність термінів «вартість предмета іпотеки» та «оцінка предмета іпотеки». За ч. 6 ст. 5 Закону «Про іпотеку» вартість предмета іпотеки визначається за згодою між іпотекодавцем і іпотекодержателем або шляхом проведення оцінки предмета іпотеки відповідним суб'єктом оціночної діяльності у випадках, встановлених законом або договором.

Таким чином, вартість комерційної нерухомості як предмета іпотеки є ширшим поняттям і включає в себе оцінку предмета іпотеки, що є різновидом вартості, особливість якого викликана тим, що оцінка проводиться спеціальним суб'єктом — суб'єктом оціночної діяльності відповідно до Закону «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».[¹⁰]

Якщо вартість предмета іпотеки визначається на основі домовленості між іпотекодавцем та іпотекодержателем, в основу оцінки предмета іпотеки покладаються звичайні ціни на дане майно, що склалися на момент виникнення застави, якщо інший порядок оцінки не встановлений договором або законом. Слід відзначити, що виконати останню вимогу не уявляється можливим в тих випадках, коли право іпотеки виникає в момент передання іпотекодержателю предмета іпотеки після укладення договору (ч. 2 ст. 585 ЦК), оскільки в такому разі сторони мають прорахувати ціну предмета іпотеки, яка виникне у майбутньому.[11]

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю оцінки комерційної нерухомості за для визначення її вартості у кредитному процесі є участь трьох сторін: банку, позичальника і оцінювача. Банку необхідно знати реальну вартість пропонованого в заставу майна та адекватно оцінити ризики кредитної угоди. Позичальник хоче отримати під свій актив максимальний ліміт кредитування. Місія оцінювача — знайти «золоту середину» між потребами клієнта і вимог банку. Участь незалежного оцінювача в процесі кредитування покликана захистити комерційні інтереси інших учасників, в тому числі зробити більш прозорими умови надання таких кредитів.

Особлива сфера діяльності на ринку нерухомості, що вимагається від оцінювача високої кваліфікації, розуміння принципів і методів оцінки, вільної орієнтації на ринку нерухомості, знань стану і тенденцій попиту і пропозиції у різних сегментах ринку. Незалежна оцінка нерухомості відіграє важливу роль при формуванні стабільного і цивілізованого ринку нерухомості. Український ринок нерухомості можна охарактеризувати як непрозорий, хаотичний, в силу цього незалежна думка оцінювача для операторів ринку є одним з головних факторів, що здійснюють величезний вплив на прийняття рішення щодо іпотечного кредитування об'єктів комерційного призначення.

Необхідно зазначити, що визначення ринкової вартості забезпечення вимагається кредитними установами в багатьох країнах. На застосуванні ринкової вартості як бази оцінки предмета іпотеки наполягає і Європейська група оціночних асоціацій (TEGoVA). TEGoVA через Європейські стандарти рекомендує при наданні оціночних послуг кредитним установам оперувати ринковою вартістю, що ґрунтується на поточних ринкових даних, а кредитор сам повинен провести розсудливу банківську політику відносно частки кредиту у вартості нерухомості. Такий підхід узгоджується з Міжнародними стандартами оцінки.

Поняття заставної вартості, активно використовується в практиці іпотечного кредитування комерційної нерухомості як таке, в Україні на сьогоднішній день не стандартизовано, відсутній як чітке визначення, так і загальноприйняті методики її розрахунку. На практиці банки визначають заставну вартість як похідну величину від ринкової вартості, застосовуючи знижувальні коефіцієнти. ФСТ 2 наказує при оцінці з метою застави визначати ринкову вартість.

У Міжнародних стандартах оцінки (МСО) [12, 13, 14] присутній визначення: «Вартість іпотечного кредитування (mortgage lending value, MLV) — це вартість майна, визначена інструментом оцінки, які проводять обачну оцінку майбутньої реалізованості майна з урахуванням довготривалих стійких аспектів майна, нормальних і локальних умов ринку і поточного використання і відповідних альтернативних варіантів використання майна». Дане визначення міститься в європейському законодавстві (Директива 89/647/ЕЕС з поправками, внесеними відповідно до Директиви 98/32/ЕС). Ці директиви стосуються питань банківського регулювання і встановлення мінімальних нормативів платоспроможності кредиторів, що займаються кредитуванням під заставу майна. Дана вартість використовується банками при оцінці кредитних ризиків і відрізняється від оцінки ринкової вартості на пото-

чний момент урахуванням довгострокових стійких тенденцій і винятком спекулятивних елементів.

На жаль, вітчизняна банківська система ввійшла у ринкові відносини явно з неринковим уявленням про вартість застави. І дотепер банки в Україні не надають істотного значення міжнародним та європейським стандартам оцінки забезпечення застави.

Деякі банківські структури взагалі намагаються керуватися нормативними документами, що регламентують оцінку землі та інших об'єктів нерухомості при приватизації чи оподаткуванні, які з точки зору оцінки забезпечення застави просто неприйнятні.

Ряд оцінювачів пропонують використовувати для цього ліквідаційну вартість, враховуючи законодавчо встановлений продаж об'єкта застави з аукціону. Проте більшість оцінювачів в Україні схилиються до думки, що адекватною базою оцінки предметів застави є ринкова вартість, визначенням якої і повинен обмежуватися обсяг послуг оцінювача [15].

Визначення реальної ринкової вартості заставного майна незалежним оцінювачем дозволяє встановити справедливе співвідношення між вартістю заставного майна та розміром кредиту, а також сприяє запобіганню розбіжностей між сторонами угоди, які виникають при зверненні стягнення на заставлену комерційну нерухомість у кредитному процесі.

Як правило, у звіті з метою застави комерційної нерухомості, вказується приблизний термін експозиції і ліквідаційна вартість об'єкта оцінки. Крім того, ряд банків просить оцінювача включити у звіт такий розділ, як зміна вартості об'єктів протягом терміну кредитування. Ключовим моментом при оцінці будь-якого майна є аналіз найбільш ефективного його використання. Часто при оцінці нерухомого майна з метою кредитування об'єкти оцінюються тільки в поточному користуванні, і подібний аналіз не проводиться.

Однією з послуг, які оцінна компанія може надавати банку крім оцінки застави — це експертиза звітів про оцінку на предмет відповідності зазначеної в них величини ринкової вартості об'єкта його реальної вартості на ринку. Якщо вартість на погляд експерта завищена або занижена, він повинен вивчити розрахунки і розібратися в ситуації. Наприклад, може бути занижена ставка дисконтування в розрахунках, завищена орендна ставка в прибутковому підході, при порівняльному підході неправильно скоригована вартість об'єктів-аналогів по відношенню до оцінюваного об'єкта, і т. д. Залежно від якості перевіряється звіту, якщо виникають сумніви в результаті, експерт може навіть провести альтернативний розрахунок об'єкта, скласти експертизу на звіт і зробити висновок — чи не виходять дії оцінювача за рамки вимог оціночного законодавства.

Вимоги щодо оцінки з метою забезпечення іпотечних позичок, заставних і боргових зобов'язань викладені в Міжнародному застосуванні оцінки 2 (МСО 2) «Оцінка для цілей кредитування». Даний стандарт передбачає можливість визначення для цілей застави не тільки ринкової вартості, а також вартості діючого підприємства або ліквідаційної вартості тощо, проте в якості основного виду вартості з точки зору споживачів вибирається ринкова вартість. Важливо відзначити, що під споживачами такої оцінки в стандарті чітко обмовляються кредитні організації.

У вимогах МСО визначені основні моменти щодо визначення вартості заставленої комерційної нерухомості:

✦ у разі визначення ринкової вартості методологія оцінки потенційного предмета застави повинна бути жорстко прив'язана до реальної ринкової ситуації та отримати мінімум припущень суб'єктивного характеру;

✦ метод порівняння продажів або інші методи ринкових порівнянь повинні виходити з досліджень ринку;

✦ витрати на будівництво та сума амортизації повинні визначатися на основі аналізу витрат і накопиченої амортизації за ринковими даними;

✎ метод капіталізації доходів або метод дисконтованого грошового потоку повинні бути засновані на грошових потоках, що визначаються ринком, і на ставках прибутковості, заснованих на даних ринку». Тобто якщо Оцінювач використовує у своїх розрахунках відомості, надані замовником, відповідають дійсності, але не відповідають ринковим реаліям, такий підхід при оцінці з метою застави непридатний.

✎ допущення про безперервність діючого бізнесу, використовуване як базове при оцінці для цілей фінансової звітності, недоречне при оцінці з метою застави;

✎ об'єкти майна, займані власниками, оцінювати з метою застави як залишені власниками. Тобто будь-яка перевага, пов'язане з конкретним власником об'єкта має бути виключено.

✎ у разі, коли майно має більш високу вартість альтернативного використання, кредитори повинні бути інформовані про будь потенціалі підвищення вартості.

Процедура визначення вартості комерційної нерухомості при іпотечному кредитуванні включає ряд послідовних етапів (Рис.1.). Процес починається з постановки проблеми і завершується наданням звіту, що містить висновок про визначену вартість комерційної нерухомості.

Спочатку здійснюється ідентифікація об'єкту, встановлення майнових прав, визначення мети оцінки і як наслідок — вид оцінюваної вартості, та визначення дати оцінки. Останній момент є важливим етапом всієї процедури, оскільки вартість оцінюваного майна може істотно змінитися з плином часу. Наступним моментом є збирання і аналіз даних, що стосуються спільних економічних, соціальних, державно-правових, екологічних, географічних і приватних аспектів, що впливають на оцінювану нерухомість при їх заставі.

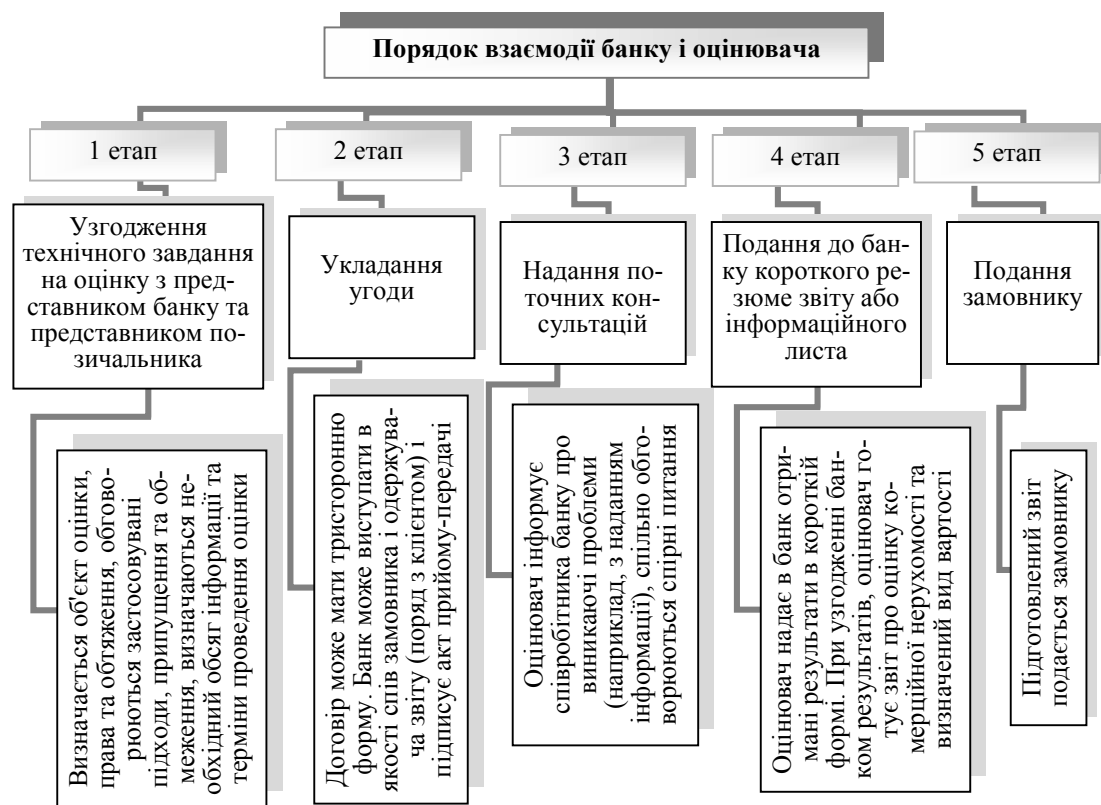


Рис.1. Порядок взаємодії банку і оцінювача з визначення вартості комерційної нерухомості при іпотечному кредитуванні

Перший етап важливий з точки зору термінів отримання позичальником кредиту. Банк на підставі даних про термін оцінки об'єкта планує коли виносити питання про заставу на кредитний комітет і при позитивному рішенні, якщо об'єкт застави є

об'єктом нерухомості із земельною ділянкою, оформляти іпотеку. Тобто, термін оцінки впливає на термін отримання позичальником кредиту. Третій етап має не менш серйозне значення при роботі оцінювача з банком.

В процесі огляду об'єктів та ознайомлення з представленими документами оцінювачами можуть бути виявлені чинники невідповідності об'єкта застави правовстановлюючих документів і потребуватимуть переоформлення або внесення змін до правовстановлюючих документів. Наприклад:

- ❖ наявність в оцінюваному об'єкті незареєстровані перепланування;
- ❖ невідповідність об'ємно-планувальних характеристик об'єкта оцінки правовстановлюючим документам.

Четвертий етап так само як і перший, важливий з точки зору термінів отримання позичальником кредиту, а ще й з точки зору його суми. На цьому етапі оцінювач надає в банк і замовнику коротке резюме звіту або інформаційний лист з ринковою вартістю об'єкта. Оцінювачу необхідно узгодити отриманий результат як з клієнтом, так і з банком. Важливо переконати як позичальника, так і банку в правильності отриманого результату, тому, що місія оцінювача — з найти «золоту середину» між потребами клієнта і вимогами банку. Тобто «захистити» результати оцінки. На даному етапі, може серйозно розійтися об'єктивна оцінка оцінювача і суб'єктивне уявлення позичальника про вартість об'єкта оцінки.

При позитивному варіанті інформаційний лист приймають і банк і клієнт (позичальник) і на підставу нього приймається рішення про суму видаваного кредиту на кредитному комітеті. При негативному рішенні позичальник може відмовляється від кредиту. Тут важливо для оцінювача заздалегідь узгодити з замовником (позичальником) можливість такого розвитку подій і суму оплати послуг за надання короткого резюме або інформаційного листа.

П'ятий етап — це безпосередньо надання звіту про оцінку, виконаного відповідно до вимог усіх діючих державних стандартів оцінки. Звіт з оцінки комерційної нерухомості, що заставляється, як правило, повинен включати інформацію за наступними пунктами:

- ✓ Аналіз поточної діяльності та основних тенденцій у відповідному сегменті ринку;
- ✓ Ретроспективний, поточний та передбачуваний в майбутньому попит на даний вид власності в даному регіоні;
- ✓ Потенційні і ймовірні потреби в альтернативному використанні власності;
- ✓ Поточна ліквідність майна, а також, при необхідності, ймовірність її стійкості;
- ✓ Ступінь впливу на вартість предмета застави тих чи інших прогнозованих факторів (на момент проведення оцінки);
- ✓ Підхід, застосований при проведенні оцінки, а також ступінь використання достовірних ринкових даних на підтвердження оцінки.
- ✓ Звіт виконується в двох примірниках — один примірник (подається до банку) та копія (залишається у замовника).

Висновки з проведеного дослідження. З різним ступенем опрацювання застосовується розрахунок заставної вартості виходячи з варіанта звернення стягнення на майно. Заставна вартість розглядається як сума, виручена від продажу предмета застави, за вирахуванням витрат, пов'язаних із зверненням стягнення на предмет іпотеки та його реалізацією. При цьому зазначена сума прогнозується з визначеною часткою ймовірністю, в залежності як від терміну дії кредитного договору, так і від властивостей нерухомого майна.

Специфіка оцінюваного майна, обмежений термін реалізації, вимушений продаж та інші фактори не можуть відповідати ринковій базі оцінки, отже заставну вартість необхідно відносити до неринкових видів вартості. Зауважимо, що при розрахунку резерву банки, по суті, повинні використовувати заставну вартість комерційної нерухомості, а не ринкову. Комплексна оцінка пропонованого в заставу майна дозволить банку оптимізувати умови кредитних продуктів, їх ризикованість і знизить ризики неповернення позик.

Особливості роботи банку з визначення вартості комерційної нерухомості при іпотечному кредитуванні полягають у наступному:

❖ На відміну від оцінювача, який визначає вид вартості на момент оцінки, банку необхідно отримати прогнозне значення суми, яка буде виручена при можливій реалізації майна в майбутньому за умов проведення певної правової процедури.

❖ Помилки в оцінці застави комерційної нерухомості дорого обходяться банку, причому є два варіанти наслідків. Переоцінення застави загрожує втратами при дефолті, а недооцінення обмежує обсяг кредитування і відповідно, призводить до недоотримання прибутку. Тому методологія оцінки застави комерційної нерухомості повинна бути жорстко прив'язана до реальної ринкової ситуації і містити мінімум припущень і пропозиції суб'єктивного характеру.

❖ При обранні способу визначення заставної вартості оцінювач має врахувати особливості оцінки. Так, комерційна нерухомість, тобто яка приносить дохід чи приймає участь у виробничому процесі, як правило, оцінюється як самостійний об'єкт, хоча за певних обставин доречним може бути застосування методів оцінки вартості цього об'єкта як частини портфеля усієї нерухомості. До того ж для комерційної нерухомості оцінювачу необхідно при капіталізації доходу застосовувати процедури, що дозволяють розрізняти загальний дохід від нерухомості між позиковим та власним капіталом.

Література

1. Історія економічних учень: Навч. посіб. / Юхименко П. І., Леоненко П. М. — К.: Знання — Прес, 2005. — 256 с., с. 23—29.
2. Оцінка бізнесу та нерухомості. [навч. пос.] / Кучеренко В. Р., Квач Я. П., Сментина Н. В., Улибіна В. О. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 200 с., с. 33.
3. Постанова КМУ від 10 вересня 2003 р. № 1440 Про твердження Національно стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав».
4. Постанова КМУ від 28 жовтня 2004 р. № Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна»[0].
5. Постанова КМУ від 29 листопада 2006 р. № 1655 Про затвердження Національного стандарту N 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів».
6. Постанова КМУ від 3 жовтня 2007 р. № 1185 Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».
7. Закон України «Про заставу» від 02.10.1992 № 2654-XII// Відомості Верховної Ради України від 24.11.1992 № 47, стаття 642.
8. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 №0898-IV // Відомості Верховної Ради України офіційне видання від 19.09.2003 № 38, стаття 313.
9. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 № 979-IV // Відомості Верховної Ради України офіційне видання від 02.01.2004 № 1, стаття 1.
10. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III // Відомості Верховної Ради України від 23.11.2001, № 47, стаття 251.
11. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України від 03.10.2003 № 40, стаття 356.
12. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005 / Пер. с англ. И. Л. Артеменкова, Г. И. Микерина, Н. В Павлова. — М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2006.
13. Европейские стандарты оценки. 2000 / Пер. с англ. Г. И. Микерина, Н. В Павлова, И. Л. Артеменкова, — М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2003.
14. International Valuation Standards, Eighth Edition, International Valuation Standards Committee, 2007.
15. Галасюк В. В., Галасюк В. В. Кредитование под залог и ликвидационная стоимость. Днепропетровск: Наука и образование, 2000. — 89 с.

Стаття надійшла до редакції 30 травня 2013 р.

ВИДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.77

Алексєєнко М. Д., д.е.н., проф.,
професор кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КРЕДИТНІ УСТАНОВИ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

У статті розглянуто питання сутності кредитної установи, запропоновано класифікацію кредитних установ.

В статье рассматриваются вопросы сущности кредитного учреждения, предложена классификация кредитных учреждений.

The article considers the essence of credit institution, the proposed classification of credit institutions.

Ключові слова: банк, кредитна установа, фінансова послуга.

Ключевые слова: банк, кредитное учреждение, финансовая услуга.

Key words: banks, credit institution, financial service.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки фінансові посередники відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Фінансові посередники володіють дієвими важелями впливу на всі сфери економіки, їхня діяльність впливає на формування і розвиток практично всіх відносин суспільства. В цьому аспекті актуальним є подальше вивчення сутності фінансових посередників, зокрема кредитних установ як провідних інституцій фінансового посередництва.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідженню проблем фінансових посередників присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Габбард Р. Глен, А. М. Поллард, А. В. Дзюблюк, В. В. Корнєєв, М. І. Савлук та інші. Проте на сьогодні відсутнє чітке визначення сутності кредитної установи як інституції фінансового посередництва, що, в свою чергу, ускладнює дослідження практичних аспектів організації і вдосконалення фінансового посередництва.

Постановка завдання. Незважаючи на значний вклад науковців у розвиток проблематики фінансових посередників, залишається багато дискусійних і недосліджених положень. Недостатня висвітленість питання сутності поняття «кредитна установа», а також введення в дію нових нормативно-правових актів, що стосуються цієї проблематики, спонукають до подальшого вивчення сутності кредитних установ.

Виклад основного матеріалу. Сутність фінансового посередництва в більшості випадків зводиться до переміщення коштів від первинних кредиторів до первинних позичальників або до купівлі-продажу різномірних фінансових активів. Тобто у процесі діяльності фінансових посередників відбувається перетворення фінансових активів одного виду на фінансові активи іншого виду. В Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» під фінансовими активами розуміються кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів. У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» міститься таке визначення поняття фінансового активу: «Фінансовий актив — це:

а) грошові кошти та їх еквіваленти;

б) контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;

- в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- г) інструмент власного капіталу іншого підприємства».

Передача фінансових активів у користування оформляється тим чи тим фінансовим інструментом — інструментом позики чи власності. У вітчизняній практиці під визначення «фінансовий інструмент» підпадає будь-який контракт, виконання якого одночасно призводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання чи інструмента власного капіталу, — в іншого. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» до фінансових інструментів відносить цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), відсоткові строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу або фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсіві та відсоткові опціони) [1].

Передача в користування грошей як специфічного товару, загального вартісного еквівалента від одного суб'єкта економіки до іншого набуває сенсу лише тоді, коли у одного з них вони є тимчасово вільними, а в іншого їх недостатньо або немає взагалі і відсутнє майно, від продажу якого потрібні гроші можна було б одержати. Здійснюється така передача у формі прямої позики під зобов'язання повернути її у встановлений договором строк, або у формі купівлі фінансових інструментів. При цьому слід враховувати, що при передачі грошей позичальнику власник не втрачає права власності на відповідну суму грошей, лише надає право позичальнику тимчасово розпоряджатися ними і може вимагати їх повернення у своє розпорядження на заздалегідь визначених умовах. Водночас продавець грошей не одержує від покупця їх реального еквівалента, тобто продаж на грошовому ринку грошей не є еквівалентною операцією, як на товарних ринках. Фактично йдеться про те, що продавець хоче передати гроші покупцеві у розпорядження прямо, не в обмін на реальне благо, а покупець бажає отримати їх у своє розпорядження на таких же засадах. Тому на грошовому ринку вартість переміщується між його суб'єктами лише в грошовій формі, в односторонньому порядку з поверненням до власника, а метою переміщення грошей стає одержання доходу. Важливим аспектом, що визначає сутність грошей, є їх здатність конвертуватися не тільки в інший товар, який на їх купується, а й у капітал і валюту. Це дозволяє стверджувати, що гроші — специфічний актив, який реалізує себе в трьох функціональних формах: як гроші-товар реалізують себе на основі єдності функцій міри вартості та засобу обігу; гроші-капітал забезпечують єдність функцій засобу платежу і засобу нагромадження; гроші-валюта виконують функцію світових грошей.

Завдяки вказаним вище особливостям купівля та продаж грошей зумовлює важливу роль фінансових інструментів у функціонуванні грошового ринку. За своїм характером зазначені інструменти є певними зобов'язаннями покупців перед продавцями грошей, тобто між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів та їх використанням на умовах повернення і платності виникають грошово-кредитні відносини. При цьому в якості кредиторів і позичальників можуть виступати одні й ті ж суб'єкти залежно від ситуативних обставин. Залежно від виду зобов'язання інструменти грошового ринку можна поділити на боргові і неборгові. Боргові посвідчують відносини позики, за якими кредитор передає позичальникові грошові кошти, а останній зобов'язується повернути кредиторowi одержану суму грошових коштів і сплатити по ній дохід в розмірі і порядку, встановленому договором. У свою чергу боргові зобов'язання як інструменти грошового ринку, залежно від міри і умов передачі кредитором позичальнику прав розпорядження відповідними сумами грошей, можна поділити на депозитні зобов'язання і зобов'язання позики. За першими продавці передають гроші у повне розпорядження покупцям за умови їх повернення (з визначенням чи без визначення його терміну) і сплати (чи без сплати) процентів. Такими зобов'язаннями оформляється переважно залучення грошей банками і кредитними спілками від своїх клієнтів. Вони мають форму договору вкладу і договору бан-

ківського рахунка, депозитного сертифіката тощо. За зобов'язаннями позики продавці, передаючи гроші покупцям, визначають певні обмеження в права останніх розпоряджатися цими грошима. Такі зобов'язання мають форму кредитних угод, облігацій, векселів, казначейських зобов'язань тощо.

До неборгових належать зобов'язання з надання права участі в управлінні діяльністю покупця грошей і в отриманні частини його доходів. Такі зобов'язання мають форму акцій, інвестиційних сертифікатів тощо.

Обслуговуючи переміщення грошей між покупцями і продавцями, інструменти грошового ринку самі набувають певної вартості і можуть ставати об'єктом купівлі-продажу у формі цінних паперів і валютних цінностей.

Отже, різновиди фінансових інструментів збігаються з видами фінансових активів, і в цьому контексті відмічається синонімічність цих понять. Видається доцільним усі види інструментів грошового ринку поділити на три групи: угоди позики, включаючи й депозитні, на підставі яких здійснюються відносини зокрема банків з їх клієнтами, щодо формування і розміщення банківських ресурсів; цінні папери, з допомогою яких реалізуються переважно прямі відносини між продавцями і покупцями грошей; валютні цінності, які використовуються у взаємовідносинах між власниками двох різних валют.

Розвиток грошового ринку на фоні зростання потреби економіки в фінансових ресурсах, ускладнення взаємозв'язків між покупцями і продавцями грошей, посилення конкуренції між суб'єктами грошового ринку, впровадження новітніх інформаційних технологій тощо змусило фінансових посередників перейти до застосування у своїй діяльності нових фінансових інструментів на основі використання фінансового інжинірингу, зокрема свопів, опціонів, ф'ючерсів.

Використання відповідного фінансового інструмента під час реалізації фінансової операції набуває форми фінансової послуги. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», фінансові послуги — це операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, — і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження вартості фінансових активів.

Характеризуючи фінансову послугу не слід ототожнювати її з фінансовою операцією. Остання є складовою фінансової послуги, може включати кілька операцій. Фінансова операція характеризує дію чи комплекс послідовних і взаємопов'язаних дій, здійснюваних персоналом фінансовим посередником з фінансовими активами, є конкретною, і переважно не ділиться на складові частини. Фінансова послуга є результатом діяльності чи благом, котрі надавач може запропонувати клієнту, має ознаки товару. Відповідно фінансові послуги мають споживчу вартість, а фінансові операції — вартість. Крім того, при наданні фінансової послуги виникають відносини між надавачем і споживачем послуги, тоді як фінансова операція є дією однією зі сторін — надавачем.

Усе частіше фінансові посередники виходять на ринки фінансових послуг із пропозиціями надання певних фінансових продуктів. Фінансовий продукт і фінансова послуга виступають як форма і зміст у діалектичному взаємозв'язку, тобто фінансовий продукт є формою представлення фінансової послуги на ринку. Фінансовий продукт може мати комплексний характер і бути формою вираження кількох послуг. Тому вартість фінансового продукту може перевищувати споживчу вартість окремої фінансової послуги.

Найповніше розкрити сутність фінансових послуг дає змогу класифікація їх за різними ознаками. Так, за спрямованістю на задоволення потреб клієнтів виокремлюють: прямі, або основні послуги, що безпосередньо спрямовані на задоволення відповідних потреб клієнта (розрахунково-касові, кредитні, інвестиційні, страхові тощо); непрямі або супутні послуги, які полегшують надання прямих послуг чи забезпечують комплексний характер потреб клієнта (інформаційні та консультаційні послуги; клірингові послуги; актуарні послуги, мобільний банкінг тощо).

Зважаючи на категорію споживача фінансових послуг виокремлюють послуги для юридичних і фізичних осіб. Стосовно секторів економіки розрізняють фінансові послуги для фінансових корпорацій, не фінансових корпорацій; органів державного управління; домашніх господарств; некомерційних організацій.

За рівнем складності фінансової послуги виокремлюють:

- стандартні послуги, які орієнтовані на задоволення потреб масового споживача і не потребують від нього спеціальних навичок та/або професійних знань певного спрямування (обмін валют, страхові послуги, переказ коштів, депозитні послуги та ін.);

- стандартні послуги, які орієнтовані на задоволення потреб масового споживача і потребують від нього спеціальних навичок та/або професійних знань певного спрямування (інтернет банкінг, довірче управління фінансовими активами, послуги з купівлі-продажу цінних паперів та ін.);

- специфічні, непоширені послуги, які орієнтовані на нешироке коло споживачів і на задоволення їх спеціальних та/або специфічних фінансових потреб. Споживачі таких послуг повинні мати відповідні спеціальні знання та професійну підготовку.

Виходячи з категорії фінансового посередника, який надає послуги, виокремлюють фінансові послуги банківських і небанківських фінансово-кредитних установ.

Сектор ринку, на якому фінансові посередники здійснюють операції із фінансовими активами, формуються попит, пропозиція та ціна на фінансові послуги, називається ринком фінансових послуг. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначає ринок фінансових послуг як сферу діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг. Цей закон до ринку фінансових послуг відносить послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів. Виходячи з виду фінансових активів, які є об'єктом купівлі-продажу і використання яких визначає характер договірних відносин, виокремлюють послуги, які надають фінансові посередники на кредитному, страховому, валютному ринках, на ринку грошей, цінних паперів. Залежно від спрямованості діяльності фінансових посередників ринок фінансових послуг може бути представлений як ринок фінансових послуг банків і небанківських установ.

Інституційними учасниками ринку фінансових послуг виступають фінансові посередники, за участю яких відбувається акумуляція вільних грошових капіталів в обмін на власні зобов'язання посередників, а також їх оптимальне розміщення (з позиції зіставлення ризику і дохідності) від свого імені в дохідні активи. Унаслідок цього:

- у продавців з'являється можливість оперативно розмістити вільні кошти, а у покупців — оперативно залучити необхідні ним для своїх потреб кошти;

- відбувається трансформація фінансових інструментів одного виду, якими є зобов'язання позичальників, на фінансові інструменти іншого виду, які кредитори отримують від фінансових посередників в обмін на кошти;

- фінансові посередники створюють для своїх кредиторів привабливіші форми зобов'язань за рівнем ліквідності, ризиковості, забезпеченості, а також меншими трансакційними витратами для кредиторів і позичальників;

- фінансові посередники постають як агенти багатьох кредиторів, які передають їм свої кошти, делегують повноваження щодо моніторингу контрактів;

- відбувається посилення конкуренції на ринку фінансових послуг, поява численних фінансових інституцій, використання нових фінансових інструментів, диверсифікація каналів переміщення коштів.

В економічній літературі існують різні трактування терміна «фінансовий посередник». Одні автори під ним розуміють «фінансові інститути, які акумулюють фонди від однієї групи інвесторів і роблять їх доступними для інших економічних одиниць» [6, с. 314], другі — «організації, що випускають фінансові зобов'язання (вимоги до себе) та продають їх як активи за гроші» [8, с. 9], інші — що «фінансові

посередники — це спеціалізовані професійні оператори ринку — інвестиційно-кредитні установи, що пропонують і реалізують фінансові послуги як особливий товар на умовах провадження виключних і сегментованих видів діяльності»[7, с. 240]. Банківська статистика ЄЦБ використовує термін Monetary Financial Institute (MFI) — грошово-кредитна фінансова установа.

Фінансові послуги, як правило надають фінансові установи. Законодавче унормування терміна «фінансова установа» дає Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»: «Фінансова установа — юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку». Цей закон дає визначення терміна «кредитна установа» як фінансової установи, яка відповідно до закону має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик. Зауважимо, що в економічній літературі існують різні визначення дефініції «кредитна установа», причому в окремих джерелах вона взагалі відсутня. Неоднозначність у визначенні зазначеної дефініції пояснюється зокрема різними підходами до визначення дефініцій «фінансовий посередник» і «фінансова установа». Автори посібника «Введение в банковское дело» під кредитною установою розуміють «підприємство, котре здійснює банківські операції комерційним чином» [5, с. 612]. Ними дається перелік операцій, які (на їх думку) є банківськими і, якщо підприємство виконує хоча б одну із зазначених операцій на комерційних засадах, то воно є кредитною установою»[5, с. 8].

Підсумовуючи зазначимо, що основний акцент у наведених визначеннях робиться на кількість наданих послуг чи джерел, за рахунок яких надаються послуги. Доцільнішим видається акцентувати увагу на відносинах, які виникають у процесі купівлі-продажу грошей. Нині гроші, по суті, є борговими зобов'язаннями, вартість яких не базується на золоті або інших дорогоцінних металах, вони мають кредитний характер (боргові зобов'язання) і успішно виконують функції грошей. Мова йде про «майже гроші» (квазігроші) щодо високоліквідних активів, які хоч і не функціонують безпосередньо як засіб обігу, але можуть легко та без ризику фінансових втрат переводитись у готівкові або чекові рахунки. Наголосимо, що кредитні відносини у грошовій сфері виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів і їх використання на умовах повернення і платності. Взаємозв'язок між грошима і кредитом дедалі посилюється в міру розвитку суспільного виробництва й ускладнення економічних відносин, появою на грошовому ринку нових суб'єктів і видів фінансових послуг. При цьому слід враховувати, що гроші обслуговують реалізацію усього ВВП (крім бартеру), розподіл і перерозподіл його вартості, а кредит обслуговує рух тільки частини ВВП у процесі відтворення. Кредитні відносини тісно пов'язані з фінансовими, доповнюють один одного, оскільки мають однакову економічну природу, виражаючи рух вартості ВВП. Так, емітовані державою цінні папери засвідчують відносини позики, де як боржники виступають держава, органи державної влади та управління. Таким чином, кредитна установа — це грошово-кредитний посередник, що забезпечує мобілізацію вільних грошових коштів і спрямування їх до суб'єктів грошового ринку, а також надає інші послуги, внаслідок чого виникають грошово-кредитні відносини між надавачами та споживачами таких послуг.

Кредитні установи можна класифікувати за різними ознаками. За місцем на грошовому ринку та участю у формуванні пропозиції грошей їх можна поділити на банки і небанківські фінансово-кредитні установи. Банки на грошовому ринку займають особливе місце, оскільки за своїм функціональним призначенням беруть участь у формуванні пропозиції грошей і можуть впливати на ринкову кон'юнктуру в цілому. Крім того, клієнти банку можуть вільно розпоряджатися вкладеними до нього коштами. Акумуляовані ж банком кошти від дрібних вкладників можуть бути ним перетворені у ресурси, що будуть інвестовані в реальні активи суб'єктів економіки. Більш того, банки здатні трансформувати ризик для власників

коштів, суттєво знижуючи його. Зазначимо, в окремих країнах під банком розуміють установу, яка займається залученням коштів і видачею кредитів. В інших — банк визначається ширше, охоплюючи роздрібні і комерційні банки, будівельні товариства, довірчі установи, пенсійні фонди, кредитні товариства та ін. Окрім банків, грошово-кредитним посередництвом в економіці займаються небанківські фінансово-кредитні установи, які подібно до банків, випускаючи власні зобов'язання, трансформують їх у вимоги до інших суб'єктів. При цьому діяльність небанківських установ є вузько спеціалізованою, не зачіпає процесу створення депозитів і не впливає на динаміку пропозиції грошей. До небанківських фінансово-кредитних установ відносяться кредитні спілки, страхові компанії, ломбарди, пенсійні фонди, лізингові та факторингові компанії, інститути спільного інвестування, компанії з управління активами, фінансові компанії, довірчі товариства та інші.

Слід враховувати, що розвиток фінансового посередництва відбувається таким чином, що кожний посередник, прагнучи розширити свою сферу діяльності, одночасно засвідчує присутність на ринках різних фінансових послуг, набуваючи статусу універсального посередника. Водночас, щоб мати доступ до нових джерел грошових ресурсів, будь-який посередник вимушений спеціалізуватися та удосконалювати свої пасивні та активні операції. Мова фактично йде про те, що універсалізація і спеціалізація діяльності взаємно поєднуються як у рамках одного посередника, так і на рівні ринку в цілому. Прагнення до універсальності зумовлюється глобалізаційними процесами в економіці, наростаючою конкуренцією між банківськими і небанківськими посередниками, появою нових фінансових посередників і новоутворених об'єднань вже діючих посередників, у яких поєднуються бізнесові інтереси і можливості обслуговування клієнтів.

За характером залучення вільних грошових коштів кредитні установи можна поділити на депозитні та недепозитні. До перших можна віднести банки, кредитні спілки тощо. До недепозитних відносяться страхові компанії, лізингові і факторингові компанії тощо.

Виходячи із способу оформлення залучення коштів кредитні установи поділяються на договірні та інвестиційні установи. Договірні залучають тимчасово вільні кошти на підставі відповідного договору з кредитором (наприклад, договору рахунку чи договору вкладу). Інвестиційні кредитні установи залучають кошти через продаж кредиторам (інвесторам) своїх цінних паперів (наприклад, акцій, облігацій, інвестиційних сертифікатів).

З погляду характеристики посередницьких послуг, які надають кредитні установи, розрізняють такі їх види: банки; кредитні спілки (товариства); страхові компанії; інститути спільного інвестування; довірчі товариства; ломбарди; пенсійні фонди; лізингові, факторингові та фінансові компанії; компанії з управління активами тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Насамкінець зазначимо, що визначення сутності поняття «кредитна установа» є справою важливою і актуальною, як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Відтак проблема розкриття сутності поняття «кредитна установа» вимагає подальших досліджень.

Література

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV. — <http://zaron1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III. — <http://zaron1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. — <http://zaron1.rada.gov.ua>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559.
5. Введение в банковское дело: учебное пособие / Общая ред. Г. Асхауэра. — М.: Научная книга, 1996. — 630 с.

6. Колб Роберт В., Родригес Рикардо Дж. Финансовые институты и рынки: Учебник / Пер. 2-го амер.издания. — М.: Дело и Сервис, 2003. — 668 с.
7. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. — К.: НДФІ, 2003. — 376 с.
8. Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бейли В. Дж. Инвестиции. — М.: Инфра — М., 1997. — 1025 с.

Стаття надійшла до редакції 15 квітня 2013 р.

УДК 338.3

Берідзе Т. М., к.т.н., доц.
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ Криворізького національного університету

ЕКОНОМІЧНА ІНФОРМАЦІЯ В СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено рух економічної інформації на підприємстві. Застосування моделі руху економічної інформації дає можливість виявити дублювання операцій у деяких підрозділах підприємства, що значно збільшує час і ресурси, витрачені на прийняття ефективних управлінських рішень.

В статье исследуются вопросы движения экономической информации на предприятии. Использование модели движения экономической информации позволяет выявить дублирование операций в некоторых подразделениях предприятия, что значительно увеличивает время и ресурсы затрачиваемые на принятие управленческих решений.

The paper will explore the movement of economic information in the enterprise. Using the motion model of economic information identifies duplicate operations in some parts of the company, which significantly increases the time and resources spent on management decisions.

Ключові слова: економічна інформація, модель руху економічної інформації, управлінські рішення, структура інформації, інформаційний процес.

Ключевые слова: экономическая информация, модель движения экономической информации, управленческие решения, структура информации, информационный процесс.

Key words: economic information flow model of economic information management solutions, the structure of information, the information process.

Постановка проблеми. В умовах ринкової системи господарювання підприємство є відокремленим виробничо-господарським суб'єктом, що використовують наявні в його розпорядженні засоби виробництва для випуску користується попитом продукції і послуг. Підприємство є самостійним товаровиробником. Воно самостійно здійснює свою виробничо-господарську та фінансову діяльність, є власником своєї продукції, розпоряджається одержуваної чистим прибутком (після сплати встановлених податків та обов'язкових платежів), несе фінансову відповідальність за всіма своїми зобов'язаннями.

У даний час на багатьох підприємствах існує, поряд з іншими, загальна проблема — проблема управління інформацією. Керівництву підприємства доводиться оперувати величезною кількістю інформації і приймати своєчасні та важливі рішення. Від ступеня інформованості керівника, від швидкості надходження актуальної інформації, від ступеня доступу до «якісної» інформації залежить своєчасне прийняття ефективних управлінських рішень. Так, наприклад, на основі економічних даних про постачання матеріальних запасів, для забезпечення безперебійного їх відпуску у виробництво, можна обґрунтувати необхідність залучення кредитних ресурсів і прийняти відповідне

управлінське рішення. Або, навпаки, скасувати аналогічне рішення, якщо орієнтуватися на мінімальний запас матеріалів з метою вивільнення ресурсів і більш продуктивного використання вивільнених коштів. При цьому враховуються і зіставляються всі можливі витрати (плата за кредит, витрати на зміст матеріалів) і доходи (від безперервного випуску продукції і своєчасних розрахунків з покупцями).

Можна визначити і іншу сторону проблеми. В даний час підприємства в своїй діяльності намагаються активно залучати зовнішні джерела з метою фінансування свого бізнесу. Однак при цьому часто забуваються очевидні способи підвищення ефективності в роботі фірми за рахунок внутрішніх ресурсів. Усі зусилля стають спрямованими лише на пошук зовнішніх джерел, пошук надійних інвесторів, а робота по внутрішньому перерозподілу ресурсів відходить на дальній план. Однією з причин цього «ухилу» може бути відсутність «під рукою» або недостатнє володіння необхідною інформацією. У зв'язку з цим, побудоване певним чином рух інформаційних потоків, чітке позначення (фіксація) так званих опорних (контрольних) пунктів збору інформації дозволять перемістити акцент в управлінні і на внутрішні резерви підприємства. Саме комбінуванням двох зазначених напрямів досліджень джерел і резервів можна домогтися максимального економічного результату [1].

Таким чином, проблема управління інформацією призводить до необхідності налагодити інформаційне забезпечення фірми і навчитися максимально ефективно використовувати економічну інформацію з метою забезпечення ефективного управління підприємством.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідження показують, що наявність потужної інформаційної бази і сприятливого внутрішнього середовища підприємства для акумулювання інформації відрізняє ефективні підприємства від неефективних. Інформаційний процес управління можна кваліфікувати як перетворення первинних відомостей (вхідних даних) на економічну інформацію, необхідну для прийняття рішень, які спрямовані на забезпечення заданого стану народного господарства й оптимального його розвитку [7]. Графічний виклад інформації дозволяє перевести завдання управління організацією з області складного ремесла в сферу інженерних технологій [11]. Комбінування двох напрямів досліджень: джерел і резервів, дозволяє отримати максимальний економічний результат [1]. Інформаційна система складається, формується і функціонує в регламенті, визначеному методами і структурою управлінської діяльності, прийнятої на конкретному економічному об'єкті, реалізує цілі і завдання, що стоять перед ним [6].

Показником високорозвинених організацій зазвичай є чітко налагоджена система інформаційного забезпечення фірми [4]. Однак далеко не кожна фірма може похвалитися такою системою. Більшість сучасних підприємств використовують інформаційний ресурс неефективно, не на 100 %.

Постановка завдання. Будь-яка інформація, що зароджується на підприємстві або приходить ззовні, повинна бути врахована і оброблена. Проте, коли її надходить дуже багато, представляється важким охопити її цілком. Акцентується увага на найбільш значущою для оперативного управління інформації, а інша частина залишається не переробленою. Наприклад, не завжди вдається відстежити, на якому етапі технологічного процесу знаходиться якийсь виріб. Таким чином, підприємство недоотримає певну вигоду, виражену в додаткового прибутку від найраціональнішого планування та прогнозування. Отже, структура і внутрішня інфраструктура підприємства повинні бути змінені таким чином, щоб встигати за обробкою та використанням усього обсягу інформації. З практичного боку це є, ймовірно, найважчим моментом у реалізації яких би то ні було оптимізаційних заходів щодо використання інформації [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна інформація характеризується великим обсягом, багаторазовим використанням, оновленням і перетворенням, різноманітністю її джерел і споживачів, великим числом логічних операцій і специфічних математичних розрахунків для отримання багатьох видів результативної інформації. Ці її властивості зумовлюють науково-технічну необхідність і еко-

номічну доцільність використання засобів обчислювальної техніки і, перш за все, комп'ютерів при її зборі, накопиченні, передачі та обробки, що, в свою чергу, вимагає вміння визначати структуру та обсяги перероблюваної інформації [3]. Підвищенню ефективності та якості управління сприяє створення автоматизованих інформаційних систем. Сучасний рівень інформатизації суспільства зумовлює використання новітніх технічних, технологічних, програмних засобів у різних інформаційних системах економічних об'єктів.

Структура економічної інформації досить складна і може включати різні комбінації інформаційних сукупностей, що володіють певним змістом. Під інформаційною сукупністю розуміють групу даних, що характеризують об'єкт, процес, операцію. Вивчення економічної інформації в різних аспектах дає можливість виявити склад інформаційних сукупностей та їх структуру, закономірності перетворення, об'ємно-часові та якісні характеристики (повноту, достовірність, своєчасність, точність), а також способи їх отримання, обробки, захисту та подальшого використання.

Рух економічної інформації від одного підрозділу до іншого набуває вигляду інформаційного потоку. Інформаційні потоки займають найважливіше місце в структурі управління, це її єдина нитка. Щоб вирішити позначену вище проблему ефективного володіння інформацією, необхідно здійснювати заходи щодо оптимізації інформаційних потоків. При цьому до інформації пред'являється велика кількість вимог, а найважливіша роль відводиться економічній інформації. Функції інформаційних потоків визначаються функціями самого управління як забезпечують його здійснення. До тих пір, поки ми розглядаємо інформаційний ресурс лише як елемент системи управління, можна позначити одну його головну самостійну функцію — забезпечення управління достовірною інформацією, тобто передача інформації. Функціонування потоків економічної інформації передбачає їхній рух в певній відповідності з організаційною структурою управління. Детальний аналіз структури дозволить виявити опорні пункти, де буде фіксуватися (накопичуватися) необхідна для управління економічна інформація. У побудові оптимальних інформаційних потоків необхідна орієнтація або на конкретного користувача, або на конкретний результат. Користувачі можуть бути внутрішні (керівники структурних підрозділів і функціональних служб, власники) і зовнішні (контрагенти за угодами, постачальники та покупці, кредитори, акціонери, податкові органи та ін.). І кожного з них можуть цікавити різні аспекти діяльності підприємства, а, отже, різні складові економічної інформації. Орієнтація на конкретний результат означає, що у виборі джерел інформації треба визначитися з тим, що ми хочемо з неї витягти. Можна розрахувати показники економічної ефективності, беззбитковості, якості роботи колективу, обсягу продукції та ін. Для кожного показника необхідні свої вихідні дані [3]. Збір інформації повинен стати важливою функцією в компанії. Тільки при наявності вираженої інформаційної функції в компанії регулярно будуть надходити відомості належної якості. Невід'ємна частина добре налагодженої системи інформаційного забезпечення компанії — це механізм внутрішнього фірмового інформування між підрозділами. Зростаюча значимість інформації як ресурсу вимагає посилення уваги і до способів отримання та обробки інформації. Висока потреба в інформації для цілей управління і бурхливий розвиток інформаційних процесів висунули на перший план створення компонентів її інфраструктури. Проблему оптимального використання інформаційного ресурсу покликано вирішувати існуючі автоматизовані аналітичні та бухгалтерські програми [3]. Однак спосіб їх застосування, а також притаманна програмам розрізненість, відсутність єдиних баз даних зводять зусилля до мінімального результату. Крім того, необхідно подолати багато в чому відсталість мислення, певні стереотипи, коли мова йде, наприклад, про впровадження інформаційних технологій і пов'язаних з цим перетвореннях усієї організаційної (у тому числі управлінської) структури підприємства.

Таким чином, усім підприємствам, які прагнуть досягти переваг повного володіння економічною інформацією, необхідно налагодити систему свого інформаційного забезпечення. В загальному вигляді напрямки оптимізації управління потоками еко-

номічної інформації виглядають наступним чином. Щоб охопити всю інформацію та організувати роботу з інформаційними ресурсами, необхідно, по-перше, чітко визначитися, як і де зароджується економічна інформація (в рамках виробничої системи підприємства). Потім, визначившись з цілями, які ставляться перед кожним її блоком, і певним чином «профільтрувавши» її, слід створити механізм фіксації інформації. Відстані від точки фіксації (як вживалося вище — опорних пунктів) до користувача повинні бути мінімальними, як і час їх «доставки». Далі, на основі структурування інформації, стає можливою обробка інформації з використанням математичних методів і, відповідно, програмних продуктів. Така обробка дозволяє здійснювати будь-планування чи аналіз з найбільшою точністю, так як спочатку не втрачається жодна значуща інформація. Планування на основі повної, достовірної та точної інформації принесе відчутну економію всіх видів ресурсів. Залишиться тільки підрахувати економічний ефект, зіставивши економію з витратами на все оптимізаційні заходи, включаючи впровадження інформаційних технологій. Ключовою ланкою в ринковій економіці є інформованість керівного й адміністративно-управлінського апарату, створення інформаційного сервісу для осіб, які приймають рішення (ОПР), збільшення інтелектуального продукту, виробленого суспільством. Інформація є продуктом творчих сил людства. Вміле використання її сприяє науково-технічному прогресу [4]. Кожна наукова галузь, а також людська практика пов'язані зі «своєю» інформацією. Економічна наука, господарська діяльність суспільства пов'язані з інформацією, яка називається економічною. Економічна інформація як поняття, з одного боку, належить до категорії «інформація», а з іншого, — нерозривно пов'язана з економікою та управлінням народним господарством. Тому на економічну інформацію можна поширити різні тлумачення, притаманні інформації, але водночас підкреслити її особливості, які впливають з економічних категорій. Економічна інформація — інформація про суспільні процеси виробництва, розподілу, обміну та використання матеріальних благ, корисні дані сфери економіки, що відображають через систему натуральних, трудових і вартісних показників планову й фактичну виробничо-господарську діяльність і причинний взаємозв'язок між керуючим і керованим об'єктами [10]. Економічна інформація є інструментом управління і водночас належить до його елементів, її потрібно розглядати як один із різновидів управлінської інформації, яка забезпечує розв'язування задач організаційно-економічного управління народним господарством. Отже, економічна інформація — сукупність відомостей (даних), які відображають стан або визначають напрям змін і розвитку народного господарства та його ланок. В управлінні виробництвом вирізняють інформаційні процеси, в яких інформація виконує роль предмета праці («сира інформація») і продукту праці («оброблена інформація»). Якщо підійти до поняття економічної інформації з кібернетичних позицій, то інформаційний процес управління можна кваліфікувати як перетворення первинних відомостей (вхідних даних) на економічну інформацію, необхідну для прийняття рішень, які спрямовані на забезпечення заданого стану народного господарства й оптимального його розвитку [4]. Економічна інформація невіддільна від інформаційного процесу управління, який відбувається у виробничій або невиробничій сфері. Тому економічна інформація використовується в усіх галузях народного господарства й у всіх органах загальнодержавного управління. Структура економічної інформації визначається її будовою, виділенням деяких елементів, які називаються інформаційними одиницями. Такі елементи утворюють складні складові ієрархічні рівні структурної будови інформації найчастіше між інформаційними одиницями встановлюється ієрархічна залежність: від простих до складних зверху вниз. Економічна інформація фінансово-господарської діяльності підприємства характеризує виробничо-господарський процес, тобто економічну діяльність. Ці дані систематизують і групують для цілей контролю по виконанню планів, використання ресурсів підприємства. Економічна інформація має такі особливості: відображає діяльність ланок народного господарства (підприємств, об'єднань, галузі) за допомогою натуральних, умовних і вартісних вимірників; фіксується як дискретна величина на матеріальних носіях (документах, ма-

гнітних стрічках, дисках і т. п.); має лінійну форму (записується у вигляді рядків); є масовою і об'ємною, потребує багаторазового групування, арифметичної та логічної обробки для управління; буває цифровий, буквено-цифровий, алфавітний (буквеної); характеризується тривалістю зберігання, циклічністю у виникненні й обробці у встановлених часових межах; виступає як активна щодо впливу на господарський механізм [5].

У ході дослідження була розроблена модель руху економічної інформації по відділах Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату. Побудова моделі представлена у вигляді схеми, яку показано на рис. 1.

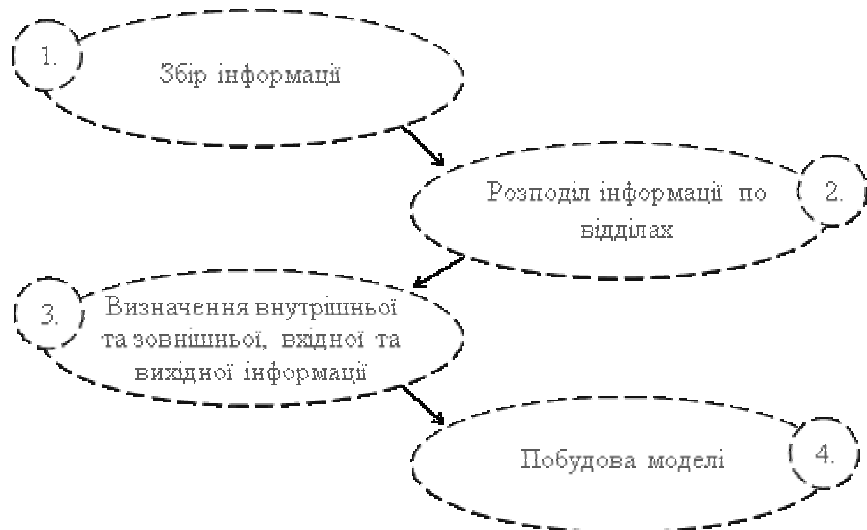


Рис. 1. Етапи побудови моделі Руху економічної інформації по відділах Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату

На першому етапі побудови здійснюється збір економічної інформації, яка рухається по відділах, шляхом дослідження економічного підрозділу Інгулецького ГЗК. На другому етапі відбувається розподіл зібраної інформації по відділах за функціями, які виконують економічні відділи. На третьому етапі в ході розробки моделі було визначено, що економічна інформація надходить працівникам економічного підрозділу як із власних структурних відділів, так і від інших підрозділів підприємства. Виходячи з цього, в першому випадку можна назвати таку економічну інформацію — внутрішньою, а у другому — зовнішньою. Також було визначено інформацію, яка надходить до економічного відділу — це вхідна економічна інформація, а інформація від економічного відділу — це вихідна економічна інформація. На четвертому етапі, безпосередньо, була розроблена модель за допомогою прикладної програми AllFusion Process Modeler (BPwin)

Модель складається з трьох ієрархічних рівнів. Перший рівень демонструє, які потоки економічної інформації проходять через економічний підрозділ. Другий рівень показує потоки економічної інформації всередині економічного підрозділу, тобто між економічними відділами. Третій рівень — ті потоки економічної інформації, що знаходяться всередині окремо взятого економічного відділу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розглянувши теоретичні та практичні аспекти руху економічної інформації на підприємстві, слід зазначити: кругообіг економічної інформації — це процес повного завершеного циклу руху економічної інформації на підприємстві, що обумовлює нормальний розвиток підприємства в цілому та його підрозділів окремо. Якщо кругообіг економічної інформації порушується, то порушується і весь виробничий процес підприємства. Аналіз руху економічної інформації повинен проводитися на базі функціональної моделі. Сама ця модель призначена для вивчення особливостей процесу кругообігу економічної інформації.

Практика застосування моделі показала наявність дублювання операцій у деяких відділах економічного підрозділу, що значно збільшує час і ресурси, витрачені на прийняття ефективних управлінських рішень.

Запропонована модель дозволяє наочно побачити недоліки досліджуваної системи та визначити оптимальні шляхи її покращення.

В ідеальному варіанті можливо, так налаштувати інформаційну систему підприємства, що вона сама буде виявляти і пріоритети, і вузькі місця, та видавати найбільш досконалі варіанти дій для забезпечення ефективних управлінських рішень.

Література

1. Шестакова М. Ю. Роль и место экономической информации в управлении предприятием // <http://www.tisbi.org/science/vestnik/2003/issue2//Econom5.html>
2. Свідрик Т. І. Теоретичні засади моніторингу як інформаційно-аналітичної складової прийняття управлінських рішень // Наука й економіка: Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету, 2007 р.
3. Болквандзе И. Р. Формирование системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия как фактор повышения эффективности системы управления: Дис. канд. экон. наук. — М., 2004.
4. Леонтьев Е. А. Надежность экономических информационных систем: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. — 128 с.
5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
6. Уткин В. Б., Балдин К. В. Информационные системы и технологии в экономике. Учебник. М.: ЮНИТИ, 2008.
7. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003
8. Литвинюк А. С. Экономический анализ. Шпаргалки. — М.: Эксмо, 2009. — 32 с.
9. Лазарева С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 270—280.
10. Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д., Семьонов Д. Є. Економічна кібернетика: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 231 с.
11. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler (BPwin 4.1), — М.: Диалог-МИФИ, 2003 — 240 с.

Стаття надійшла до редакції 18 квітня 2013 р.

УДК 658.1:339.137

Сагайдак М. П., к.е.н., доц., завідувач кафедри маркетингу,
Іщенко М. І., к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
Гелевачук З. Й., асистент кафедри маркетингу,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Здійснено маркетингове дослідження ринку чорної металургії, визначено перспективи вітчизняних металовиробників на глобальному ринку та консолідації галузі.

Проведено маркетинговое исследование рынка черной металлургии, определены перспективы отечественных металлопроизводителей на глобальном рынке и консолидации отрасли.

The marketing investigation of the black metallurgy market is made, the perspectives of the domestic metal producers in the global market and branch consolidation are defined.

Ключові слова: металургія, ринок чорних металів, попит, глобалізація, металовиробники.

Ключевые слова: металлургия, рынок черных металлов, спрос, глобализация, металлопроизводители.

Key words: metallurgy, market of black metals, demand, globalization, metal producers.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Дослідження ринку чорних металів є актуальним оскільки, по-перше, дає можливість з'ясувати ситуацію щодо видобутку і використання сировинних ресурсів, по-друге, дозволяє визначити показники кон'юнктури ринку і чітко відстежити основні тенденції, що відбуваються на ньому, по-третє, від обсягів виробництва і збуту сертифікованої металопродукції залежать валютні надходження, що спрямовуються на економічний розвиток. Отже, перспективи розвитку галузі, визначаються насамперед, ситуацією на світовому металургійному ринку, де Україна входить в 10-ку провідних гравців, поряд з такими країнами, як Китай, Бразилія, Індія, Японія, Росія, і залишається одним з найбільших експортерів. Тому для підтримки існуючих позицій необхідним є постійний моніторинг тенденцій глобального ринку й чинників, що впливають на його кон'юнктуру та дослідження розвитку інших сфер, у яких використовується продукція гірничо-металургійної промисловості.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Теоретичні та методичні аспекти маркетингових досліджень ринку чорної металургії висвітлені в працях зарубіжних учених, таких як: В. Баррінгер, Ф. Бродель, Т. Верлен, Р. Верном, М. Кесон, І. Кірцнер, П. Маркус, У. Мітчел, М. Мотта та інших, а також у працях українських і російських науковців, серед яких: А. Павленко, А. Федорченко, В. Пилипчук, Є. Голубков, О. Амоша, Л. Антонюк, С. Аптекарь, С. Афонін, О. Білорус, І. Буданов, В. Будкін, І. Бураковський, В. Лісін, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, С. Соколенко, В. Стасюк та інші.

Разом із тим, глибокого наукового осмислення потребують питання, пов'язані з розробкою антикризових заходів основними гравцями ринку чорної металургії в умовах глобалізації, реалізацією заходів маркетингової політики металургійними компаніями (з урахуванням існуючої практики злиття та поглинання), узгодженням механізмів державного регулювання ринку чорної металургії та їх адаптація до сучасних умов світової економіки.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій і кон'юнктуроутворюючих чинників, що впливають на світовий ринок чорних металів і визначення перспектив присутності на ньому вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Глобальний ринок чорної металургії в останнє десятиліття переживає глибокі зміни. Після довгого періоду низьких темпів зростання, надлишкових потужностей і відносно низьких цін на металопродукцію, що тривав з середини 1970-х років до кінця минулого століття, почався новий етап у розвитку цієї галузі. З 2001 р. розпочалося суттєве збільшення обсягів металоспоживання, насамперед у Китаї, Росії, Індії, Бразилії, меншою мірою ЄС, США та Японії. Так, за період 2001—2008 рр. попит на продукцію чорної металургії з боку Китаю зростав щороку в середньому на 25 %, а світове виробництво сталі збільшувалася щорічно на 7 % і досягло у 2008р. — 1,22 млрд т. Одночасно істотно зросли і ціни на метал, тільки за період 2001—2006 рр. більш ніж у три рази. У той же час спостерігається помітне зростання цін і на основну металургійну сировину: залізну руду, кокс, металобрухт тощо, що призвело до зростання витрат виробництва металу по всьому світу. Світова економічна криза вплинула на металургійний сектор, але вже в 2010 р. глобальний ринок металургії практично вийшов із кризи. Світове виробництво сталі в 2010 р. досягло рекордного рівня в 1,41 млрд т, що на 15 % більше, ніж у 2009 р. Швидкі темпи відновлення в основних центрах металургії стали можливі завдяки прийняттю державних програм з розвитку інфраструктури та підтримки автомобільної промисловості, перш за все в Китаї, Індії, США і Бразилії.

Дослідження періодичних спеціалізованих видань і звітності підприємств-виробників металопродукції дозволило з'ясувати, що в 2011 р. світове виробництво

сталі досягло 1527 млн т, що на 6,8 % більше ніж у 2010 р. і є рекордним для глобального виробництва нерафінованої сталі. Це стало можливим завдяки реалізації державних програм підтримки і розвитку інфраструктури та автомобілебудівної галузі в Китаї, Індії, США та Бразилії [2].

Динаміку обсягів світового виробництва нерафінованої сталі за 2004—2011 рр. наведено на рис. 1.

Виходячи з наведених даних слід відмітити, що темп зростання в середньому становив 8,5 % на рік. Два «кризові» роки лише перерозподілили обсяги виробництва у світі. Цим перерозподілом найкраще скористалися китайські виробники, які збільшили свою присутність у всіх регіонах-споживачах металопродукції.

Вивчаючи досвід діяльності провідних металовиробників слід відмітити, що у світовій металургії склалася стійка тенденція до вертикальної консолідації підприємств галузі. Інтеграція у глобальну економіку світових гравців металургійного ринку передбачає досягнення найвищих стандартів як за технологічним рівнем, управлінням фінансовими ризиками та інформаційною прозорістю, так і за готовністю виконувати задачі соціальної відповідальності бізнесу та захисту навколишнього середовища.

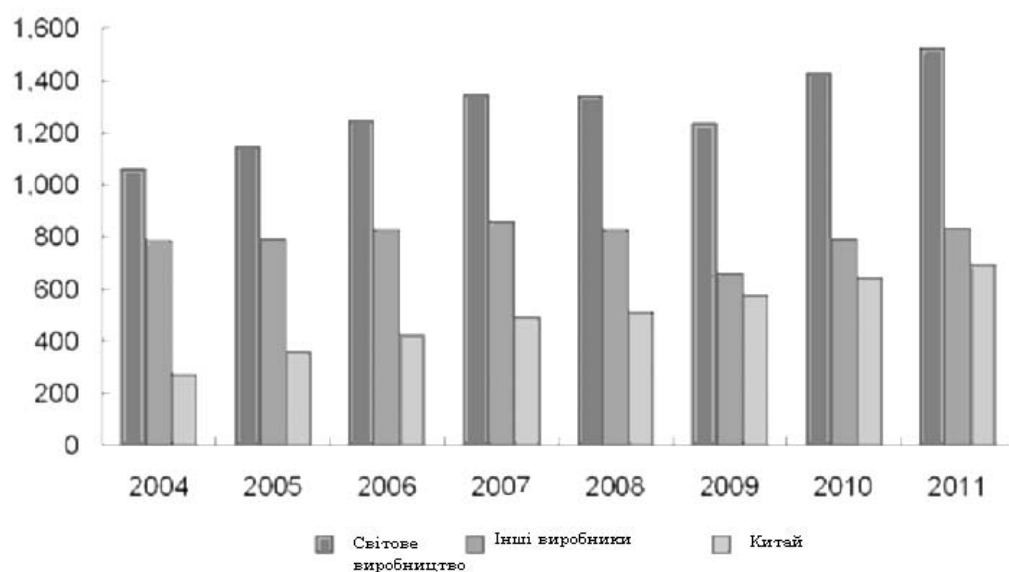


Рис. 1. Обсяги виробництва нерафінованої сталі в динаміці за 2004—2011 рр., млн т [4]

Головний принцип глобалізації — чим менше гравців на ринку, тим більша ймовірність виграшу кожного з них. Тому найважливіший елемент глобалізації — консолідація галузі як усередині країни, так і у світовому масштабі [6].

Рейтинг основних компаній — виробників нерафінованої сталі, які є основними гравцями світового ринку чорної металургії, надано у табл. 1.

Таблиця 1

**РЕЙТИНГ КОМПАНІЙ-ВИРОБНИКІВ НЕРАФІНОВАНОЇ СТАЛІ
ЗА ВЕРСІЄЮ WORLD STEEL ASSOCIATION [10]**

№	Назва компанії	млн т	№	Назва компанії	млн т
1	ArcelorMittal	98,2	24	IMIDRO	11,4
2	Baosteel	37,0	25	Techint	8,8
3	POSCO	35,4	26	Метінвест	8,7
4	Nippon Steel	35,0	27	Кобе	7,6
5	JFE	31,1	28	Celsa	7,4

Закінчення табл. 1

№	Назва компанії	млн т	№	Назва компанії	млн т
6	Цзянсу Shagang	23,2	29	Voestalpine	7,3
7	Tata Steel	23,2	30	Usiminas	7,3
8	США сталь	22,3	31	Erdemir	7,1
9	Ansteel	22,1	32	BlueScope	6,8
10	Gerdaу	18,7	33	JSW	6,4
11	Nucor	18,3	34	Металлинвест	6,1
12	Северсталь	18,2	35	Essar	6,0
13	Ухань	16,6	36	SSAB	5,8
14	ThyssenKrupp	16,4	37	CSN	5,5
15	Evrаz	16,3	38	Salzgitter	5,2
16	Shougang	14,9	39	XKM	5,2
17	Riva	14,0	40	Hadeed	5,0
18	SAIL	13,6	41	Ezz	4,5
19	Sumitomo	13,3	42	Duferco	4,1
20	Hyundai	12,9	43	Nisshin	3,8
21	Китай сталь	12,7	44	AHMSA	3,7
22	НЛМК	11,9	45	CMC	3,5
23	Магнітогорський МК	11,4	46	Vizag	3,2

*джерело: www.worldsteel.org

В Україні у 2011 р. було вироблено 35,3 млн т нерафінованої сталі, що на 5,7 % більше показника 2010 р. На рис 2. наведено динаміку обсягів виробництва нерафінованої сталі в світі та визначено частку України у світовому виробництві.



Рис. 2 Обсяги виробництва нерафінованої сталі в світі у динаміці за 2007—2011 рр. (млн т) і частка України у світовому виробництві (%) [3]

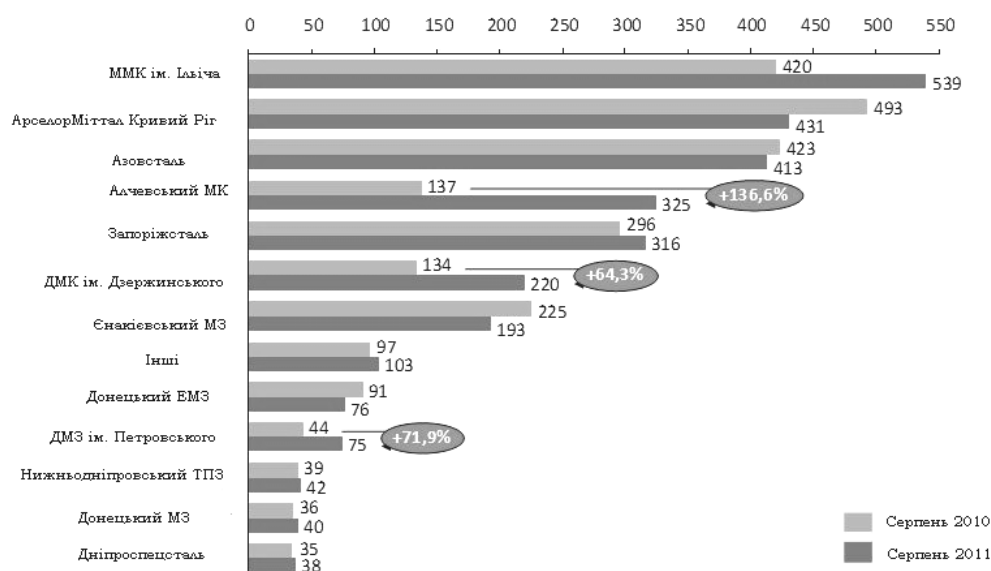


Рис. 3. Динаміка виробництва нерокованої сталі в Україні, тис. т [3]

На рис. 2 відстежується динаміка скорочення частки України у світовому виробництві нерокованої сталі в середньому з 3,3 % у 2007 р. до 2,4 % у 2011 р., на думку експертів, це спричинено наслідками світової фінансової кризи.

На рис. 3 відображено динаміку виробництва нерокованої сталі вітчизняними підприємствами-виробниками.

Серед найбільших вітчизняних підприємств-виробників нерокованої сталі варто відзначити ММК ім. Ілліча, який у 2011 р. збільшив обсяги виробництва на 22,1 % порівняно з 2010 р. і став найбільшим виробником сталі в Україні. Також необхідно відзначити позитивні тенденції зростання виробництва сталі таких виробників, як: Алчевський МК +136,6 %, ДМК ім. Дзержинського +64,3 %, ДМЗ ім. Петровського +71,9 %. Структуру експорту — імпорту металопродукції наведено у табл. 2.

Традиційними споживачами вітчизняної металопродукції є Туреччина, Росія, Єгипет, Італія, Йорданія, Сирія, Південна Корея, ОАЕ, Таїланд, Індонезія, Іран, Ірак, Індія, Китай, які забезпечують 70 % усього експорту металопродукції [9]. Разом з тим слід відмітити, що в останній час більшість країн, що представляють традиційні ринки збуту, знизили споживання української продукції, зокрема США на 90 %, ОАЕ на 46,8 %, Італія на 42 %, Росія на 26 %. Це пов'язане в основному з підвищенням вимог до виробників, зокрема щодо підвищення якості та зниження собівартості продукції, підвищення сервісного обслуговування тощо.

Таблиця 2

**СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ—ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ
ЗА 2009—2011 РР. ***

Рік	Показник	Експорт			Імпорт		
		Сума, млрд дол.	у % до попереднього року	у %, до загального обсягу експорту	Сума, млрд дол.	у % до попереднього року.	у %, до загального обсягу імпорту
2011	Чорні метали	18,48	126,4	27	2,77	144,5	3,4
	Вироби з чорних металів	2,84	142,7	4,2	1,18	133,9	1,4
2010	Чорні метали	14,6	142,7	28,4	1,92	171,9	3,2

Закінчення табл. 2

Рік	Показник	Експорт			Імпорт		
		Сума, млрд дол.	у % до попереднього року	у %, до загального обсягу експорту	Сума, млрд дол.	у % до попереднього року	у %, до загального обсягу імпорту
2009	Вироби з чорних металів	1,99	102,4	3,9	0,88	142,7	1,5
	Чорні метали	10,25	44,7	25,8	0,16	15,5	0,4
	Вироби з чорних металів	1,94	55,1	4,9	2,68	41,9	5,9

*джерело: ukrexport.gov.ua

Що стосується ОАЕ, то одним з найважливіших факторів конкурентоспроможності для них є відсутність елементів корозії на імпортованій металопродукції, тому українські виробники повинні скорегувати дії щодо антикорозійної обробки прокату, що допоможе їм відновити поставки в ОАЕ. Також, несприятливими для українських виробників є умови на ринках Північної Африки (Туніс, Лівія, Єгипет) та Близького Сходу (Сирія, Іран), на яких через політичну нестабільність знижується попит на металопродукцію.

Тут варто відзначити, що основною проблемою є висока собівартість продукції, через яку вітчизняні виробники не можуть конкурувати за ціновим фактором. У собівартості виробництва сталі частка електроенергії становить: в Україні 10—11 %, у Китаї — 8 %, у Росії — 7%; частка газу: в Україні — до 10 %, у Росії — 2 %, у Китаї — 0 % [9].

З падінням попиту на продукцію, експортоорієнтовані виробники, зазвичай, орієнтуються на внутрішній ринок. Однак, внутрішній ринок чорної металургії України вкрай малий, він може поглинути 1,5 млн т сталевих продукції, тоді як пропозиція складає 35—45 млн т сталі на рік. Тому при падінні попиту українські підприємства змушені зупиняти виробничі потужності. Зараз завантаження виробничих потужностей українських профільних підприємств у середньому складає 64 %, що нижче світового рівня завантаження на 8 %. Це зумовлено тим, що дві найбільші металоспоживчі галузі, а саме машинобудування і будівництво, все ще долають наслідки фінансової кризи. В Україні шосту частину виробленого металу споживають його ж виробники, у той час як у світі металопродукцію використовують для створення інших матеріальних благ — житла, автомобілів, суден, літаків, важкої і побутової техніки. В Україні споживання металу на душу населення становить близько 180 кг, тоді як у країнах з ринковою економікою 400—800 кг. Вітчизняна будівельна галузь забезпечується металопродукцією таких виробників, як АрселорМіттал Кривий Ріг і Донецький МЗ (по 50 %). АрселорМіттал Кривий Ріг забезпечує 36 % метизної галузі України. Машинобудівельні підприємства отримують метал в основному від Алчевського МК (41 % від його внутрішніх відвантажень) і Донецьксталь (44 %). Щодо імпорту в Україну, то можна відзначити, що в 2011 р. було імпортовано 1,2 млн т металопродукції. Основними її споживачами є виробники труб (понад 50 %), машинобудівні підприємства (23 %), металотрейдери (15 %). У структурі імпорту металопродукції найбільшу частку складає: холоднокатаний прокат з покриттям (23,7 %), заготівля круга з вуглецевої сталі (15,2 %), базові феросплави (8,5 %), гарячекатаний плоский прокат (8,44 %). Вартісна частка дещо відрізняється: холоднокатаний прокат з покриттям (27 %), малотонажні феросплави (12,41 %), базові феросплави (12 %), плоский прокат з легованої сталі (11 %). Географічну структуру поставок в Україну поділили між собою регіони СНД (73 % тоннажу і 52% вартості), ЄС (17 % і 31 % відповідно) і Південно-Східна Азія (5 % і 8 % відповідно) [9].

Перспективи вітчизняних металовиробників на глобальному ринку будуть визначені трьома принциповими факторами, ступінь вирішення яких стосується відповідей на такі питання:

— яким чином і у якому темпі буде розвиватися економіка Китаю, який буде її вплив на світову металургійну галузь;

— яка з країн BRIC, а також країн Центральної і Східної Європи спроможні підтримати зростання попиту на металопродукцію;

— яким чином буде відбуватися консолідація глобальної металургії.

Проведене нами дослідження, з урахуванням змін ринкової кон'юнктури, дало можливість визначити пріоритетні напрямки діяльності вітчизняних виробників і відстежити тенденції у регіональній структурі металоспоживання.

Ринок ЄС: попередні підрахунки показують профіцит виробництва над споживанням металопродукції (близько 20 млн т на рік), але, в основному, це вироби з високим ступенем переробки або вузькоспеціалізована продукція. Позитивним є розвиток інфраструктурних проектів у деяких країнах ЄС, а саме, Польщі, Болгарії, Італії, що є традиційними споживачами продукції українських виробників, також позитивним є зростаючий попит на плоский прокат, що реалізується за ціною нижче середньоевропейської.

Ринок СНД: попередні підрахунки показують зростання загального рівня конкуренції з боку російських, білоруських, латвійських, молдавських виробників, що є прямою загрозою для вітчизняних виробників. Слід відзначити, що цьому передувало розширення та модернізація виробничих потужностей окремих підприємств. Виробництво металопродукції у даному регіоні переважає споживання. Надлишок виробництва становить приблизно 60 млн т на рік. Позитивним є зростання загального рівня споживання продукції чорної металургії, перш за все, російських споживачів трубної та спеціалізованої (залізничні колії) продукції.

Ринок Азії: має найбільший у світі профіцит виробництва над споживанням, цей регіон створює більше 60 % усієї продукції чорної металургії. Металовиробники цього регіону мають найнижчі витрати на виробництво, просування і збут продукції. За таких умов створюється значний профіцит виробництва над споживанням продукції. Він складає приблизно 70 млн т на рік. Кон'юнктурні зміни мають і позитивні тенденції, вони пов'язані з реалізацією інфраструктурних проектів. Будівництво 25 мостів через річку Янцзи (довжина одного мосту близько 3 км), будівництво каналу з півдня Китаю на північ розрахованого на 48 років.

Ринок Південної Америки: попередні підрахунки показують зростання виробництва металопродукції в регіоні. Це є наслідком того, що глобальні металургійні корпорації ArcelorMittal, Nippon Steel, POSCO почали залучати до підприємства з видобутку залізної руди, насамперед, Бразилії, що посилило їх конкурентні позиції в регіоні та світі й збільшило профіцит виробництва над споживанням металопродукції до 5 млн т на рік.

Ринок Північної Америки: попередні підрахунки показують збільшення дефіциту на плоский прокат до 20 млн т на рік, що стало можливим за рахунок прийняття державних програм підтримки автомобілебудівної галузі в США. Це є позитивним трендом для вітчизняних виробників. Негативною стороною є те, що в США і Канаді діють жорсткі антидемпінгові мита, а це впливає на збут вітчизняної металопродукції в даному регіоні.

Ринок Близького Сходу: можна вважати в найближчій перспективі найперспективнішим для українських металовиробників, адже дефіцит на цьому ринку становить близько 30 млн т на рік, відстань відносно інших виробників значно менша, якість продукції — відповідно стандартам. Чинниками, що негативно впливають на кон'юнктуру у даному регіоні, є політична нестабільність у Сирії, політична ізоляція Ірану.

Ринок Африки: донедавна найперспективніший, однак, за 2010 рік обсяги металоспоживання скоротилися вдвічі. Основна причина — політична нестабільність в Алжирі, Тунісі, Єгипті, Судані. Хоча цей ринок і втратив свою позицію, однак дефіцит металопродукції у цьому регіоні складає близько 1 млн т на рік і з відновленням політичної стабільності можливе його зростання.

Аналізуючи сучасний стан і відмічаючи тенденції світового ринку чорних металів можна відзначити, що спостерігається понижувальна форма ринкової кон'юнктури, в умовах якої пропозиція стабільно переважає попит, відбувається тактичне зниження цін, скорочення числа укладених угод. Збільшення експорту з боку китайських виробників і зростання об'єму запасів готової продукції призводить до зниження об'ємів продажів, що може прийняти довгостроковий характер.

Виходячи з викладеного та враховуючи основні цілі операційної діяльності виробників металопродукції, а саме: збільшення об'ємів продажів (у т.ч. збільшення клієнтської бази або числа замовлень); збільшення прибутку; збільшення ринкової частки; лідерства у своєму сегменті, можна спрогнозувати поведінку найбільш вагових гравців на ринку. Оскільки вітчизняні виробники металопродукції належать до різних фінансово-промислових груп, мають різну організаційно-економічну структуру та техніко-технологічну базу, тоді і прогноз їх діяльності буде індивідуальним.

ТОВ «Метінвест Холдинг» — найбільший промисловий вертикально-інтегрований холдинг України, що об'єднує підприємства вугільної, гірничорудної, коксохімічної, металургійної і трубної галузі. Приєднання маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча позитивно відобразилося на світовому рейтингу компанії з виробництва напівфабрикатів сталі, піднявши її на 10 позицій вгору, з 36 на 26 місце за підсумками 2011 р. (табл. 1). Агресивна політика холдингу в останні роки дає змогу прогнозувати, що «Метінвест» і надалі буде розширювати свій вплив в Україні та світі, оскільки, маючи величезну сировинну базу компанія буде намагатися створити передумови для реалізації продукції більш високого ступеню переробки. Основними претендентами на поглинання є підприємства, що входять до складу фінансово-промислової групи «Індустріальний союз Донбасу» та групи «Євраз», а саме «Алчевського МК» і «Алчевського коксового заводу». При цьому, слід відзначити, що розширення закордонних активів є дуже важливим для збереження ринків збуту і менеджмент холдингу буде намагатися розширити свою міжнародну присутність.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» — підприємство повного циклу, що входить у найбільшу металургійну корпорацію світу, має налагоджені закордонні ринки збуту продукції (близько 85 % продукції експортується), має диверсифікований сортаментний пакет, але через несприятливі зовнішні і внутрішні фактори у минулому році вперше втратило статус лідера металургійного ринку України. Прогноз діяльності підприємства — збереження ринкової частки шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нових технологій, виведення в аутсорсинг допоміжних цехів, скорочення персоналу. В підтвердження ефективності обраної стратегії говорить той факт, що рентабельність підприємства — одна з найвищих серед металургійних компаній України.

«Evraz Group» — транснаціональна корпорація, якій належить значна частка російського і українського металургійного ринку, займає 15 місце у світовому рейтингу виробників металопродукції (табл. 1). У 2007 р. Групою був створений альянс з українською фінансово-промисловою групою «Приват» і викуплена значна частка активів «Індустріальний союз Донбасу» (50 % акцій Алчевського МК). Так гірничодобувні підприємства, коксові і металургійні заводи, групи «Приват» («КЗРК», «Південний ГЗК», «Дніпрококс», «Дніпродзержинський коксовий завод», «Дніпропетровський завод ім. Петровського») об'єдналися з металургійними заводами з «Індустріальний союз Донбасу», забезпечивши їх власною сировиною. Експансійна політика «Evraz Group» буде посилюватися, для цього є всі передумови, створюючи конкуренцію в першу чергу як «Метінвест Холдинг», так і «АрселорМіттал Кривий Ріг».

«Інтерпайп» — фінансово-промислова група, що займає дуже важливу нішу українського ринку — це виробництво безшовних труб, труб спеціального призначення, а також коліс і бандажів для залізничного транспорту. Має змогу співпрацювати з державними підприємствами «Укрзалізниця» і «Нафтогаз», що дає можливість забезпечити стабільні фінансові надходження. Для створення незалежності від підприємств-виробників металопродукції, «Інтерпайп» буде у Дніпропетров-

ську новий металургійний завод, що планується здати в експлуатацію у 2012 р. Прогноз діяльності — захист прибуткової ринкової ніші.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, можемо зробити наступні висновки. Процес глобалізації не оминув українську металургійну галузь, тому найближчим часом об'єднання і поглинання вітчизняних металургійних компаній стануть доцільними і економічно виправданими. Інтеграція світових гравців металургійного ринку у глобальну економіку передбачає досягнення найвищих стандартів як за технологічним рівнем, управлінням фінансовими ризиками та інформаційною прозорістю, так і за готовністю виконувати задачі соціальної відповідальності бізнесу та захисту навколишнього середовища.

Глобалізація ринку чорної металургії, досвід діяльності основних його гравців і сучасні тенденції вказують на те, що єдиним шляхом розвитку є концентрація капіталу і виробничих потужностей, а також інтеграція по вертикальному технологічному принципу призведе до формування конкурентоспроможних промислових структур. Дотримуючись головного принципу глобалізації — чим менше гравців на ринку, тим більша ймовірність виграшу кожного з них, корпорації будуть максимізувати свої комерційні зусилля і розширювати сфери впливу. Отже, найважливішим елементом глобалізації є консолідація галузі як усередині країни, так і у світовому масштабі.

Література

1. Віткін Л., Єршова І. Нові методологічні підходи сегментації на ринку чорних металів // Стандартизація. Сертифікація. Якість. — 2010. — № 2 — С. 59.
2. Сірик О. М. Регулювання конкуренції та корпоративні політики на світовому ринку чорних металів [Текст]: дис.. канд. екон. наук: 08.05.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 223 арк. — Арк. 185—203.
3. Металл бюллетень. Україна: Спеціалізоване видання. — № 12, 2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.web-standart.net/magaz.php?sid=5>
4. Офіційний сайт WorldSteel Association. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.worldsteel.org
5. Хом'яков Є. Українська металургія під пресом світової фінансової кризи / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://intv-inter.net>
6. International Steel Statistics Bureau / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.issb.co.uk>
7. Державна підтримка українського експорту / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>
8. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Гелевачук З. Й., Заїка Д. С. Дослідження кон'юктурних змін регіональних ринків чорних металів / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2012/Economics/6_110147.doc.htm
10. Ренкінг крупнейших меткомпаний мира / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/news/Renking_krupneyshih_metkompaniy_mira_2010.html
11. Осипов В., Точилі В., Венгер В., Єрмакова О. Світові процеси глобалізації та перспективи розвитку гірничо-металургійного комплексу України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fshowHidden=1&art_id
12. Чайка В. В. Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 1. — С. 13—25.

Стаття надійшла до редакції 24 квітня 2013 р.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.923

Бояр А. О., к.геогр.н., доц.,
докторант кафедри європейської інтеграції,
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ПЛАТЕЖІВ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ДО БЮДЖЕТУ ІНТЕГРАЦІЙНОГО УГРУПОВАННЯ

Запропоновано і обґрунтовано новий підхід до оптимізації структури дохідної частини бюджету інтеграційного угруповання держав. Це бачиться можливим шляхом встановлення обсягів бюджетних платежів держав-членів пропорційно до їх «бажань сплачувати» або «корисності», яку вони одержують від інтеграції. Наведено базові методики оцінки значень «корисності» і «бажання сплачувати».

Предложено и обосновано новый подход к оптимизации структуры доходной части бюджета интеграционной группировки государств. Это видится возможным путем установления размеров бюджетных платежей государств-членов пропорционально к их «желаниям сплачивать» или «полезности», которую они получают от интеграции. Представлены базовые методики оценки значений «полезности» и «желания сплачивать».

A new approach to optimization of the revenue side of an international union budget is suggested and discussed. In order to achieve this goal it is offered to decide the size of member-states budgetary payments proportionally to their "willingness to pay" or "utility" received by them from the integration. Basic methods of the "utility" and the "willingness to pay" estimation are provided.

Ключові слова: бюджет, бюджетні платежі, оптимізація, інтеграційне угруповання, бажання сплачувати, корисність.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные платежи, оптимизация, интеграционная группировка, желание сплачивать, полезность.

Key words: budget, budgetary payments, optimization, integration, willingness to pay, utility.

Постановка проблеми. Всепроникаючий і невідворотний процес глобалізації зумовлює необхідність активізації наукових досліджень і у такій сфері як міжнародна інтеграція. Одним з найменш теоретично обґрунтованих аспектів такого плану є фінансування інтеграційного процесу. У випадках створення інтеграційних структур вищого порядку (митний союз і вище), для яких інститут бюджету є необхідною складовою успішного функціонування, це означає пошук оптимальної структури доходів цього бюджету.

Політичні протиріччя, що породжуються «несправедливим» розподілом спільного бюджету інтеграційного угруповання і особливо загострюються на фоні кризових економічних явищ, лише підтверджують актуальність наукових розвідок у цьому напрямі. Про універсальний характер цієї проблеми говорить і те, що переважна більшість держав світу, включаючи Україну, усе активніше залучається до участі в регіональних інтеграційних формуваннях.

Аналіз останніх досліджень. Міждержавні бюджетні відносини у інтеграційних угрупованнях вітчизняною наукою досліджені фрагментарно і лише на прикладі Європейського Союзу (ЄС) [1, 2]. Значно більше уваги цим відносинам приділено у працях іноземних учених. Серед них, зокрема, виділяються А. Алесіна, І. Ангелоні, Ф. Етро [3], К. Карруба [4], С. Хікс [8], М. Маттіла [9], Ф. Хайнеман [7], Ж. Феррер [6], І. Бер, Ж. Кіпріані [5] та ін. У їх роботах розглядається проблематика оптимізації структури бюджетної системи інтеграційного угруповання загалом і ЄС зокрема.

Саме на цих працях, а також на емпіричному аналізі механізмів фінансування діючих сьогодні у світі інтеграційних об'єднань¹ і базується наше дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка і обґрунтування методики оптимізації обсягів платежів держав-членів інтеграційного угруповання до спільного наднаціонального бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під оптимізацією у цьому дослідженні розуміємо наближення стану системи до оптимального. Оптимальний стан системи — це встановлення таких її параметрів, які в однаковій мірі задовольняють усі держави-члени інтеграційного угруповання² і, таким чином, забезпечують надійне фінансування інтеграційного процесу. Виходячи з цього, головним критерієм оптимальності системи фінансування наднаціонального бюджету є здатність її параметрів рівною мірою задовольнити усі держави-члени³. Головними параметрами системи є: 1) загальний обсяг дохідної частини бюджету; 2) обсяги сплачених кожною з держав-членів коштів; 3) джерела фінансування.

Припускаючи раціональну поведінку держав-членів⁴ та існування попередньої компромісної домовленості між ними щодо розміру та структури видаткової частини бюджету, мірилом «задоволеності» може бути лише «корисність»⁵, яку держави отримують від інтеграції, а наслідком «задоволеності» — їх бажання сплачувати до спільного наднаціонального бюджету належні обсяги коштів. Таким чином, *встановлення оптимальних параметрів дохідної частини бюджету інтеграційного угруповання не видається можливим без впровадження нової категорії, що характеризує саме бажання держав-членів здійснювати платежі до спільного бюджету — «бажання сплачувати»*⁶.

Світова практика інтеграційного процесу свідчить про те, що одним з найскладніших і політично найгостріших питань, яке постає при формуванні наднаціональної бюджетної системи, є розподіл між державами-членами обсягів платежів, які вони повинні здійснювати на фінансування адміністративної та операційної діяльності інтеграційного угруповання. Пропонуємо модель пошуку оптимального рішення щодо цього питання із застосуванням представленої вище категорії «бажання сплачувати».

Базова модель. Змоделюємо інтеграційне угруповання двох держав А і В. Припустимо, що обсяги бюджетних доходів встановлюються, виходячи з потреб у видатках (бюджетування від видатків) на певному рівні Y . За умов, що фінансування бюджету здійснюється виключно за рахунок платежів держав-членів, бюджетна лінія виглядатиме як пряма KC , що сполучає обидві осі двовимірної системи координат (рис. 1) і описується рівнянням $Y = x_A + x_B$, де x_A і x_B — бюджетні платежі відповідних держав.

Таким чином, у якому б співвідношенні не здійснювалось фінансування спільного бюджету, воно задовольнятиме потребу інтеграційного угруповання у ресур-

¹ Таких, зокрема, як: Асоціації націй південно-східної Азії (англ. скороч. ASEAN), Ради країн Перської затоки (англ. скороч. GCC), Центральноамериканської інтеграційної системи (ісп. скороч. SICA), Економічного і монетарного співтовариства Центральної Африки (фр. скороч. CEMAC), Спільного ринку країн південного конуса (ісп. скороч. MERCOSUR), Південноафриканського митного союзу (англ. скороч. SACU), Західноафриканського економічного і монетарного союзу (фр. скороч. WAEMU), Європейської асоціації вільної торгівлі (англ. скороч. EFTA), Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕС), Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану (МСПБК), Південноафриканського співтовариства розвитку (англ. скороч. SADC), Карибського співтовариства (англ. скороч. CARICOM), Андського співтовариства (ісп. скороч. CAN), Спільного ринку Східної і Південної Африки (англ. скороч. COMESA), Зони вільної торгівлі арабських країн (англ. скороч. GAFTA) та ін.

² Подібним чином трактував у своїх працях «оптимальність» італійський економіст В. Парето.

³ Рішення щодо головних параметрів дохідної частини бюджету в інтеграційних об'єднаннях приймаються виключно на консенсусній основі.

⁴ Намагання за мінімальних витрат максимізувати для себе інтеграційні ефекти.

⁵ Категорія «корисність» (англ. — utility) часто використовується економістами при моделюванні поведінки споживача. Її використання для обґрунтування інтеграційної поведінки держав (мотивів вступу, бажання приєднати до об'єднання інші держави тощо) здійснюється, наприклад, у працях Алесіні А. та ін. (2003). Наша спроба застосувати категорію «корисності» для оптимізації параметрів дохідної частини бюджету інтеграційного об'єднання є, наскільки нам відомо, першою.

⁶ Категорія «бажання сплачувати» (англ. — willingness to pay) використовується в економічній теорії при моделюванні поведінки споживача та ринків.

сах, поки обсяги обох платежів сумарно становлять Y . Однак очевидно, що не будь-яке співвідношення влаштує обидві держави. Не викликає сумніву також і те, що співвідношень, які будуть прийнятними для обох держав, може бути багато (декілька). Яке ж з них найбільш оптимальне? Відповідь на це питання напрошується сама собою — це точка, що у відсотковому відношенні є рівновіддаленою від критичних точок відрізка, який відображає набір прийнятних для обох держав-членів комбінацій (назовемо його «відрізок «прийнятності»»).

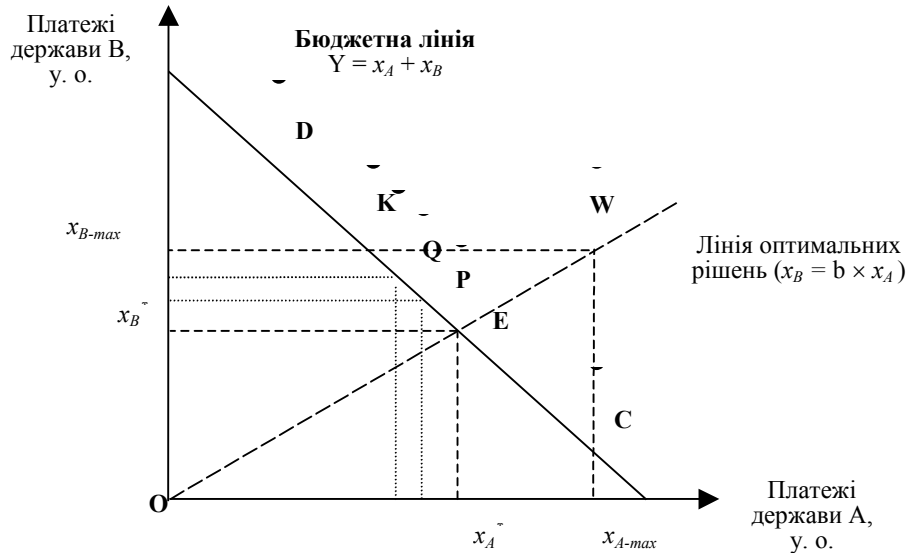


Рис. 1. Модель оптимізації міждержавної структури платежів до бюджету інтеграційного угруповання

Координати цих критичних точок є нічим іншим, як точками перетину бюджетної лінії з лініями, які відображають обсяги максимальних платежів, які обидві держави готові здійснювати до спільного бюджету (x_{A-max} , x_{B-max}) (назовемо їх «лініями «максимальної ціни»»)¹. Це лінія CW для держави А і лінія KW для держави В. C і K є критичними точками відрізка «прийнятності», а W — точка перетину ліній «максимальної ціни», яка відображає максимально можливий розмір дохідної частини бюджету угруповання в умовах, що склалися.

Зрозуміло, що відстань лінії «максимальної ціни» від початку осей координат зумовлюється «корисністю», яку держава отримує від інтеграційного процесу. Чим більша «корисність» — тим більшою є «ціна», яку відповідна держава готова сплачувати до бюджету інтеграційного угруповання. Тобто, $x_{A-max} = F(U_A)$, а $x_{B-max} = F(U_B)$. У цій моделі припускаємо, що значення x_{A-max} і x_{B-max} фіксовані².

Таким чином, в умовах встановлення трьох лінійних обмежень (бюджетна лінія і лінії «максимальної «ціни» обох держав) і раціональної поведінки держав-членів³ оптимальним рішенням щодо обсягів бюджетних платежів є розрахунок їх розмірів пропорційно до тієї суми, яку держави-члени готові сплачувати до спільного бюджету. Графічно цей оптимум є точкою перетину прямої, що з'єднує точку перетину осей координат (O) і точку перетину ліній «максимальної ціни» (W), з бюджетною лінією (точка E)⁴. Вона й буде у відсотковому відношенні рівновіддале-

¹ Ці лінії є прототипом ліній «бажання сплачувати» (англ. — willingness to pay) з мікроекономічної теорії поведінки споживача; «ціною», яку держави-члени готові сплачувати за інтеграційні ефекти.

² Що є цілком реальним у коротко- і, навіть, середньостроковому періоді функціонування інтеграційного об'єднання.

³ Прямій пропорційній залежності між вигодами («корисністю»), які держава отримує від інтеграції, і бажанням сплачувати внески до спільного наднаціонального бюджету.

⁴ Пропонуємо назвати її «лінією оптимальних рішень», оскільки на ній розміщені «оптимальні» комбінації обсягів бюджетних платежів держав-членів за будь-якого розміру наднаціонального бюджету.

ною від критичних точок «відрізка прийнятності». Такий метод дає можливість встановити за кожною з держав-членів обсяги платежів, що не лише задовольняють їх обидві, а роблять це в однаковій мірі.

Координати точки оптимуму (E) у нашій моделі можуть легко бути встановлені шляхом одночасного розв'язання рівнянь, що описують бюджетну лінію і лінію оптимальних рішень (OW):

$$\begin{cases} Y = x_A + x_B \\ x_B = b \times x_A \end{cases} \quad (1)$$

де Y — розмір дохідної частини бюджету (збалансованого); x_A — обсяг бюджетних платежів держави А; x_B — обсяг платежів держави В; b — коефіцієнт (> 0), який відображає кут нахилу лінії OW і визначається співвідношенням між значеннями ліній «максимальної ціни» (x_{B-max} / x_{A-max}). Звідси, оптимальні (рівноважні) значення платежів держав А і В, відповідно, дорівнюють:

$$x_A^* = \frac{Y}{1+b} \quad (2)$$

$$x_B^* = \frac{b \times Y}{1+b} \quad (3)$$

Точка P на рис. 1 відображає обсяги платежів держав-членів, що нараховуються пропорційно до їх ВВП, а точка Q — рівні за обсягом платежі (50/50 %). Обидві точки у нашому прикладі потрапляють на відрізок «прийнятності», однак не дають оптимального співвідношення платежів.

Точка D є демонстрацією такого співвідношення платежів, яке дає змогу забезпечити потребу інтеграційного угруповання в ресурсах, однак знаходиться за межею «прийнятності» для держави В. Таке явище може спостерігатись у випадку, коли встановленні в організації правила розрахунку платежів далекі від оптимальних, а держава В отримує від держави А компенсацію в обсязі, що є не меншим, ніж довжина проекції відрізка DK на вісь ординат¹.

У разі, якщо точка W потрапляє у внутрішній від бюджетної лінії сектор, жодна з комбінацій платежів не може задовольнити потреб інтеграційного угруповання у ресурсах. Така ситуація може виникати тоді, коли затверджені обсяги бюджетних видатків не можуть бути погашені шляхом виконання діючих правил фінансування дохідної частини бюджету (тобто створення передумов для бюджетного дефіциту)², або через зміну положення ліній «максимальної ціни». Останнє явище може спостерігатись у разі зміни чинників, що визначають «бажання сплачувати» держав-членів.

Слід зауважити, що встановлення обсягів бюджетних платежів пропорційно до «бажань сплачувати» в умовах, коли їх значення розраховуються, в свою чергу, виходячи з «корисності» від інтеграції (припущення раціональної поведінки держав-членів), дасть близьке вирішення питання оптимальності (координати точки E), що й встановлення обсягів платежів пропорційно до значень самої «корисності». Обидва рішення будуть тотожними лише у випадку, коли умовні лінії «корисності» будуть пропорційно віддалені від ліній «максимальної ціни».

Таким чином, орієнтири оптимальних обсягів платежів до бюджету інтеграційного угруповання можуть бути встановлені не лише при наявності відомостей про «бажання сплачувати» держав-членів, але й при можливості розрахувати значення «корисності», яку держави-члени отримують від інтеграції. Однак при відсутності даних щодо «бажань сплачувати» неможливо буде встановити координати точки W (максимально можливий розмір бюджету).

¹ Практика виплати компенсацій за різноманітними схемами державам, чії обсяги платежів до спільного бюджету перевищують «бажання сплачувати», існує в ЄС. Такі компенсації, зокрема, одержують Великобританія, Швеція, Нідерланди, Німеччина та Австрія.

² Ситуація мала місце, наприклад, у Європейському економічному співтоваристві на початку 1980-х років.

Оцінка значень «корисності» та «бажання сплачувати». На нашу думку, встановлення значень «корисності» від інтеграції може здійснюватись на основі як уніфікованих для усіх держав-членів, так і адресних (адапованих до особливостей кожної з них чи їх груп) методик. Використання перших є можливим завдяки досить усталеному розумінню «складових» «корисності» для всіх держав-членів (економічна, політична, соціокультурна, безпекова та екологічна). Однак універсальні підходи не дають можливості врахувати можливу різну «вагу» цих складових у «корисності» різних держав.

Зазначену ваду універсальних методик оцінки «корисності» можна усунути шляхом застосування адресних методик, адаптованих під специфіку кожної з держав-інтегрантів. Однак у цьому випадку ймовірність виникнення проблем «суб'єктивізму» і дискримінаційного підходу в оцінці значно зростає.

В основі універсальних методик оцінки «корисності» можуть лежати індексні, проксі або економетричні методи. Розрахунок індексних показників «корисності» є синтезом якомога більшої кількості чинників, що визначають «корисність» і можуть бути кількісно виражені. Головними з них є економічні (підвищення темпів економічного зростання, розширення ринків збуту вітчизняної продукції, підвищення мобільності (і, як наслідок, ефективніший розподіл) факторів виробництва, інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності підприємств та ін.). При цьому слід враховувати різницю у розмірах держав-членів (в першу чергу за рівнем економіки та кількістю населення), тобто користуватися відносними, а не абсолютними показниками, та встановлювати «вагу» цих показників відповідно до їх попередньо *ad hoc* оціненого внеску в значення «корисності». Причому внесок різних детермінантів «корисності» може суттєво відрізнятися залежно від форми та цілей інтеграційного угруповання. Наприклад, універсальний індекс «корисності» (R) для кожної з держав, що сформували спільний ринок, може бути розрахований за формулою:

$$R = 0,5 E_x + 0,2 L + 0,1 Q + 0,1 K + 0,1 I_m, \quad (4)$$

де E_x — відсоткова частка експорту у інші країни інтеграційного угруповання (інтра-експорту) у сукупному експорті держави; L — частка громадян, які підтримують інтеграцію (інтеграційних оптимістів), у загальній кількості населення країни; Q — частка малих і середніх підприємств, які відчували покращення умов для свого бізнесу зі створенням інтеграційного угруповання; K — частка інтра-інвестицій у сукупних прямих іноземних інвестиціях (ПІІ) і I_m — частка інтра-імпорту у сукупному імпорті країни¹.

Десяткові коефіцієнти перед змінними (0,1—0,5) відображають оцінену нами «вагу» кожної змінної (чинника) у відсотках². Значення універсального індексу «корисності» можуть коливатися від нуля до ста. Його наближення до ста свідчить, що країна отримує значні переваги від створення інтеграційного угруповання. Таким чином, значення змінних у правій стороні формули відображають різні економічні складові «корисності» держави від забезпечення вільного руху товарів, послуг і факторів виробництва в межах спільного ринку.

Проксі метод передбачає використання окремого показника, який, на думку дослідника, найповніше відображає ефекти держав-членів від інтеграційного процесу. У випадку формування торговельних блоків держав (ЗВТ, митного союзу та/чи спільного ринку) таким проксі-показником може слугувати, наприклад, обсяг інтра-експорту. Експорт як універсальний індикатор економічних здобутків від інтеграції використовується також розробниками теорії національних витрат/здобутків (англ. — national costs/benefits theory) [5, 9]. Недоліки цієї методики полягають у не вра-

¹ Лібералізація умов імпорту призводить до зниження цін і/чи підвищення купівельної спроможності споживачів (зростання добробуту), а тому також повинна розглядатись як складова «корисності» від інтеграції.

² Значення коефіцієнтів оцінені інтуїтивно автором і можуть бути переглянуті. Наукового обґрунтування «ваги» кожного з інтеграційних ефектів у сукупній «корисності» у жодному з видів інтеграційних формувань у літературі не виявлено. На практиці значення коефіцієнтів можуть встановлюватись шляхом пошуку політичного компромісу під час переговорного процесу на етапі бюджетного планування.

хуванні низки інтеграційних ефектів і можливості маніпуляції за рахунок зміни базового показника (показників). Головна перевага — простота, зрозумілість і легкість у застосуванні.

Економетричні методи дадуть змогу сконструювати модель, де залежною змінною можуть бути певні проксі або індексні показники (наприклад, той же індекс «корисності»), а незалежними змінними — головні детермінанти «корисності». Недолік такої методики — складність врахування усіх чинників і кількісного вираження багатьох з них.

Адресні методики можуть ґрунтуватись на тих самих методах, що й універсальні, з поправками лише на специфіку дії тих чи інших чинників «корисності» у різних державах-членах (наприклад, коригуванням коефіцієнтів, які відображають «вагу» певного детермінанта «корисності» у формулі 4).

При оцінці «бажань сплатувати» нами бачиться доцільнішим використання таких двох методик:

1) опитування представників головних фінансово-політичних відомств держав-членів, які беруть безпосередню участь у переговорному процесі з бюджетних питань. Недоліками цього методу є його непрозорість, суб'єктивізм і можливість свідомих маніпуляцій з боку держав-членів з метою мінімізації своїх платежів до спільного бюджету (проблема спільного блага (англ. — *common pool problem*)). Головна перевага — можливість отримання найбільш наближеного до правдивого значення цієї категорії;

2) математичний ситуативний розрахунок на основі аналізу існуючих параметрів дохідної частини бюджету інтеграційного угруповання, методів абстрагування, екстраполяції, аналогії тощо. Недоліками такого способу є можливість використання лише в діючих протягом певного періоду часу угрупованнях і нестача універсальності (оціночний суб'єктивізм) та переважання *ad hoc* правил; головна його перевага — висока здатність адаптації до специфічних умов угруповання.

Безперечно, запропоновані способи не дають можливості встановити абсолютно правдиві значення «корисності» чи «бажань сплатувати», однак є придатними для відносної диференціації цих показників держав-членів інтеграційного угруповання і оптимізації структури дохідної частини його бюджету на цій основі. Не можна виключати також можливість застосування методик виміру «корисності» і «бажань сплатувати», що застосовуються в економічній теорії при моделюванні ринкового попиту і поведінки споживачів.

Загальні можливості і обмеження застосування методики. Описану методику можна застосовувати для встановлення оптимального розподілу «квот» між державами-членами інтеграційного угруповання незалежно від кількості його членів чи сформованої у ньому схеми фінансування (внески, податкові збори, змішана система). Принциповим тут залишається лише впровадження підходу *ex ante* розподілу «квот» між державами-членами. У випадку існування таких джерел фінансування як податкові збори вони можуть сплатуватися до спільного бюджету до повної виплати відповідною державою своєї «квоти» або доповнюватися прямими внесками з національних бюджетів у разі, якщо податкові збори не заповнюють «квоту» повністю.

Безумовно, головна складність застосування методики полягає у визначенні «правдивих» значень «бажань сплатувати» та/або «корисності». Адже якщо економічну складову «корисності» ще можна описати кількісними показниками, то політичні (зовнішньо-, внутрішньо-, геополітичні), безпекові, соціокультурні, екологічні та інші здобутки здебільшого не підлягають кількісній і, тим більше, вартісній оцінці.

Інше ускладнення, яке може виникати при переході до нового підходу — політичний опір держав, які змушені будуть сплатувати до спільного бюджету більше, ніж сплатували до впровадження нововведення. А оскільки подібні реформи бюджетної системи вимагають консенсусного прийняття рішень, вони можуть бути легко заблоковані. Тому їх реалізація видається більш можливою на етапі створення інтеграційного угруповання, а не його реформування; або у випадках виникнен-

ня гострих заперечень (що загрожують розпаду інтеграційного блоку) з боку держав, які сплачують до спільного бюджету кошти, що значно перевищують їх «бажання сплачувати».

Висновки. Таким чином, дохідна частина бюджету інтеграційного угруповання повинна не лише забезпечувати його бездефіцитність, адекватність і надійність, а й слугувати платформою для збалансування політико-економічних інтересів держав-членів. Це здійснюється шляхом розрахунку обсягів здійснюваних державами-членами до спільного бюджету платежів пропорційно до їх «бажань сплачувати» або «корисності», яку вони одержують від інтеграції. Відхід від цих принципів робить систему фінансування наднаціонального бюджету нестійкою і вразливою до зовнішніх і внутрішніх чинників, може з часом перерости у бюджетну кризу і поставити під загрозу успішність інтеграційного проекту у цілому.

Головною перешкодою застосування такого підходу є складність встановлення правдивих значень «бажання сплачувати» та/або «корисності» у інтеграційних угрупованнях високого ступеня інтеграції (передусім у різних формах економічних союзів — монетарному і т. д.), де інтеграційні ефекти виходять далеко за межі торговельної сфери. У формуваннях переважно торговельного характеру (ЗВТ, митний союз, спільний ринок) приблизні значення «корисності» можуть бути розраховані на основі показників (у тому числі зведених індексних), що характеризують внутрішні потоки товарів, послуг та/чи факторів виробництва. Головними методами визначення «бажань сплачувати» повинні бути експертні опитування і методи ситуативного аналізу та *ad hoc* пристосувань.

Саме тому розробка і удосконалення методик оцінки «корисності» і «бажання сплачувати» повинні стати першочерговими напрямками досліджень у сфері оптимізації параметрів системи фінансування інтеграційних угруповань держав. Подальшого наукового обґрунтування потребують питання джерел фінансування наднаціональних бюджетів, оптимізації структури їх видаткових частин.

Література

1. Бояр А. О. Бюджетний процес у Європейському Союзі: монографія / А. О. Бояр. — Луцьк: Вежа-Друк, 2012. — 524 с.
 2. Бюджетна система України та Європейського Союзу: монографія / [С. О. Булгакова та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. — К.: КНТЕУ, 2010. — 396 с.
 3. Alesina A. International Unions / Alesina A., Angeloni I., Etro F. // Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper. — 2003. — № 2001. — P. 2—37.
 4. Carruba C. J. Net Financial Transfers in the European Union: Who Gets What and Why? / C. J. Carruba // Journal of Politics. — 1997. — № 59. — P. 469—496.
 5. Cipriani G. Rethinking the EU Budget: Three unavoidable Reforms / Cipriani G. — Brussels: Centre for European Policy Studies, 2007. — 157 p.
 6. Ferrer J. N. The EU Budget: the UK Rebate and the CAP — Phasing them both out? / J. N. Ferrer / CEPS task force report. — Brussels: Center for European Policy Studies, 2007. — 108 p.
 7. Heinemann F. Reform Options for the EU Own Resources System: Abstract and Executive Summary / F. Heinemann, Ph. Mohl, S. Osterloh / Research Project 8/06 Commissioned by the German Federal Ministry of Finance. — Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, 2008. — 13 p.
 8. Hix S. The Political System of the European Union / Hix S. — Basingstoke: McMillan, 1999. — P. 269.
 9. Mattila M. Fiscal Redistribution in the European Union and the Enlargement / Mattila M. [Electronic resource]. — Access mode : <http://www.valt.helsinki.fi/staff/mmattila/euredist/redist.pdf>
- Стаття надійшла до редакції 15 травня 2013 р.

УДК 519.86:336.748.3

*Великоіваненко Г. І., к.ф.-м.н., доц.,
професор кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

МОДЕЛЮВАННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ З УРАХУВАННЯМ АСИМЕТРИЧНИХ ЕФЕКТІВ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ

У статті досліджено можливість урахування асиметричних ефектів впливу різних економічних факторів на коливання валютного курсу у процесі моделювання. Зокрема, здійснено перевірку наявності прямого впливу між валютними курсами, відсотковими ставками, фондовими індексами і цінами на нафту. Побудовано моделі для оцінювання асиметричних ефектів взаємовпливу між волатильністю валютних курсів і зазначеними факторами та прогнозування волатильності валютних курсів.

В статье исследована возможность учета асимметричных эффектов влияния различных экономических факторов на колебания валютного курса в процессе моделирования. В частности, осуществлена проверка наличия прямого влияния между валютными курсами, процентными ставками, фондовыми индексами и ценами на нефть. Построены модели для оценки асимметричных эффектов взаимовлияния между волатильностью валютных курсов и указанными факторами и прогнозирования волатильности валютных курсов.

The paper investigates the possibility of considering of the asymmetric effects of different factors on exchange rate fluctuations during the simulation. In particular, there has been carried out the check of direct effects between exchange rates, interest rates, stock indices and oil prices. The models for the evaluation of asymmetric effects of mutual influence between the volatility of exchange rates and these factors and forecasting volatility of exchange rates have been constructed.

Ключові слова: волатильність валютного курсу, тест Гренджера, асиметричні ефекти, багатовимірна модель GARCH, діагональна порогова модель BEKK, тест Дібольда—Мар'яно.

Ключевые слова: волатильность валютного курса, тест Грэнджера, асимметричные эффекты, многомерная модель GARCH, диагональная пороговая модель BEKK, тест Дибольда—Марьяно.

Key words: exchange rate volatility, Granger test, asymmetric effects, multidimensional model GARCH, diagonal threshold model BEKK, Diebold-Mariano test.

Постановка проблеми. Серйозним каталізатором глобалізаційних процесів у світі стало стрімке нарощення міжнародного руху капіталів. У найзагальнішій формі ринок капіталів являє собою світову фінансову систему, яка спирається на фондовий ринок та інші первинні і вторинні ринки цінних паперів, ринок кредитного капіталу, валютний ринок. За темпами нарощення обсягів і масштабами обороту світовий ринок капіталів відіграє провідну роль у сучасній економіці.

Світовій фінансовій системі, з існуючими видами ринків, характерні свої закономірності функціонування та розвитку, що не властиві міжнародній торгівлі чи динаміці виробництва світового ВВП. Суттєве збільшення кількості фінансових криз та їх масштабів на провідних фондових ринках мали шоковий вплив на економіку західних країн. Світове співтовариство проявляє все більшу зацікавленість у створенні стабільної фінансової системи і прозорості ринку капіталів. Тому, в останні роки, виникла потреба у наукових дослідженнях, що стосуються стійкого і прогнозованого розвитку фондових, кредитних, валютних ринків.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Теоретичні та практичні аспекти аналізу і прогнозування коливань валютних курсів, а також їх взаємозв'язків з іншими сферами економіки висвітлені в роботах зарубіжних і вітчизняних учених: Е. Берга, Д. Бернштейна, Р. Дорнбуша, С. Едвардса, Ф. Кідленда, Д. Маршалла, М. Мелвіна, Д. Мортонна, С. Фішера, Дж. Фрідмена, О. Бреславської, Т. Вахненко, С. Боринця, А. Гальчинського, І. Лук'яненко, Т. Мусієнко, М. Савлука, В. Сікори, В. Юрчишина та інших.

Останнім часом усе більше наукових праць присвячуються дослідженню впливу волатильності обмінного курсу на такі макроекономічні показники, як обсяги торгівлі, обсяги виробництва, відсоткові ставки, інфляцію, обсяги грошової маси тощо [1, 2]. Проте, такі дослідження дали неоднозначні результати. Аналіз, проведений для країн-членів ЄМС, а також країн кандидатів, показав, що в деяких з них ринок FOREX перебував під впливом реальних і монетарних шоків [3]. Було встановлено, що волатильність на фондових ринках мала незначний вплив на валютні курси. Для порівняння, в аналогічних дослідженнях про взаємовплив валютних курсів і цін на акції в США, Великобританії та Японії, виявилось, що волатильність фондового ринку є значним джерелом волатильності обмінного курсу в усіх трьох країнах [4].

Ще одним напрямком у вивченні валютних курсів та їх волатильності є дослідження впливу різних валютних режимів на динаміку волатильності валютного курсу з метою виявлення режимів, що призводять до періодів високої та низької волатильності [5, 6]. Результатами таких досліджень стали, зокрема, висновки про те, що впровадження плаваючого режиму призводить до збільшення варіації валютного курсу.

Постановка завдання. Особливістю представленого дослідження є вивчення впливу як економічних факторів (змінних) на коливання валютного курсу, так і можливого зворотного впливу. Основне завдання статті полягає у побудові моделі для оцінювання ефектів взаємовпливу та асиметричних ефектів між волатильністю обмінного валютного курсу і такими економічними факторами як відсоткові ставки, фондові індекси і ціни на нафту. Досліджується можливість прогнозування волатильності валютного курсу на підґрунті діагональної порогової моделі ВЕКК.

Виклад основного матеріалу дослідження. На валютних і фінансових ринках ціни змінюються постійно. Більша частина учасників торгів, чи то спекулянти, чи то інвестори, намагаються прогнозувати майбутні ціни на активи. Проте, ціни формуються на основі властивостей фінансового інструменту, минулих даних про ціну і низки неконтрольованих факторів. Крім довгострокових змін цін на активи, інвесторів цікавить їх зміна протягом короткого проміжку часу. Для характеристики таких коливань і використовується волатильність — показник, що характеризує тенденцію ринкової ціни або доходу змінюватися з часом.

Вибір змінних для аналізу взаємовпливів волатильностей зумовлений метою охопити ефекти взаємовпливів різних сфер економіки на волатильність обмінного курсу. У даному дослідженні фондові індекси відображають оцінку розвитку реального сектору економіки, процентні ставки представляють фінансовий сектор, ціни на нафту відображають ресурсну базу світової економіки.

Вибір країн визначається п'ятьма світовими валютами з найбільшим торговим оборотом, з ЄВРО взятим за базу. Період дослідження обрано на підставі доступності даних, виключаючи останні потрясіння через фінансову кризу.

Для дослідження використано щоденні дані за період 09.01.1996 — 01.09.2008 років, що становить 3300 спостережень. Найновіші спостереження (після 2008 року) були виключені з вибірки через незвичайно високу волатильність у період після фінансової кризи. Початок вибірки було обрано залежно від наявності даних по країнах у рамках дослідження. Всі оригінальні ряди (тобто процентні ставки, фондові індекси, ціни на нафту і валютний курс) виявилися нестационарними, тому для подальших досліджень були взяті перші різниці¹.

¹ Розрахунки було виконано у пакеті EViews 6.0

Таким чином, статистична вибірка включає спостереження для чотирьох країн (Австралія, Японія, Великобританія і Сполучені Штати Америки). Зокрема, в якості змінної, що відповідає валютному курсу (e) взято перші різниці логарифмів номінального курсу відповідних валют (австралійського долару, ієни, британського фунту стерлінгів і долара) по відношенню до євро, обране за базу. До 1999 року використовується обмінний курс ЕКЮ. Для відображення у моделях змінної, що характеризує процентні ставки (i) обрано державні облігації з 10-річним терміном погашення. Для опису змінної, що характеризує фондові індекси (s) розраховується перша різниця логарифмів відповідно фондових індексів у кожній з країн. Зокрема, використовуються такі показники фондового ринку: S&P ASX 200 в Австралії, TOPIX 500 для Японії, FTSE 100 в Великобританії і S&P 500 для США. Для цін на нафту (o) були використані перші різниці логарифмів ціни на кошик нафти ОПЕК.

Аналіз перетворених рядів на стаціонарність показав, що, згідно з тестом Дікі-Фуллера, стаціонарність може бути прийнята для всіх перетворених рядів. Обчислені дескриптивні статистики показали, що всі ряди не є нормально розподіленими у всіх країнах. Це зумовлено головним чином високою ймовірністю екстремальних значень, тобто завищеними значеннями ексцесу, що може також вказувати на авторегресивну умовну гетероскедастичність у даних. На підставі побудованої допоміжної регресії від константи і першого авторегресійного члена (для усунення можливої автокореляції), проводився тест ARCH-LM [7] з одним лагом. Тест вказує на авторегресійні гетероскедастичні ефекти для всіх рядів, за винятком процентних ставок у США (для яких такі ефекти були виявлені за тестом з трьома лагами). Таким чином, моделювання волатильності для обраних часових рядів є виправданим.

Наступним кроком є проведення тесту Гренджера [8] щодо існування причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними змінними. Тест проводився попарно для перевірки існування прямого впливу між обмінним курсом, процентними ставками, фондовими індексами і цінами на нафту.

Результати попарного тесту Гренджера щодо існування причинно-наслідкових зв'язків для всіх змінних і країн, включаючи 1 лаг, показали, що процентні ставки впливають на коливання валютного курсу в Австралії і в Сполучених Штатах. Спостерігається також зворотній ефект. Можна дати наступне обґрунтування взаємозв'язку цих двох змінних: центральні банки впливають на курси валют за допомогою маніпулювання процентними ставками та вартістю валют. Вищі процентні ставки збільшують прибутковість кредиторів у національній економіці у порівнянні з іншими країнами. Таким чином, високі процентні ставки сприяють залученню іноземного капіталу і викликають підвищення обмінного курсу.

Ціни на нафту впливають на валютні курси в усіх країнах, крім Великобританії. Це можна пояснити відмінностями в експорті та імпорті нафтопродуктів. З іншого боку, споживання нафти у Великобританії є відносно збалансованим², що також підтверджує цей висновок. Фондові індекси впливають на валютні курси за Гренджером тільки у Великобританії; обернений вплив спостерігається для Великобританії, а також Австралії.

Для подальших досліджень обрано багатовимірну модель GARCH як модель, що найкращим чином описує умовні дисперсії і коваріації. Існує безліч різних специфікацій для багатовимірних моделей GARCH. У даній статті обрано діагональну порогову модель BEKK³ [9].

Для двовимірного випадку діагональна порогова модель BEKK задається таким чином:

$$\begin{pmatrix} \sigma_{1,t}^2 & \sigma_{12,t} \\ \sigma_{21,t} & \sigma_{2,t}^2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \alpha_{11} & 0 \\ \alpha_{12} & \alpha_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} \\ 0 & \alpha_{22} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \beta_{11} & 0 \\ 0 & \beta_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \sigma_{1,t-1}^2 & \sigma_{12,t-1} \\ \sigma_{21,t-1} & \sigma_{2,t-1}^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \beta_{11} & 0 \\ 0 & \beta_{22} \end{pmatrix} +$$

² Згідно Управління з Енергетичної Інформації США.

³ За прізвищами Баба, Енгла, Кронера та Крафта.

$$\begin{aligned}
& + \begin{pmatrix} \gamma_{11} & 0 \\ 0 & \gamma_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} u_{1,t-1}^2 & u_{1,t-1}u_{2,t-1} \\ u_{1,t-1}u_{2,t-1} & u_{2,t-1}^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \gamma_{11} & 0 \\ 0 & \gamma_{22} \end{pmatrix} + \\
& \begin{pmatrix} \delta_{11} & 0 \\ 0 & \delta_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} u_{1,t-1}^{*2} & u_{1,t-1}^*u_{2,t-1}^* \\ u_{1,t-1}^*u_{2,t-1}^* & u_{2,t-1}^{*2} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \delta_{11} & 0 \\ 0 & \delta_{22} \end{pmatrix}, \\
& u_{i,t}^* = \begin{cases} u_{i,t}, & u_{i,t} < 0 \\ 0, & u_{i,t} \geq 0 \end{cases},
\end{aligned} \tag{1}$$

або:

$$\sigma_{1,t}^2 = \alpha_{11}^2 + \gamma_{11}^2 u_{1,t-1}^2 + \beta_{11}^2 \sigma_{1,t-1}^2 + \delta_{11}^2 u_{1,t-1}^{*2}; \tag{2}$$

$$\sigma_{12,t}^2 = \alpha_{11}\alpha_{12} + \gamma_{11}\gamma_{22}u_{1,t-1}u_{2,t-1} + \beta_{11}\beta_{22}\sigma_{12,t-1} + \delta_{11}\delta_{22}u_{1,t-1}^*u_{2,t-1}^*; \tag{3}$$

$$\sigma_{2,t}^2 = (\alpha_{11}^2 + \alpha_{22}^2) + \gamma_{22}^2 u_{2,t-1}^2 + \beta_{22}^2 \sigma_{2,t-1}^2 + \delta_{22}^2 u_{2,t-1}^{*2}. \tag{4}$$

Додатновизначеність матриці коваріацій забезпечується квадратичним характером коефіцієнтів $B = \begin{pmatrix} \beta_{11} & 0 \\ 0 & \beta_{22} \end{pmatrix}$ і $\Gamma = \begin{pmatrix} \gamma_{11} & 0 \\ 0 & \gamma_{22} \end{pmatrix}$, які є діагональними за визначенням, у той час як матриця $A = \begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} \\ 0 & \alpha_{22} \end{pmatrix}$ є верхньою трикутною матрицею.

Рівняння (2) та (4) представляють собою умовні дисперсії першої та другої змінних, а рівняння (3) представляє коваріацію. Коефіцієнти γ_{11} і γ_{22} представляють авторегресії відповідних ефектів двох змінних (тобто залежність від коливань попереднього періоду). Крім того, β_{11} і β_{22} вимірюють GARCH ефекти, тобто вплив минулої волатильності на її поточний стан. Асиметричний (пороговий) член в умовній матриці коваріацій представлений за допомогою матриці $\Delta = \begin{pmatrix} \delta_{11} & 0 \\ 0 & \delta_{22} \end{pmatrix}$.

Зокрема, коефіцієнти δ_{11} і δ_{22} відображають ефект «поганих» новин на умовну дисперсію змінних.

«Погані» новини, з точки зору цін на акції, відображають падіння їхньої цінності і, отже, відповідають назві. Аналогічним чином інтерпретуються асиметричні ефекти для інших змінних.

У даному дослідженні в парних моделях у якості першої змінної взято обмінний курс для конкретної країни, а друга почергово приймає значення інших змінних (процентні ставки, фондові індекси і ціни на нафту). Результати розрахунків коефіцієнтів парних моделей представлено в табл. 1⁴.

Можемо зробити висновки, що асиметричні ефекти впливу для обмінних курсів спостерігаються тільки у Великобританії. Для всіх країн було виявлено, що «погані» новини щодо прибутковості фондових ринків збільшують їх волатильність у наступному періоді. Цей феномен добре відомий в академічних колах і був документально підтверджений численними дослідниками [10—12]. Натомість, не було знайдено жодних асиметричних ефектів впливу для цін на нафту в обраних країнах.

⁴ Використано пакет: EViews 6.0

Таблиця 1

РЕЗУЛЬТАТИ МОДЕЛІ TMGARCH ДІАГОНАЛЬНА-ВЕК

Коефіцієнти	Австралія			Японія			Великобританія			США		
	e—i	e—o	e—s	e—i	e—o	e—s	e—i	e—o	e—s	e—i	e—o	e—s
$\alpha(1,1)$	0.000** (2.15)	0.000*** (1.92)	0.000** (1.99)	0.000 (1.5)	0.000 (1.61)	0.000*** (1.95)	0.000* (2.76)	0.000** (2.54)	0.000** (2.36)	0.000** (1.98)	0.000*** (1.88)	0.000*** (1.86)
$\alpha(1,2)$	0.000*** (-1.68)	0.000 (0.21)	0.000 (-1.1)	0.000 (-0.49)	0.000 (1.11)	0.000 (-0.06)	0.000 (-0.67)	0.000 (1.05)	0.000 (0.42)	0.000 (-0.79)	0.000** (2.04)	0.000 (-0.37)
$\alpha(2,2)$	0.000*** (1.75)	0.000*** (2.45)	0.000* (2.68)	0.000* (2.65)	0.000* (2.82)	0.000* (2.91)	0.000** (2.01)	0.000* (2.98)	0.000** (2.2)	0.000** (2.05)	0.000* (3.48)	0.000 (1.37)
$\gamma(1,1)$	0.177* (8.48)	0.148* (5.03)	0.168* (7.13)	0.109*** (1.8)	0.108 (1.41)	0.171* (9.7)	0.136* (6.02)	0.13* (3.96)	0.169* (9.96)	0.141* (6.74)	0.13* (4.55)	0.149* (7.35)
$\gamma(2,2)$	0.083* (4.74)	0.196* (2.9)	0.105* (2.62)	0.254* (10.32)	0.22* (3.63)	0.16* (4.14)	0.156* (7.85)	0.223* (4.48)	0.07*** (1.76)	0.153* (5.86)	0.218* (3.39)	0.108** (2.2)
$\delta(1,1)$	-0.042 (-0.48)	-0.085 (-0.89)	-0.062 (-0.89)	0.16 (1.24)	0.157 (1.2)	-0.011 (-0.16)	0.146* (2.71)	0.155** (2.2)	-0.062 (-1.36)	-0.08 (-1.36)	0.065 (0.75)	-0.067 (-1.42)
$\delta(2,2)$	0.118* (3.88)	0.223 (1.08)	0.35* (3.12)	-0.013 (-0.07)	-0.164 (-0.76)	0.283* (3.22)	-0.055 (-0.61)	-0.161 (-0.78)	0.316* (3.21)	0.137** (2.18)	-0.157 (-0.69)	0.319*** (1.92)
$\beta(1,1)$	0.981* (219.28)	0.985* (241.57)	0.982* (218.65)	0.986* (178.64)	0.986* (222.77)	0.984* (305.24)	0.983* (283.84)	0.983* (245.45)	0.983* (292.07)	0.987* (357.35)	0.989* (439.36)	0.986* (343.8)
$\beta(2,2)$	0.992* (95.6)	0.955* (71.9)	0.949* (32.8)	0.961* (12.6)	0.959* (41.5)	0.958* (40.0)	0.985* (108.0)	0.957* (2.7)	0.966* (58.8)	0.98* (80.6)	0.962* (56.9)	0.961* (52.0)
Log-Lik	16544	20715	23468	18584	20675	21975	18916	22037	24069	17437	21245	23148

Таблиця 2

РЕЗУЛЬТАТИ МОДЕЛІ VAR(1)

Коефіцієнти	Австралія			Японія			Великобританія			США		
	e—i	e—o	e—s	e—i	e—o	e—s	e—i	e—o	e—s	e—i	e—o	e—s
c(1)	0.000 (-0.13)	0.000 (-0.02)	0.000 (-0.09)	0.000 (0.29)	0.000 (0.36)	0.000 (0.3)	0.000 (-0.23)	0.000 (-0.2)	0.000 (-0.24)	0.000 (0.26)	0.000 (0.36)	0.000 (0.32)
c(2)	-0.001 (-0.66)	0.000 (1.42)	0.000*** (1.78)	0.000 (-0.72)	0.000 (1.41)	0.000 (-0.35)	-0.001 (-1.07)	0.000 (1.42)	0.000 (0.67)	-0.001 (-0.56)	0.000 (1.41)	0.000 (1.21)
$\phi(1,1)$	0.017 (0.99)	0.026 (1.5)	0.028 (1.59)	0.043** (2.45)	0.042** (2.4)	0.043** (2.48)	0.004 (0.23)	0.006 (0.36)	0.009 (0.51)	-0.001 (-0.07)	0.012 (0.7)	0.008 (0.45)
$\phi(1,2)$	-0.007* (-3.73)	-0.014** (-2.28)	-0.001 (-0.05)	0.000 (-0.01)	-0.016** (-3.37)	0.007 (0.72)	-0.002 (-1.02)	-0.002 (-0.45)	0.017** (2.45)	-0.008* (-4.51)	-0.012** (-2.28)	-0.01 (-1.07)
$\phi(2,1)$	-0.641* (-3.64)	0.006 (0.11)	-0.157* (-6.82)	-0.085 (-0.93)	0.073 (1.61)	0.027 (0.85)	0.433** (2.35)	0.027 (0.39)	0.072*** (1.67)	0.318*** (1.77)	0.102*** (1.8)	0.015 (0.45)
$\phi(2,2)$	-0.059* (-3.33)	0.161* (9.37)	-0.056* (-3.19)	-0.003 (-0.18)	0.162* (9.41)	0.025 (1.42)	0.028 (1.62)	0.161* (9.37)	-0.028 (-1.61)	0.04** (2.27)	0.16* (9.3)	-0.036** (-2.03)
Log(L)	16242	20414	22944	17935	20220	21447	18560	21671	23320	17202	20939	22633

Примітки: *t*-статистики подані у дужках; *, **, *** позначає рівень значущості 1 %, 5 %, 10 % відповідно; *e* — перші різниці логарифмів курсів валют до євро; *i* — перші різниці логарифмів процентних ставок; *s* — перші різниці логарифмів фондів індексів; *o* — перші різниці логарифмів цін на нафту

Побудовані моделі волатильності можна використати для прогнозування її значень на наступний період. Для порівняння якості результатів прогнозування було побудовано модель векторної авторегресії для попарних моделей між обмінними валютними курсами та відповідно процентними ставками, цінами на нафту та фондовими індексами. Така модель дає можливість прогнозування обмінного валютного курсу, ураховуючи інформацію про динаміку інших змінних, а також минулі значення часового ряду валютного курсу.

Було обрано модель векторної авторегресії першого порядку, оскільки вона достатньо добре описує автокореляції в змінних і була підтверджена інформаційним критерієм Шварца для більшості пар змінних [13].

Результати розрахунків моделі подано в табл. 2. Як бачимо, константа для всіх змінних і країн є статистично не значущою, крім однієї, і лише на 10 % рівні. Дані результати відповідають висновкам економічної теорії про те, що коливання валютного курсу не мають чіткого детермінованого тренду. Для обмінних курсів автокореляція першого лагу спостерігається лише в Японії, для відсоткової ставки і ринку акцій — в Австралії і США, а для цін на нафту — в усіх країнах.

За допомогою побудованих моделей розраховано прогноз на наступні періоди поза вибіркою для чотирьох країн і трьох попарних моделей. Прогноз будувався рекурентно на один період наперед, використовуючи дані на 725 днів після останнього спостереження вибірки, що відповідає 02.09.2008 — 10.06.2011, тобто кризовому етапу в світовій економіці. Коефіцієнти моделей при цьому не перераховуються.

Для того щоб статистично оцінити наскільки прогноз волатильності за моделями багатовимірної умовної гетероскедастичності кращий за прогноз моделями безумовної волатильності, порівнюються стандартні відхилення (RMSE) прогнозів, а також будується тест Дібольда—Мар'яно для перевірки того, чи існує статистично значуща різниця між прогнозами, результати якого наведено у табл. 3.

Таблиця 3

ТЕСТ ДІБОЛЬТА-МАР'ЯНО ДЛЯ МОДЕЛІ ДІАГ-ПОРОГ. ВЕКК

	Австралія			Японія		
	e — i	e — o	e — s	e — i	e — o	e — s
RMSE безумовного прогнозу	1.1E-4	1.2E-4	1.2E-4	6.9E-5	6.9E-5	6.8E-5
RMSE прогнозу діаг.-порог. ВЕКК	1.0E-4	1.0E-4	1.0E-4	5.9E-5	6.0E-5	6.0E-5
Дібольт-Мар'яно тест	1.541	1.637	1.566	2.184**	2.17**	2.288**
Ймовірність	(0.124)	(0.102)	(0.118)	(0.029)	(0.03)	(0.022)
	Великобританія			США		
	e — i	e — o	e — s	e — i	e — o	e — s
RMSE безумовного прогнозу	7.0E-6	7.0E-6	7.1E-6	1.5E-5	1.7E-5	1.7E-5
RMSE прогнозу діаг.-порог. ВЕКК	6.0E-6	6.0E-6	5.9E-6	1.4E-6	1.5E-5	1.5E-5
Дібольт-Мар'яно тест	2.792*	2.806*	2.765*	2.527**	2.44**	2.432**
Ймовірність	(0.005)	(0.005)	(0.006)	(0.012)	(0.015)	(0.015)

Примітки: *, **, *** позначає значимість на 1 %, 5 %, та 10 % рівнях; e — перші різниці логарифмів курсів валют до Євро; i — перші різниці процентних ставок; s — перші різниці логарифмів фондових індексів; o — перші різниці логарифмів цін на нафту.

Стандартні відхилення для всіх прогнозів діагональної порогової ВЕКК менші за відповідні стандартні відхилення за моделями безумовної варіації для усіх моделей і країн, але для Австралії ця різниця не є статистично значущою згідно тесту Дібольда—Мар'яно. Проте для інших країн статистика Дібольда—Мар'яно є статистично значущою на рівні 1 %—5 %.

Висновки з проведеного дослідження. У статті проведено аналіз можливих прямих і зворотних впливів між волатильністю обмінного валютного курсу та волатильністю процентних ставок, цін на нафту і фондових індексів. Тест Гренджера щодо існування причинно-наслідкових зв'язків, проведений за всіма змінними і країнами, виявив прямі та зворотні залежності для деяких змінних. Зокрема, було виявлено, що коливання валютних курсів спричиняють (за Гренджером) коливання цін на нафту у всіх країнах, крім Великобританії. Коливання процентних ставок впливають на коливання обмінного валютного курсу в Австралії та США. Для фондових індексів причинні ефекти були виявлені тільки у Великобританії.

На наступному етапі дослідження було побудовано модель багатовимірної умовної гетероскедастичності. Діагональна порогова ВЕКК-модель, підтвердила GARCH-ефекти у розглянутих змінних, а також виявила асиметричні впливи новин. Зокрема, для акцій було встановлено, що «погані» новини збільшують їх волатильність набагато більше, ніж «хороші» новини. Цей факт можна пояснити, скоріш за все, несхильністю до ризику більшості інвесторів. Для валютних курсів асиметричний ефект було виявлено лише у Великобританії. Для цін на нафту не було виявлено жодних асиметричних ефектів у розглянутих країнах. Волатильність процентних ставок показала асиметричні ефекти в Австралії і в США.

Аналіз результатів прогнозування на підґрунті побудованих моделей виявив, що волатильність може бути прогнозованою з певною точністю за допомогою моделей багатовимірної умовної гетероскедастичності. Прогноз волатильності валютного курсу є дуже важливим, оскільки використовується для оцінювання похідних фінансових інструментів, що спираються на обмінні курси, такі як валютні свопи, ф'ючерси та опціони на купівлю валюти.

Література

1. Schnabl G. Exchange rate volatility and growth in small open economies at the EMU periphery / G. Schnabl // European Central Bank Working Paper Series. — 2007. — Number 773. — 47 p.
2. Baum C. On the sensitivity of the volume and volatility of bilateral trade flows to exchange rate uncertainty/ C. Baum, M. Caglayan // Journal of International Money and Finance. — 2010. — Vol. 29. — P. 79—93.
3. Giannellis N. What causes exchange rate volatility? Evidence from selected EMU members and candidates for EMU membership countries / N. Giannellis, A. Papadopoulos // Journal of International Money and Finance. — 2011. — Vol. 30. — P. 39—61.
4. Kanas A. Is exchange rate volatility influenced by stock return volatility? Evidence from the US, the UK and Japan / A. Kanas // Applied Economics Letters. — 2002. — Vol. 9. — P. 501—503.
5. Kocenda E. Exchange Rate Volatility and Regime Change: Visegrad Comparison / E. Kocenda, J. Valachy // IPC Working Paper Series. — 2006. — Number 7. — 44 p.
6. Kóbor A. Foreign Exchange Market Volatility in EU Accession Countries in the Run-Up to Euro Adoption: Weathering Uncharted Waters / A. Kóbor, I. Székely // IMF Working papers. — 2004. — No. 04/16. — 19 p.
7. Engle R. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity With Estimates of the Variance of UK Inflation / R. Engle // Econometrica. — 1982. — Vol. 50. — P. 987—1008.
8. Granger C. W. J. Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods / C.W.J. Granger // Econometrica. — 1969. — Vol. 37 (3). — P. 424—438.
9. Grydaki M. What Explains Nominal Exchange Rate Volatility? Evidence from the Latin American Countries / M. Grydaki, S. Fountas // Discussion paper University of Macedonia. — 2010. — 2010_10.
10. Black F. Studies in stock price volatility changes / F. Black // Proceedings of the 1976 Business Meeting of the Business and Economic Statistics Section, American Statistical Association, 1976. — P. 177—181.

11. French K. Expected stock returns and Volatility / K. French, W. Schwert, R. Stambaugh // Journal of Financial Economics. — 1987. — Vol.19. — P. 137—155.
12. Nelson D. Conditional heteroscedasticity in asset returns: A new approach / D. Nelson // Econometrica. — 1990. — Vol. 59. — P. 347—370.
13. Schwarz G. E. Estimating the dimension of a model / G. E. Schwarz // Annals of Statistics. — 1978. — Vol. 6 (2). — P. 461—464.

Стаття надійшла до редакції 24 квітня 2013 р.

УДК 519.8(075)

Манжос Т. В., к.ф.-м.н.,
доцент кафедри вищої математики,
Луцишина Ж. В., доктор філософії в галузі економіки,
старший викладач кафедри вищої математики,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ

Вивчається питання про оптимальний розмір товарного чи виробничого запасу підприємства, за якого функція прибутку досягає максимуму за умови стохастичного попиту. Побудовано алгоритм знаходження такого оптимального розміру замовлення ресурсу у випадку врахування ризику, спричиненого варіацією майбутнього випадкового прибутку за рівномірною розподіленою попитом.

Исследуется задача определения оптимального размера товарного или производственного запаса предприятия, который максимизирует функцию прибыли, в условиях неопределенности. Найден алгоритм поиска такого оптимального размера заказа в случае, если риск, возникающий вследствие вариации прибыли, учитывается при построении целевой функции и спрос распределен равномерно.

We study the question of optimal lot size that can maximize a profit of the company, if demand is stochastic. The algorithm for search of optimal lot size under the mean-variance framework in a case of uniform distribution of demand was found.

Ключові слова: оптимальний розмір запасу, максимізація прибутку, однопериодні моделі управління запасами, нехильність до ризику.

Ключевые слова: оптимальный размер запаса, максимизация прибыли, однопериодные модели управления запасами, несклонность к риску.

Key words: optimal lot size, maximization of the profit, single-period inventory system, risk-sensitive decisions.

Постановка проблеми. У наш час ринкової економіки запаси створюють виробничі підприємства різного профілю та потужності, підприємства оптової та роздрібною торгівлі, страхові компанії тощо. Яка ж основна функція запасів?

По-перше, причиною їх створення є те, що за рахунок збільшення розмірів партії можна зменшити витрати на закупівлю або виробництво одиниці розглядуваного ресурсу. Адже, наприклад, при закупівлі певного товару часто можна отримати оптову знижку. Також якщо розглядати виробництво деякого продукту, функція витрат, як правило, є монотонно зростаючою та опуклою, а це означає, що відношення $c(Q)/Q$, де Q — розмір партії продукту, $c(Q)$ — витрати на її виготовлення, є спадною функцією по змінній Q .

По-друге, потреби в ресурсах можуть постійно коливатись. Це стимулює компанії створювати резерви, щоб запобігти простою виробництва через можливу недостачу сировини, комплектуючих тощо. Якщо ж розглядати збутові підприємства, то постійне варіювання попиту на товар також обумовлює створення запасів, адже

втрата клієнтів призводить до зменшення конкурентоздатності та прибутковості такого підприємства.

Перераховані вище причини спонукають різного роду підприємства створювати запаси. Основною проблемою ефективного управління ними є надлишок чи недостача запасу. Адже у першому випадку необхідні значні капіталовкладення, але дефіцит виникає рідко. І навпаки, при недостачі запасів капіталовкладення зменшуються, але це призводить до зростання ризику дефіциту. Для будь-якого з наведених випадків є характерними значні втрати. Таким чином рішення щодо розміру партії за куповуваного товару можуть базуватись на мінімізації функції загальних витрат, що включають в себе витрати, обумовлені надлишком запасу та дефіцитністю або ж на максимізації функції прибутку, отриманого підприємством при переробці чи використанні в технологічному процесі розглядуваного запасу. Але крім традиційних підходів існують й інші, більш складні критерії.

Основним підходом до побудови цільових функцій, відмінних від описаних вище, є функції, в яких певним чином береться до уваги «чутливість» до ризику при прийнятті рішень (англ. risk-sensitive decisions). Це так звані задачі несхильного до ризику або несхильного до втрат управлінця (англ. risk-aversion decision maker, loss-aversion decision maker). Саме урахування не тільки середніх витрат чи середнього прибутку, а й їх варіації, яка спричиняє ризик втрат при прийнятті управлінських рішень, і обумовлює актуальність та практичну цінність такого підходу до пошуку оптимальних стратегій функціонування системами запасів.

Аналіз основних джерел. Одноперіодна модель управління запасами, яка відома в літературі ще як «задача продавця газет», широко вивчалась і вивчається як у класичному вигляді, так і з урахуванням певних обмежень чи додаткових умов. Крім того вибір цільової функції для розв'язання цієї задачі суттєво впливає на оптимальне значення розміру замовлення.

Так званий підхід «середнє-варіація» (англ. Mean-variance approach) був уперше запропонований Марковіцем [1] з метою не лише максимізувати очікуваний прибуток, а й оцінити спричинений різними флуктуаціями ризик повернення активів. Цільова функція при такому підході була обрана таким чином, щоб урахувати власну оцінку важливості ризику у порівнянні з середнім прибутком менеджера, відповідального за прийняття рішень.

Розв'язання задачі управління запасами за такого підходу присвячена велика кількість робіт зарубіжних учених. Чен і Федергрен розглянули в своїй роботі [2] задачу існування та пошуку оптимальної стратегії за описаного вище підходу але без урахування витрат, спричинених дефіцитом. Зокрема було доведено, що в такому випадку функція варіації є монотонно зростаючою по змінній q — обсягу запасу. Звідси випливає, що зазначений підхід «середнє-варіація» є достатньо ефективним для пошуку оптимальної стратегії. Але у випадку врахування витрат дефіцитності функція варіації перестає бути монотонною і задача оптимізації ускладнюється. У роботах [3, 4] вивчається аналогічна задача без урахування витрат, пов'язаних з недостачею. Зокрема Екхотд та ін. [4] показали, що врахування ризику в «задачі продавця газет» призводить до зменшення обсягу запасу на початку періоду.

Лау [5] розглянув описану задачу як з урахуванням витрат дефіцитності, так і без них. Було доведено, що оптимальний обсяг замовлення у «задачі продавця газет» нейтрального до ризику управлінця є верхньою межею оптимального обсягу замовлення за підходу, коли ризик враховується, за умови відсутності коштів, пов'язаних з дефіцитністю. Також було висунуто припущення, що з урахуванням витрат на недостачу результати будуть аналогічними.

У роботах [6, 7] проведено ґрунтовний аналіз одноперіодної задачі управління запасами за підходу «середнє-варіація». Зокрема авторами наведено основні підходи та результати, описані раніше, проведено їх аналіз та узагальнення.

У даній статті описується підхід «середнє-варіація» для пошуку оптимального обсягу замовлення у випадку одноперіодної задачі управління запасами підприємс-

тва, наведено основні результати, відомі на даний час, та знайдено алгоритм пошуку оптимального рішення за рівномірно розподіленого попиту на ресурс. Теоретичні викладки проілюстровано числовим прикладом.

Виклад основного матеріалу. Нехай C — закупівельна вартість або вартість виробництва одиниці товару, A — вартість одиниці товару, за якою продається в кінці періоду не використаний товар (англ. salvage value), S — питомі витрати, спричинені нестачею (без урахування втраченого прибутку), B — ціна збуту. За підходу, коли крім середнього прибутку при прийнятті рішення враховується величина розсіювання цього прибутку, критерій оптимальності обсягу одноразового замовлення визначається так [7]:

$$\max_{q \geq 0} \{M(U(X, q)) - \alpha D(U(X, q))\}, \quad (1)$$

де $U(X, q) = B \min\{q, X\} + A \max\{q - X, 0\} - S \max\{X - q, 0\} - Cq$ — прибуток, що залежить від випадкового попиту X та обсягу наявного запасу ресурсу q , α — параметр, що відображає власну точку зору відповідальності за прийняття рішень особи щодо важливості врахування ризику. Зазначимо, що при $\alpha = 0$ отримаємо класичний випадок, коли максимізується лише очікуваний прибуток. Зі збільшенням параметра α збільшується готовність управління нехтувати середнім прибутком, щоб запобігти ризику, спричиненому його варіацією.

Знайдемо математичне сподівання та дисперсію прибутку, які присутні в цільовій функції, заданій виразом (1). Враховуючи формулу

$$\int_0^q (q - x)f(x)dx = \int_0^q F(x)dx,$$

де $f(x)$ і $F(x)$ відповідно диференціальна та інтегральна функції розподілу випадкового попиту X , та той факт, що $D[U(X, q)] = M[U^2(X, q)] - M^2[U(X, q)]$, одержимо:

$$M[U(X, q)] = -(B + S - A) \int_0^q F(x)dx + (B + S - C)q - S \cdot M(X); \quad (2)$$

$$\begin{aligned} D[U(X, q)] = & -(B + S - A)^2 \left(\int_0^q F(x)dx \right)^2 + \\ & + 2(B + S - A)(q(B - A) - S \cdot M(X)) \int_0^q F(x)dx - \\ & - 2(B + S - A)(B - S - A) \int_0^q xF(x)dx + S^2 D(X). \end{aligned} \quad (3)$$

Похідні першого та другого порядків функції $D[U(X, q)]$ дорівнюють відповідно:

$$\begin{aligned} \frac{dD[U(X, q)]}{dq} = & 2(B + S - A) \left[-(B + S - A)F(q) \int_0^q F(x)dx + SqF(q) + \right. \\ & \left. + (B - A) \int_0^q F(x)dx - S \cdot M(X)F(q) \right]; \\ \frac{d^2 D[U(X, q)]}{dq^2} = & 2(B + S - A) \left[f(q) \left(\int_0^q F(x)dx - M(X) \right) - (B - A) \int_0^q F(x)dx + \right. \\ & \left. + (B + S - A)F(q)(1 - F(q)) \right]. \end{aligned}$$

Існування оптимального розв'язку викладеної вище задачі максимізації впливає з наступної теореми.

Теорема 3.2. [7] Функція $D[U(X, q)]$ є обмеженою на $q \in [0, +\infty)$. Крім того,

$$\lim_{q \rightarrow 0} D[U(X, q)] = S^2 D(X), \quad \lim_{q \rightarrow \infty} D[U(X, q)] = (B - A)^2 D(X).$$

Таким чином, опуклість функції $M(U(X, q))$ та обмеженість $D(U(X, q))$ гарантують існування оптимального розв'язку, який можна отримати в явній формі або наближено з допомогою різних алгоритмів залежно від закону розподілу попиту. Також для максимізації функції, заданої виразом (1), можна скористатись спеціальними пакетами комп'ютерних програм.

Розглянемо випадок, коли попит на ресурс розподілений рівномірно на відрізку $[q_1; q_2]$. З урахуванням того, що функція розподілу на $[q_1; q_2]$ $F(x) = \frac{x - q_1}{q_2 - q_1} = \frac{x - q_1}{\Delta}$, неважко отримати, скориставшись формулами (2) і (3), цільову функцію виду (1):

$$P(q) = M(U(X, q)) - \alpha D(U(X, q)) = aq^4 + bq^3 + cq^2 + dq + e, \quad (4)$$

де коефіцієнти a, b, c, d, e дорівнюють відповідно

$$\begin{aligned} a &= \alpha \left(\frac{B + S - A}{2\Delta} \right)^2; \\ b &= \alpha \left(\frac{B + S - A}{\Delta} \right) \left(\frac{A - B - 2S}{3} - q_1 \frac{B + S - A}{\Delta} \right); \\ c &= \frac{B + S - A}{\Delta} \left(aq_1^2 \frac{B + S - A}{\Delta} + aq_1(B + S - A) + \alpha S \frac{q_1 + q_2}{2} - 0,5 \right); \\ d &= B + S - C - \alpha Sq_1(q_1 + q_2) \frac{B + S - A}{\Delta} + q_1 \frac{B + S - A}{\Delta}; \\ e &= -\alpha S^2 \frac{\Delta^2}{12} - S \frac{q_1 + q_2}{2}. \end{aligned}$$

Таким чином, функція, яку слід максимізувати, многочлен четвертого степеня. Максимум цієї функції можна знайти чисельними методами або з допомогою пакетів комп'ютерних програм.

Проілюструємо застосування наведеного алгоритму пошуку оптимального значення q^* , за якого $P(q)$ набуває максимуму, на прикладі.

Приклад. Попит на сировину підприємством розподілений рівномірно на проміжку $[0; 20]$, $C = 10$, $A = 3$, $B = 15$, $S = 7$. Оптимальний розв'язок задачі «продавця газету» за класичного підходу згідно формули $q^* = F^{-1} \left(\frac{B - C + S}{B - A + S} \right)$ [8]:

$$q^* = F^{-1} \left(\frac{12}{19} \right) = 12,63.$$

Скористаємось тепер іншим критерієм, що застосовується за підходу «середньоваріація». Нехай параметр $\alpha = 0,3$, тоді за умови, що $0 \leq q \leq 20$, отримаємо

$$P(q) = M(U(X, q)) - 0,3 \cdot D(U(X, q)) = \frac{108,3}{1600} q^4 - \frac{74,1}{30} q^3 + \frac{779}{40} q^2 + 12q - 560.$$

Щоб максимізувати цільову функцію скористаємось пакетом *Wolfram Mathematica* [9], а саме функцією *Maximize [f, x]*, одержимо такий оптимальний розв'язок: $q^* = 7,56$. Отже, приймаючи рівень «важливості» ризику $\alpha = 0,3$, ми одержали значно менший оптимальний обсяг замовлення, ніж за класичного підходу, коли $\alpha = 0$.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі проведено пошук алгоритму оптимального розміру замовлення за однопіріодної моделі, коли враховується ризик, спричинений варіацією можливого прибутку. Крім того, наведено формули, що дозволяють побудувати цільову функцію у випадку рівномірного закону розподілу. Наведений алгоритм проілюстровано числовим прикладом.

Напрямок подальшого дослідження може бути побудова цільових функцій та їх максимізація за інших законів розподілу попиту, а саме — нормального, логнормального, експоненційного. Крім того, в деяких випадках зручніше будувати функцію витрат та її мінімізувати. Цей підхід широко описаний у літературі (наприклад, див. [10]). Тому практичний інтерес представляє задача пошуку оптимального розміру замовлення за такого підходу, але якщо цільова функція буде побудована з урахуванням ризику.

Література

1. Markowitz H. Portfolio Selection, Efficient Diversification of Investments.[Text] / H. Markowitz — Yale University Press, New Haven, USA, 1959. — 375 p.
2. Chen F. Mean-variance analysis of basic inventory models.[Text] /F. Chen and A. Federgruen, Working Paper, Columbia Business School, New York, USA, 2000.
3. Choi T. Channel coordination in supply chains with agents having mean-variance objectives. [Text] / T. Choi, D. Li, H. Yan, and C. Chiu // Omega. — 2008. — V. 36, pp. 565—576.
4. Eeckhoudt L. The risk averse (and prudent) newsboy. [Text] / L. Eeckhoudt, C. Gollier, and H. Schlesinger // Management Science. — 1995. — V.4, pp. 786—794.
5. Lau H. The newsboy problem under alternative optimization objectives. [Text] / H. Lau // Journal of the Operational Research Society. — 1980. — V. 31, pp. 525—535.
6. Wang C. The loss-averse newsvendor problem. [Text] / C. Wang, S. Webster // Omega. — 2009. — V. 93, pp. 105.
7. Wu J. A Note on Mean-variance Analysis of the Newsvendor Model. [Online resource] / J. Wu, J. Li, S. Wang and T.C.E Cheng // <http://ebookbrowse.com/a-note-on-mean-variance-analysis-of-the-newsvendor-model-final-pdf-d92441516>
8. Gallego G. The distribution free newsboy problem: review and extensions. [Text] / G. Gallego, I. Moon // Journal of Operational Research Society. — 1993. — V. 44. — pp. 825—834.
9. <http://www.wolfram.com/mathematica/> [Електронний ресурс].
10. Taha H. A. Operations Research — An Introduction (7th ed). [Text] / H.A. Taha. — Prentice Hall, Inc., New Jersey, 2003.

Стаття надійшла до редакції 15 травня 2013 р.

УДК 519.8

Блудова Т. В., д.е.н.,
професор кафедри вищої математики,
Мельник О. О., к.ф.-м.н.,
старший викладач кафедри вищої математики,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПРИБУТКУ ВИРОБНИЦТВА В КОМПЛЕКСНОЗНАЧНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто апарат виробничих функцій, які використовуються в математичній економіці та економетриці, що дає можливість розглянути умови досягнення оптимального прибутку виробництва із застосуванням комплекснозначних функцій.

В статье рассматривается аппарат производственных функций, которые используются в математической экономике и эконометрии, что предоставляет возможность рассматривать условия достижения оптимальной прибыли производства с использованием комплекснозначных функций.

The apparatus of the production functions, which are used in the mathematical economy and econometric, that gives the possibility to consider the condition for achievement of optimal production income with application of the complex variable function is consider in the paper.

Ключові слова: комплексні числа, виробничі функції комплексної змінної.

Ключевые слова: комплексные числа, производственные функции комплексной переменной.

Key words: complex numbers, production functions of complex variable.

Постановка проблеми. Сьогодні складно уявити собі ряд наук без застосування комплексних чисел. Теорія електротехніки, електромеханіки, радіотехніки, літакобудування та інших наук неможлива без застосування моделей у вигляді комплексних чисел. Наприклад, в електротехніці, при моделюванні змінного струму, до дійсної частини комплексної змінної відносять активну складову, а до уявної — пасивну. Змінний струм виникає внаслідок електромагнітного поля, що перетворюється в змінний електричний струм, напруження, потужність та енергію. Передача електроенергії по деяким ланцюгам зустрічає активний і реактивний опір.

Вищезазначена інформація розкриває смисловий зміст дійсної та уявної частин комплексної змінної, причому віднесення активної складової електроенергетичних показників до дійсної частини комплексної змінної, як і віднесення реактивної складової до її уявної частини є умовним. Їх можна поміняти місцями, а саме — активну потужність віднести до уявної частини, а реактивну — до дійсної. Отже, поняття «активна частина» та «пасивна частина» є деяким правилом попередньої домовленості.

Варто зазначити, що процес і результати обчислення не зміняться, якщо, наприклад, активний струм віднести до уявної частини, а не до дійсної, як це прийнято в електротехніці в теперішній час, а, в свою чергу, його реактивну складову — до дійсної частини, на протилежності уявній. Тобто буде мати місце лише зміна математичних моделей цього процесу. Є деякі вчені, які вважають, що реактивна частина електромагнітної потужності, наприклад, за своїми фізичними властивостями, в точності відповідає уявній частині комплексної змінної.

Варто зазначити, що застосування комплексних чисел в економіці ще недостатньо вивчено.

Зауважимо, що практично усі економічні показники представляють собою деякі узагальнені або агрегатні величини, які можуть бути легко представлені у вигляді суми двох доданків, які можна назвати «активною частиною» та «пасивною частиною». В основі такого представлення лежать класифікації, прийняті в економіці.

Наприклад, трудові ресурси будь-якого підприємства можна, відповідно, зіставити з приведеними ознаками класифікації, тобто розділити на активну частину (промислово-виробничий персонал) та пасивну частину (непромисловий персонал).

Наприклад, валовий внутрішній продукт будь-якої країни можна представити у вигляді двох складових — споживання (активна частина) та накопичення (пасивна частина).

А оскільки активна і пасивна частини деякого показника або фактора надають різний вплив на інші економічні показники, то їх загальний вплив логічно представити у вигляді комплексної змінної, дійсну частину якої ми будемо представляти як активну складову, а пасивну — віднесемо до уявної частини комплексної змінної.

Для того, щоб використовувати апарат теорії функцій комплексної змінної в економіці, об'єднавши два економічних показники в одну комплексну змінну, повинні виконуватися наступні умови:

1) показники мають бути двома характеристиками одного і того ж процесу або явища і відображати різні сторони цього явища;

2) показники повинні мати однакову розмірність або бути безрозмірними, причому кожен з показників слід привести до відносних безрозмірних величин способом, який виявиться найкращим для обраної форми моделі.

При формуванні комплексної змінної з двох дійсних змінних, вона надалі розглядається як самостійна єдина змінна, яка несе в собі інформацію про дві її складові величини і відображає функціональний вплив кожної з цих складових на де-

який результат. Ці змінні можуть знаходитися в тісній функціональній залежності одна з одною, а можуть бути і зовсім незалежними, але головна умова — вони повинні нести в собі інформацію про деякий спільний для них процес.

Зауважимо, що такі характеристики комплексного числа як його модуль і аргумент, мають сенс тільки тоді, коли складові комплексного числа відображають загальний зміст.

Наприклад, товар є носієм двох складових: споживчих властивостей, об'єктивно властивих товару, і ціни — грошової оцінки споживчих властивостей товару конкретним споживачем.

Сьогодні комплекснозначна економіка являє собою досить розвинений математичний інструмент, який спирається, в тому числі, і на економетрику комплексних змінних. Оцінки цих моделей дозволяють використовувати їх в реальній економічній практиці. Але ці оцінки є точковими, а теоретичне та методичне обґрунтування інтервальних оцінок комплекснозначних моделей поки не відомі, що звужує межі застосування комплекснозначної економіки в реальній практиці. У зв'язку з цим задача побудови інтервальних оцінок комплекснозначних моделей економіки представляється актуальною.

Аналіз основних джерел. На сьогоднішній день результати з комплекснозначної економіки опубліковані в працях Светуцького С. Г., Светуцького І. С., Савінова Г. В., Корецької Т. В., Сиротіна Є. В. та інших вчених. Підкреслимо, що вирішені першочергові завдання по формуванню основ комплекснозначної економетрії, а саме:

- 1) обґрунтування можливості використання комплексних чисел в економіці і способу об'єднання економічних показників у комплексну змінну;
- 2) розробка методу найменших квадратів стосовно задач оцінювання значень коефіцієнтів лінійних комплекснозначних функцій, а також основних нелінійних функцій;
- 3) розвиток апарату теорії виробничих функцій із застосуванням комплексних змінних. Показано, що в ряді випадків комплекснозначні моделі набагато точніше описують реальні процеси;
- 4) вирішення основних завдань регресійно-кореляційного аналізу комплекснозначної економетрики;
- 5) побудова класифікації виробничої функції комплексної змінної типу Кобба—Дугласа, аналіз коефіцієнтів якої дозволяє зробити висновок про ефективність виробництва, а також знаходження таких коефіцієнтів моделі, при яких похибка апроксимації даної функції є мінімальною;
- 6) дослідження динаміки акцій фондових бірж з використанням індексу комплексної змінної.

В області економіко-математичних методів існує безліч різних моделей, що дозволяють проаналізувати та оптимізувати роботу підприємств. Одним з таких методів є теорія виробничих функцій. У даний час вона йде по шляху вдосконалення і модифікації вже існуючих моделей, причому імплементація нових напрямків має незначні масштаби.

Одночасно з цим, апарат виробничих функцій недооцінений і, більшою мірою, використовується в математичній економіці та економетриці лише в якості моделі, що дає певну інформацію для подальших досліджень. Розробка нових моделей, що істотно відрізняються від наявних і привносять щось нове в теорію виробничих функцій, є актуальною проблемою.

Постановка задачі. Розглянемо степеневу функцію вигляду:

$$W = f(z) = a(K + iL)^b. \quad (1)$$

Функцію (1) запишемо в алгебраїчній формі:

$$W = f(z) = G + iC. \quad (2)$$

Задано довільні аргументи функції (1): K — витрати капіталу, L — витрати праці, причому $K \geq 0, L \geq 0$.

Залежні функціональні величини G і C у математичній моделі будемо інтерпретувати, відповідно, як валовий прибуток і загальні витрати виробництва (ці величини в сумі є прибутком виробництва).

Представимо функції (1) і (2) в показниковій формі:

$$f(z) = ar^b e^{ib\varphi}; \quad (3)$$

$$w = \rho e^{i\theta}, \quad (4)$$

де

$$\begin{cases} r = \sqrt{K^2 + L^2}, & \arg w = \varphi = \operatorname{Arctg} \frac{L}{K}, \varphi \in \left[0, \frac{\pi}{2}\right], \\ \rho = \sqrt{G^2 + C^2}, & \arg w = \theta = \operatorname{Arctg} \frac{C}{G}. \end{cases} \quad (5)$$

Аргумент $\operatorname{Arctg} \frac{C}{G}$ — це багатозначна функція, геометрично зображується багатолистою рімановою поверхнею, її однолисту функцію отримуємо за допомогою розрізу в площині W по осі $\operatorname{Re} G < 0$ і проколом в точці $w = 0$. Тоді θ змінюється в межах $-\pi \leq \theta \leq \pi$, тобто на верхньому розрізі $\theta = \pi$, а на нижньому розрізі $\theta = -\pi$.

Значення $-\pi \leq \arg w = \theta \leq \pi$ називається головним значенням багатозначної функції $\theta = \operatorname{Arctg} \frac{C}{G}$ і позначається $\operatorname{arctg} \frac{C}{G}$.

Отже, дістаємо взаємно однозначну відповідність: для кожної точки $(K, L) \in Z$ відповідає лише одна точка $(G, C) \in W$.

Виклад основного матеріалу. Знайдемо допустимі області функцій (1) і (2). Якщо в площині Z кут $\varphi = 0$ або $\varphi = \frac{\pi}{2}$ то відповідно $L = 0$ або $K = 0$, т. б. отримуємо процес виробництва без витрат на працю або капіталу. Очевидно, що в реаліях ці випадки не мають місця, тому $\varphi \in \left(0, \frac{\pi}{2}\right)$.

Зауважимо, що область $0 \leq \theta \leq \pi$ знаходиться не тільки в першому, а і в другому квадранті, в якому координата $G < 0$. Це означає, що виробництво має не прибуток, а збиток в сумі $C - |G|$.

Виробництво буде працювати без очікування на валовий прибуток при умові, що $|G| < C$. Якщо $|G| = C$, то виробництво перестане існувати. Отже, виробництво працює при умові $|G| < C$, коли аргумент $\arg \theta < \frac{3\pi}{4}$.

Прирівнюючи (3) і (4) у показниковому вигляді, отримуємо рівність:

$$\rho e^{i\theta} = ar^b e^{ib\varphi}, \quad (6)$$

звідки маємо:

$$\rho = ar^b, \quad a > 0, \quad \theta = b\varphi, \quad b > 0, \quad (7)$$

причому показник степеня задовольняє умові:

$$0 < b\varphi < \frac{3\pi}{4} \quad \Rightarrow \quad 0 < b < \frac{3\pi}{4\varphi}.$$

Таким чином, при допустимих областях, маємо:

$$\left(\varphi \in \left(0, \frac{\pi}{2}\right)\right) \subset \arg z, \quad \left(\theta \in \left(0, \frac{3\pi}{4}\right)\right) \subset \arg w. \quad (8)$$

Моделювання за допомогою комплексної функції (1) зводиться до того, щоб при певних заданих значеннях аргументів $(K, L) \in Z$ отримати очікувані оптимальні значення функціональних залежних величин $(G, C) \in W$ і максимальне значення прибутку виробництва $Q = G + C$.

З рівняння (6) випливає, що зі зростанням r та φ на площині Z зростання прибутку виробництва $Q = G + C$ відбувається за рахунок випереджаючого зростання витрат C над валовим прибутком G . Якщо у площині Z аргумент φ зменшується, а радіус r зростає, то результат виробництва $Q = G + C$ зростає за рахунок валового прибутку G .

Прирівнюючи функції (1) і (2): $G + iC = a(K + iL)^b$, отримуємо систему рівнянь відносно коефіцієнтів a і b :

$$\begin{cases} \arg(G + iC) = b \arg(K + iL), \\ \sqrt{G^2 + C^2} = a(\sqrt{K^2 + L^2})^b. \end{cases} \quad (9)$$

З першого рівняння системи (9) знаходимо:

$$0 < \frac{\arg(G + iC)}{\arg(K + iL)} < \frac{3\pi}{4 \arg(K + iL)}. \quad (10)$$

З другого рівняння системи (9) маємо:

$$\ln \sqrt{G^2 + C^2} = \ln a + b \ln \sqrt{K^2 + L^2},$$

або

$$\ln a = \ln \sqrt{G^2 + C^2} - b \ln \sqrt{K^2 + L^2},$$

звідки

$$a = e^{\ln \sqrt{G^2 + C^2} - b \ln \sqrt{K^2 + L^2}}. \quad (11)$$

Якщо функцію (1) розглянемо в тригонометричній формі:

$$\begin{aligned} G + iC &= a(\sqrt{K^2 + L^2})^b (\cos(b\varphi) + i \sin(b\varphi)), \\ \varphi &= \arg(K + iL), \end{aligned}$$

то, прирівнюючи дійсні та уявні частини, одержимо:

$$\begin{aligned} G &= a(\sqrt{K^2 + L^2})^b \cos(b\varphi), \\ G &= a(\sqrt{K^2 + L^2})^b \sin(b\varphi), \end{aligned} \quad (12)$$

де коефіцієнти знаходяться за формулами (10), (11).

З формули (10) випливає, що коефіцієнт b можна розглядати як одну з характеристик економічної моделі, він характеризує відношення показників виробництва: рентабельності по собівартості $\frac{G}{C}$ і фонду забезпечення праці $\frac{K}{L}$.

Для однолистої степеневої функції в алгебраїчній формі

$$G + iC = \sqrt{G^2 + C^2} e^{i \arg(G + iC)} = a(K + iL)^b \quad (13)$$

у її взаємнооднозначній допустимій області існує обернена функція:

$$K + iL = f^{-1}(G + iC). \quad (14)$$

Таким чином, дістаємо обернену виробничу функцію:

$$K + iL = \left(\frac{\sqrt{G^2 + C^2}}{a} \right)^{\frac{1}{b}} e^{i \frac{\arg(G+iC)}{b}}, \quad (15)$$

або в тригонометричній формі:

$$K + iL = \left(\frac{\sqrt{G^2 + C^2}}{a} \right)^{\frac{1}{b}} \left(\cos \frac{\arg(G+iC)}{b} + i \sin \frac{\arg(G+iC)}{b} \right). \quad (16)$$

З рівності (16) маємо:

$$\begin{aligned} K &= \left(\frac{\sqrt{G^2 + C^2}}{a} \right)^{\frac{1}{b}} \cos \frac{\arg(G+iC)}{b} > 0 \Rightarrow \cos \frac{\arg(G+iC)}{b} > 0, \\ L &= \left(\frac{\sqrt{G^2 + C^2}}{a} \right)^{\frac{1}{b}} \sin \frac{\arg(G+iC)}{b} > 0 \Rightarrow \sin \frac{\arg(G+iC)}{b} > 0, \end{aligned} \quad (17)$$

звідси

$$0 < \frac{\arg(G+iC)}{b} < \frac{\pi}{2} \Rightarrow 0 < \arg(G+iC) < b \frac{\pi}{2}. \quad (18)$$

Отже, для очікуваних значень об'єктів K і L плануємо об'єкти G і C такими, що при збереженні виробництва задовольняють умову (18) для отримання оптимального прибутку виробництва.

Потрібно зауважити, що всі складові комплексних змінних витрат виробництва і валового прибутку повинні бути приведені до одних і тих же одиниць виміру. Для цього можна скористатися різними формулами нормалізації змінних, що приведе до їх безрозмірності [4].

Розглянемо випадок, коли функція (1) після статистичної обробки інформації представляється у вигляді:

$$z = G + iC = (K + iL)^4, \quad K \in [-2, 2], \quad L \in [-2, 2] \quad (19)$$

Зауважимо, що знак мінус виражає ту ситуацію для витрат виробництва, коли витрати перевищують можливі інвестиції і потребують залучення допоміжних інвестицій, наприклад кредитування [5]. У той же час знак мінус для витрат трудових ресурсів означає нестачу їх на виробництві і ситуацію необхідності залучення вільних робітників з інших фірм на умовах аутстафінгу [6].

Висновки. У даний час економіка тісно переплетена з іншими науками, в тому числі і природничими. Це явище обумовлено, з одного боку, інтенсивним розвитком самої економічної науки, з іншого, частково, розширенням використання розділів математичної дисципліни для опису економічних процесів, і, як наслідок, активізації міждисциплінарного мислення — гуманітарного і природничонаукового [7—10]. Міждисциплінарний підхід викликав сплеск цікавих наукових робіт у галузі економічних досліджень. У результаті стали інтенсивно втрачати свою першість класичні економічні доктрини та зароджуватися нові напрямки.

Трансформація розвитку економічних наук віддзеркалює непростий сценарій розвитку природничих наук. Синтез наук утворює щось нове, відмінне від методології, що становить основу природознавства. Це пов'язано з фактором синергетичного впливу людини на цей процес. Тому пропонується якісно інший підхід із прикладанням теорії функцій комплексної змінної до дослідження процесу економічного розвитку та його застосування в створенні нового механізму управління інноваційними процесами.

Література

1. Бородин А. И., Бугай А. С. Выдающиеся математики: Биограф. слов. справ. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Рад. школа, 1987. — 656 с.
2. Андронов И. К. Математика действительных и комплексных чисел. — М.: Просвещение, 1975. — 158 с.
3. Нивен А. Числа рациональные и иррациональные. — М.: Мир, 1966. — 196 с.
4. Блудова Т. В., Мартиненко В. С. Теорія функцій комплексного змінного. — К.: Прогрес, 2000. — 472 с.
5. <http://www.wolfram.com/mathematica/>
6. <http://www.wolframalpha.com/>
7. Светушков И. С. Использование комплексных переменных в теории производственных функций / Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2007. — № 4. — С. 127—129.
8. Светушков С. Г., Светушков И. С. Производственные функции комплексных переменных: Экономико-математическое моделирование производственной динамики. — М.: Изд-во ЛКИ, 2008. — 136 с.
9. Корецкая Т. В. Краткосрочное прогнозирование комплексных переменных с использованием метода Брауна / Вестник ОГУ. — 2008. — № 11. — С. 121—126.
10. Савинов Г. В., Светушков С. Г. Комплексные переменные в экономическом анализе и моделировании / Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2006. — № 4. — С. 21—35.

Стаття надійшла до редакції 18 квітня 2013 р.

УДК 330:51 (0758)+519.86

*Коляда Ю. В., докторант кафедри
економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

ПІЗНАННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ МОДИФІКАЦІЙ МОДЕЛІ «ЖЕРТВА-ХИЖАК»

В якості економіко-математичних моделей динаміки виступають модифікації моделі «жертва-хижак», на підґрунті яких вивчається різноманітність закономірностей механізму економіки, котрому органічно властиве пристосування до систематично змінюваних умов функціонування.

As an economic and mathematical models of dynamics serve modifications of the model «predator-victim», on the grounds of which the diversity patterns of the mechanism of economics with organically inherent adaptation to systematically changing conditions of functioning are studied.

Ключові слова: математична модель, нелінійна економічна динаміка, адаптація, фазові портрети.

Keywords: Mathematical model, nonlinear economic dynamics, adaptation, phase portraits.

Вступ. У контексті розвитку української економіки з'явилися проблеми дієвого і оперативного аналізу сутності потенційних шляхів (їх причин і наслідків) трансформації (еволюційної чи революційної) суспільства. Єдиноможливим засобом успішного розв'язання зазначених проблем на сьогодні виступає математичне моделювання нелінійної економічної динаміки, яке відоме як потужний інструмент досліджень у техніці, фізиці та інших природничих науках.

Аналіз публікацій по темі дослідження. Можливості започаткованої Р. Харро-дом [1, 2] теорії економічної динаміки, що базується на лінійній парадигмі, остато-

чно вичерпались. Новітня теорія економіки все більш тяжіє [3] до світу нелінійної економічної динаміки, адже ефективні економічні рішення ґрунтуються лише на осмисленні інтенсивної динамічної взаємодії факторів еволюції економіки, розглядаючи кілька варіантів розвитку подій (єдиноможливий шлях відсутній).

Сучасна економічна система, будучи нестационарною, відкритою, нелінійною, дисипативною, самоорганізуючою і людиновимірною, характеризується також як гетерархічна, з глибокими зворотними зв'язками полярних знаків та їх комбінаціями, по черезності своїх станів (атракторів і гомеостазу).

Наразі неодноразово спостерігались невідповідності між ортодоксальною теоретичною економікою, в основу якої покладено лінійну парадигму, і економічною дійсністю з її проблемами (викликами економічної теорії). Оскільки потенціал лінійної економічної парадигми практично вичерпано, то останнім часом відбувається активне формування синергетичного стилю [4—7] економічного мислення, що базується на дослідженні нелінійної природи економіки з використанням не тільки лексики синергетики, але динамічних математичних моделей у вигляді систем нелінійних диференціальних рівнянь, що принципово відрізняється від економетричного моделювання. Таким чином, намічається відхід від лише вербального способу аналізу економіки і утверджується її кількісна [6] і принципово нове якісне [8] вивчення.

Якщо прийняти до уваги перманентно глибоку трансформацію економіки, неповноту і невизначеність економічної інформації, то відчувається нагальна проблема в адаптивних економіко-математичних моделях, щоб здійснити глибоке і всестороннє дослідження динамічних траєкторій еволюції.

Пізнання закономірностей функціонування адаптивного економічного механізму, який, безумовно, існує, може відбуватися за наявності такої сукупності економіко-математичних моделей (ЕММ), котрими охоплюється вся множина різноманітності економічних станів. Засобом вивчення можливостей окремо взятої ЕММ динаміки виступає обчислювальний експеримент, якому обов'язково передують якісний аналіз (побудова фазових і параметричних портретів) [8].

Підхід з позицій адаптивного моделювання являю собою ключ у розв'язанні першочергових проблем економічного розвитку, одна з яких найважливіша — це передбачення можливого настання кризового стану (режиму загострення — різкої зміни числових значень змінних моделі). Постає завдання своєчасно сигналізувати про його появу, за допомогою моделювання знайти шляхи уникнути такого розвитку подій ще на ранньому етапі.

Загалом, теорія нелінійної економічної динаміки, як підґрунтя ефективної стратегії і тактики управління розвитком економічної системи, лише створюється, перебуваючи в ембріональному стані.

Постановка завдання. Пізнання адаптивних механізмів економіки проливає світло на її функціонування, дозволяючи зрозуміти сутність економічної еволюції. Інструментом дослідження (радикального і раціонального) функціонування економічної системи виступає наскрізного характеру адаптивне математичне моделювання динамічного стану. Воно обов'язково починається з якісного аналізу поведінки розв'язків моделі, а потім їх кількісної деталізації шляхом числового інтегрування рівнянь моделі, варіюючи їх коефіцієнтами і початковими умовами.

Базовою математичною моделлю (ММ) дослідження виступає ортодоксальна система рівнянь Вольтерра—Лотки, котра тлумачиться [9—11] з позицій економіки. Також вивчатимуться модифікації базової ММ.

Мета дослідження — продемонструвати досить високу, з точки зору прикладної економіки, ефективність комп'ютерного моделювання нелінійної економічної динаміки на підґрунті моделі «жертва-хижа».

Виклад основного матеріалу. Динамічну систему рівнянь — модель «жертва-хижак» (Вольтерра—Лотки)

$$\begin{cases} \dot{x} = ax - bxy \\ \dot{y} = -cy + dxy, \end{cases} \quad (1)$$

де $x = x(t)$ і $y = y(t)$; $\dot{x} = \frac{dx}{dt}$ ($\dot{y} = \frac{dy}{dt}$) — швидкості змінюваності змінних; $a, b, c, d \in R^1$ — числові коефіцієнти моделі, слід визнати базовою в економіко-математичному моделюванні траєкторій економічної еволюції, зважаючи на використання безпосередньо (1) та її численних модифікацій [11, 12]. Базовою вважається [13] така математична модель (ММ), що має найменше число змінних і коефіцієнтів, котрими визначається протікання економічних процесів.

Дана праця висвітлює деякі дуже важливі аспекти комп'ютерного моделювання нелінійної економічної динаміки на підґрунті ММ (1) та її модифікацій, щоразу виокремлюючи нове для обчислювального експерименту в економіці.

Спершу вкажемо на можливість перейти від ММ (1) до її безрозмірного вигляду, що завжди здійснюється у сучасному математичному моделюванні. Дійсно, заміною змінних: $x = \frac{a}{d}u$; $y = \frac{a}{b}v$; $t = \frac{\tau}{a}$ отримується наступна система рівнянь

$$\begin{cases} \dot{u} = u - uv \\ \dot{v} = -\gamma v + uv, \end{cases} \quad (1a)$$

котра володіє лише одним коефіцієнтом $\gamma = c / a$.

Найпростіша модифікація ортодоксальної моделі (1), отримуваної долученням сталих величин у кожне рівняння, записується у безрозмірному вигляді

$$\begin{cases} \dot{u} = j_1 uv - u \\ \dot{v} = j_2 - uv - \gamma v \end{cases} \quad (1b)$$

На рис. 1, де а) — інтегральні криві, б) — фазовий портрет, наводяться результати розрахунку ММ (1б) для $j_1 = j_2 = 1$ і $\gamma = 1$, які не потребують коментарів.

При збільшенні лише коефіцієнта j_1 ($j_1 = 2$, а $j_2 = \gamma = 1$) графічні результати комп'ютерного моделювання набувають принципово іншого вигляду (рис. 2). Подальше зростання лише коефіцієнта γ (від 1 до 3 з кроком 0,5) не впливає на характерну поведінку графіків.

Для $j_1 = 1, j_2 = 2, \gamma = 1$ принципово міняються графіки інтегральних кривих (рис. 3а) відносно рис. 2а.

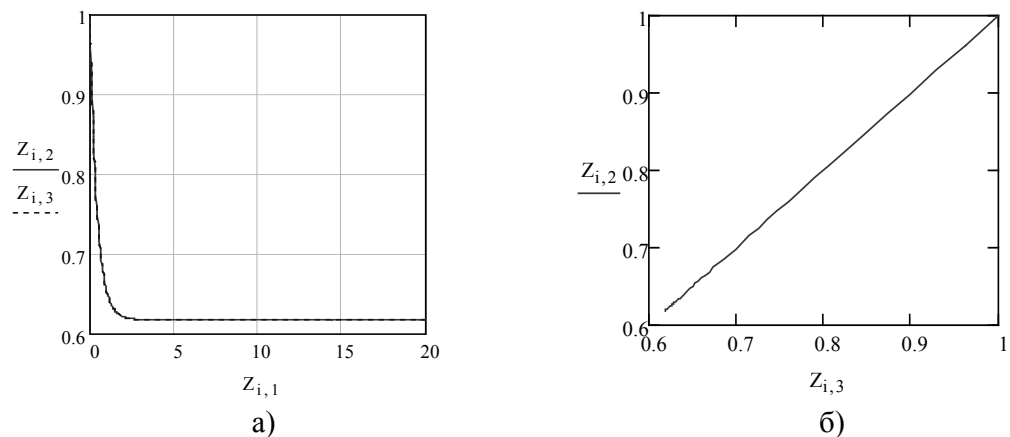


Рис. 1

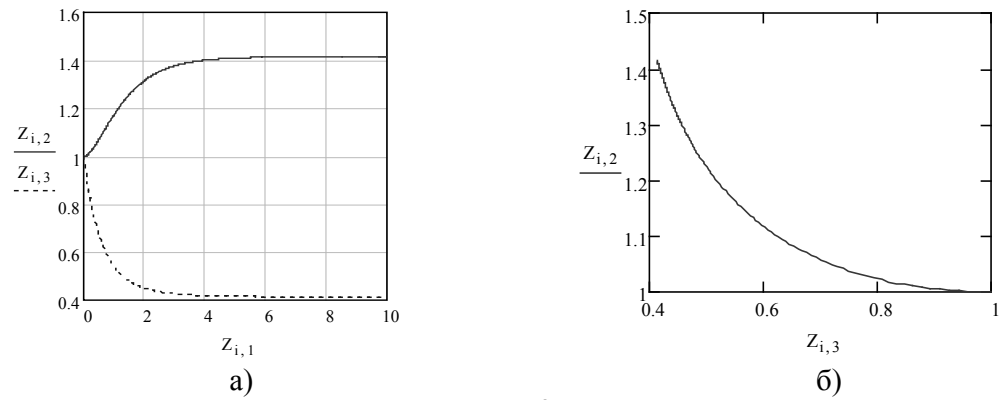


Рис. 2

Зростання величини γ від 1 до 2,5 принципово впливає на графічні результати моделювання (рис. 4—7). В усіх попередніх розрахунках вектор початкових або стартових умов був однаковий $[1; 1]^T$, де T — знак транспонування.

Для набору коефіцієнтів $j_1 = j_2 = \gamma = 1$ і початкової умови $[0,5; 1]^T$ результати розрахунку мають зовсім інший вигляд (рис. 8.), порівнюючи з графіками рис. 1.

Для набору коефіцієнтів $j_1 = 2, j_2 = 1, \gamma = 1$ і початкової умови $[0,5; 1]^T$ принципові відмінності у графіках не спостерігались при варіації величини γ до 3 з кроком 0,5.

Для випадку $j_1 = 1, j_2 = 2, \gamma = 1$ і вектора $[0,5; 1]^T$ поведінка інтегральних кривих (розв'язків ММ з плином часу) і фазового портрета дещо інша (рис. 9.), ніж на рис. 3. Принципового характеру відмінності спостерігаються, змінюючи коефіцієнт γ (рис. 10 для $\gamma = 2,5$ і рис. 11 для $\gamma = 3$, порівнюючи з рис. 6 і 7).

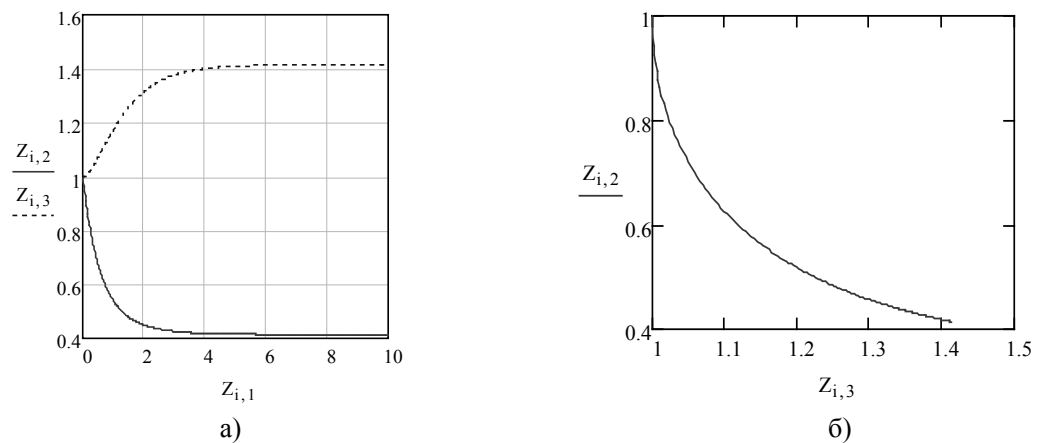


Рис. 3

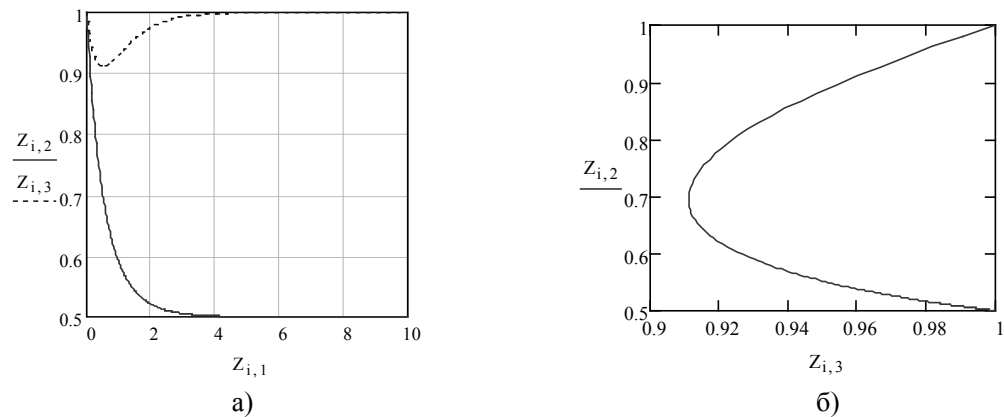
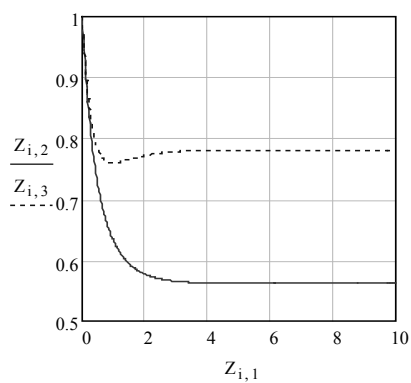
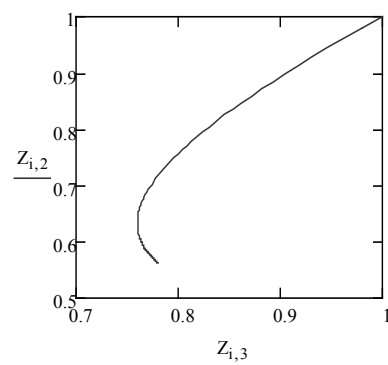


Рис. 4

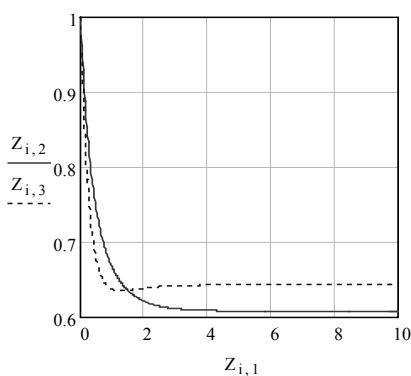


а)

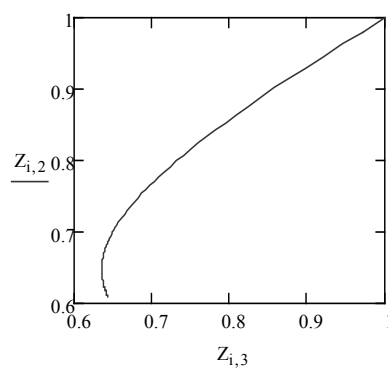


б)

Рис. 5

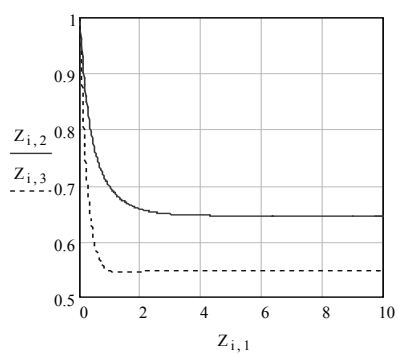


а)

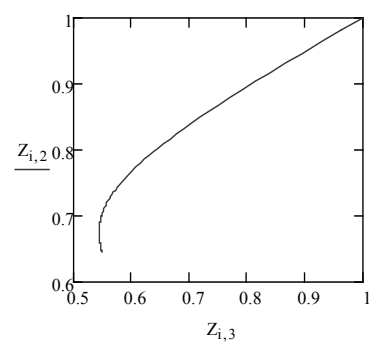


б)

Рис. 6

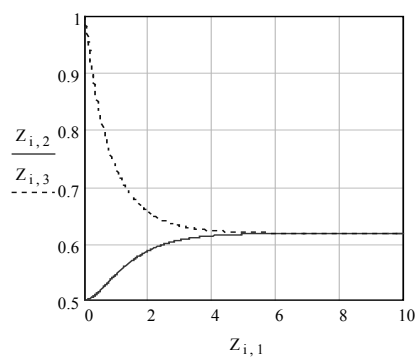


а)

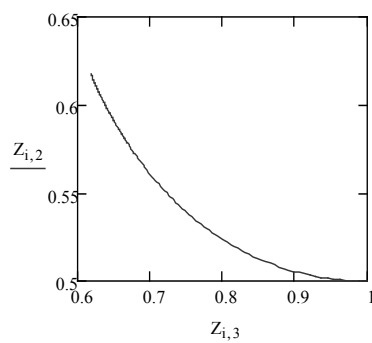


б)

Рис. 7



а)



б)

Рис. 8

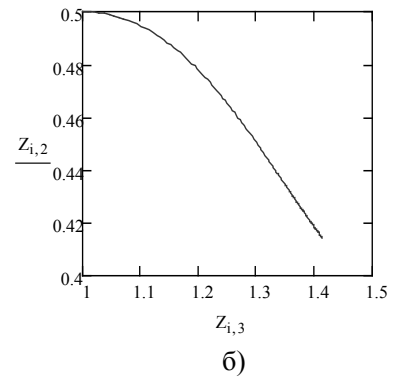
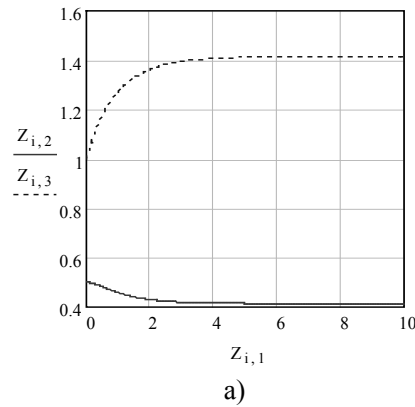


Рис. 9

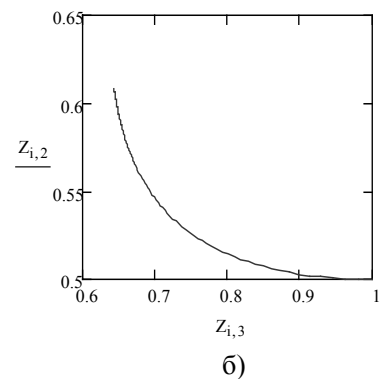
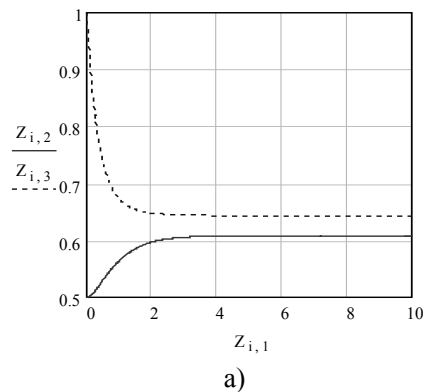


Рис. 10

Для початкової умови $[1; 0.5]^T$ і попереднього набору коефіцієнтів ММ графіки моделювання наведено на рис. 12 у випадку $\gamma = 3$.

На підґрунті масштабного обчислювального експерименту над ММ (1б) доходимо до висновку про суттєвий вплив не тільки стартових умов розвитку економічного процесу, що цілком природно, але й числових значень коефіцієнтів тривіальної модифікації моделі «жертва-хижак».

Результати числового моделювання на прикладі ММ (1б) для початкової умови $[0; 2]^T$, одного фіксованого ($j_1=1$) коефіцієнта і синхронній зміні двох інших (від 0,1 до 6 з кроком 0,3) відображено на рис. 13 і 14, де перший з них відповідає початку процесу трансформації, а другий — його завершенню. Привертає увагу перетин інтегральних кривих (рис. 13а) на початку та їх стабілізація у кінці процесу.

На рис. 15 і 16 наводяться результати розрахунку моделі (1б) для $j_1 = 0$ і початкової умови $[1; 2]^T$ при синхронній змінюваності двох інших (j_2 і γ) коефіцієнтів. Поведінка інтегральних кривих практично зберігається, відмінності пов'язані з моментом настання їх стабілізації. Дещо трансформується фазовий опис досліджуваного процесу.

Вочевидь, постає проблема пошуку оптимального набору коефіцієнтів ММ нелінійної економічної динаміки.

Один із можливих способів урахувати ефект насичення метаболічного процесу описується ММ

$$\begin{cases} \dot{u} = j_1 - \frac{uv}{(1+au)} - u \\ \dot{v} = j_2 - uv - \gamma v \end{cases} \quad (1в)$$

На рис. 17 і 18 приведено графічні результати розрахунків моделі (1в) для нульових початкових умов, $j_1 = j_2 = 1$ та $a = 2$, $\gamma = 0$ і $a = \gamma = 2$ відповідно. Нескладно помітити принципово різну поведінку розв'язків ММ (1в), що яскраво видно на фазових портретах.

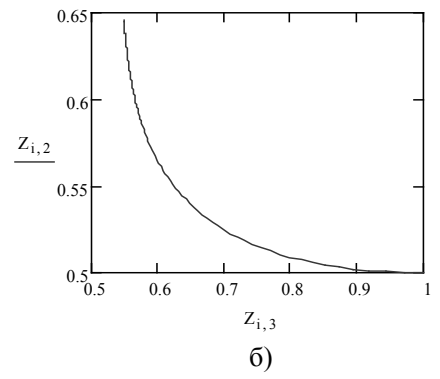
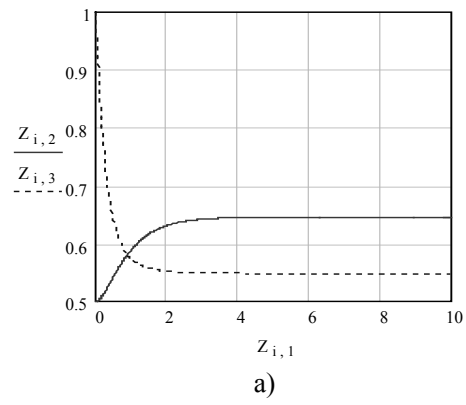


Рис. 11

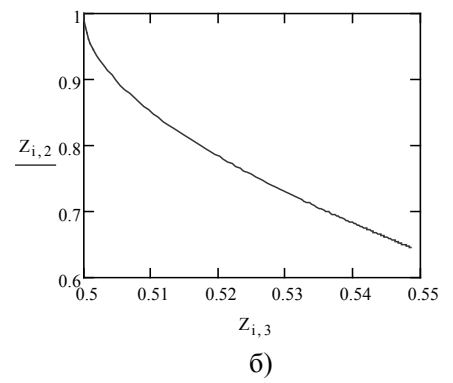
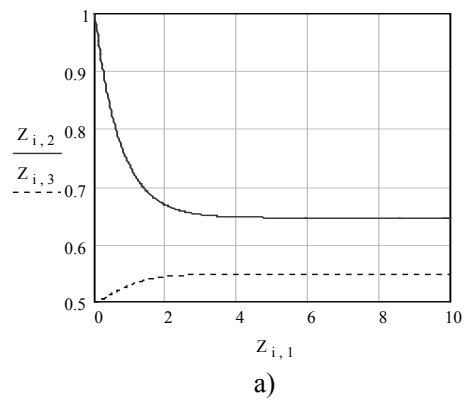


Рис. 12

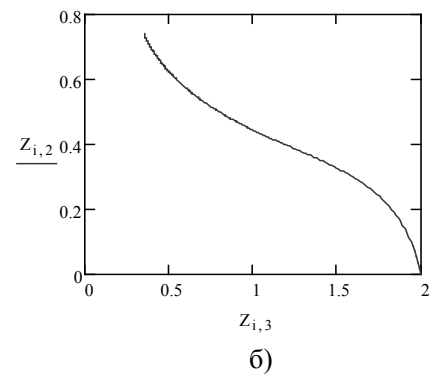
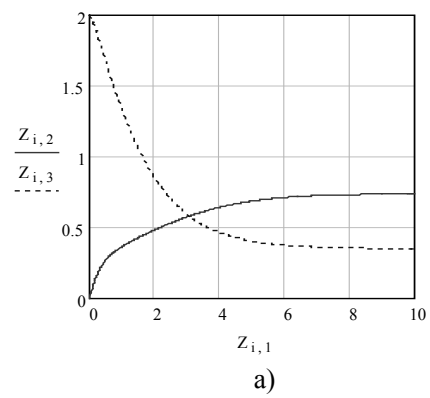


Рис. 13

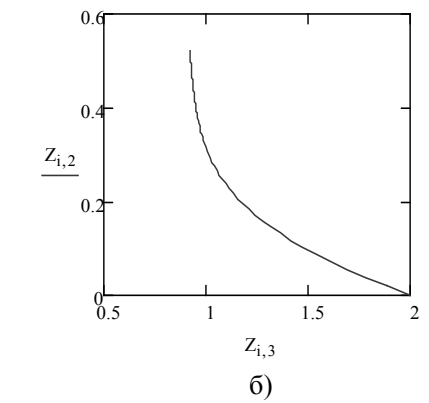
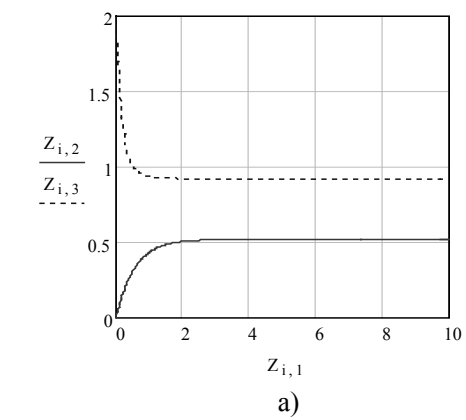


Рис. 14

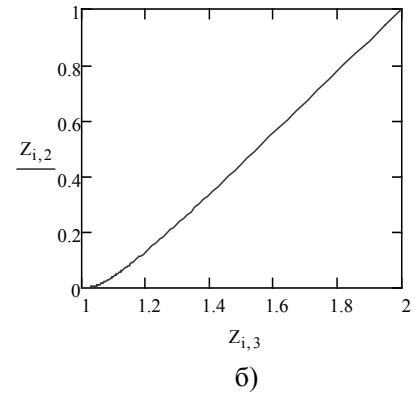
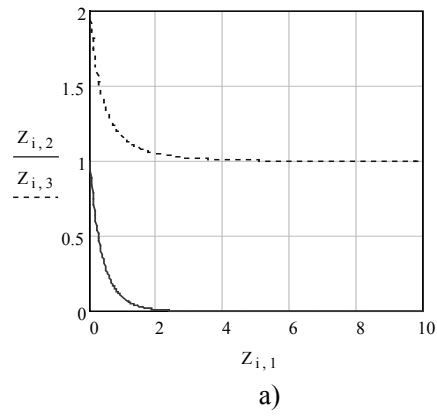


Рис. 15

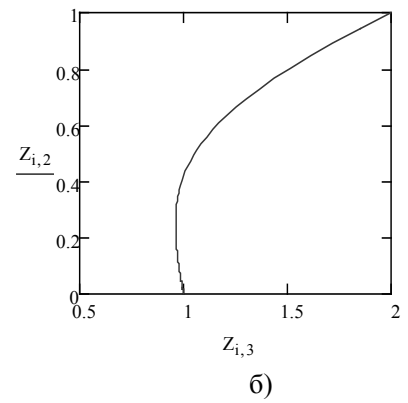
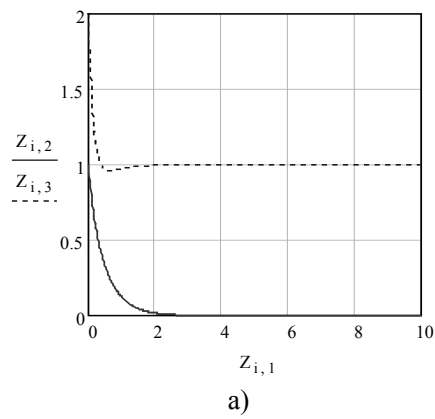


Рис. 16

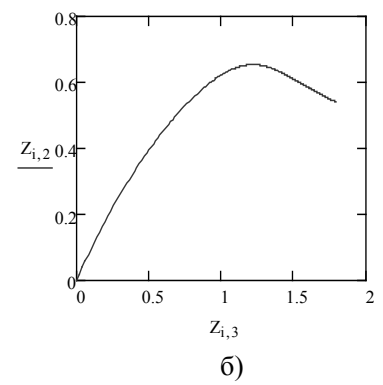
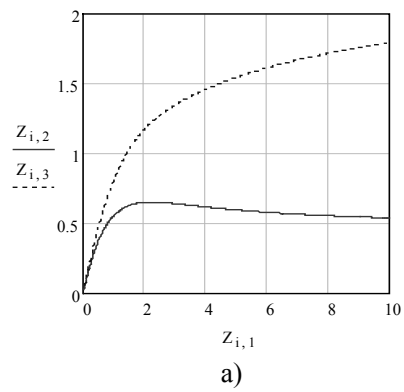


Рис. 17

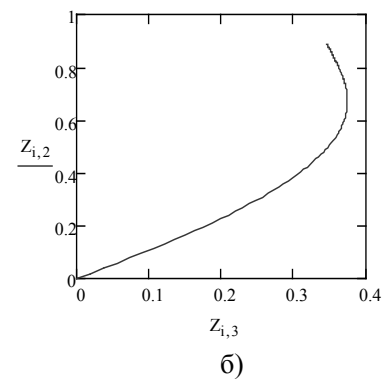
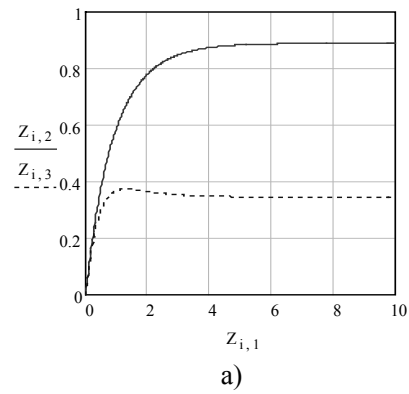


Рис. 18

Висновки. Отримані у статті результати слід розцінювати як превентивний аналіз динамічних траєкторій розвитку економічної системи, оскільки математична модель (ММ) складається з двох диференційних рівнянь.

Для ідентифікації різноманітних можливостей економічної еволюції треба володіти експериментальними даними про об'єкт моделювання.

Окремо постає досить актуальна проблема оптимального набору коефіцієнтів ММ, для яких траєкторія динаміки економічного процесу претендуватиме на найкращу серед множини можливих.

Література

1. Харрод Д. Теория экономической динамики / Д. Харрод. — М.: Экономика, 1997.
2. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Р. Ф. Харрод. — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 160 с.
3. Економічна динаміка: сучасні досягнення та перспективи розвитку / Постанова президії НАНУ від 24.10.2008 р.
4. Решетило В. П. Синергетическая парадигма и формирование нелинейного стиля экономического мышления // Экономическая теория. — 2004. — № 4. — С. 3—21.
5. Вагурин В. А. Синергетика эволюции современного общества. — Луганск: Копицентр, 2005. — 200 с.
6. Васильев О. Синергетичні підходи в економічній теорії // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 75—78.
7. Гальчинський А. Методологія складних систем // Економіка України. — 2007. — № 8. — С. 4—18.
8. Коляда Ю. В. Фазові та параметричні портрети ключових математичних моделей нелінійної економічної динаміки // Моделювання та інформаційні системи в економіці: 36 наук. праць. / Відп. ред. В. К. Галіцин. — К.: КНЕУ, 2010. — Вип. 82. — С. 74—90.
9. Христиановский В. В., Щербина В. П. Динамическая модель поведения субъектов на рынке продукции. / Новое в экономической кибернетике. (Сб. науч. ст.). Под ред. Ю. Г. Лысенко; Донецкий нац. ун-т // Моделирование нелинейной динамики экономических систем. — Донецк: Дон ГУ, 2005. — № 1. — С. 70—78.
10. Долятовский В. А., Касаков А. И., Коханенко И. К. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении. Монография. — Отрадная: РГЭУ-ИУБиП, 2001. — 57 с.
11. Милованов В. П. Синергетика и самоорганизация: Экономика. Биофизика / В. П. Милованов. — М.: КомКнига, 2005. — 168 с.
12. Козик В. В. Застосування моделі Лоткі-Вольтерра для опису дуопольно-дуопсонієвої конкуренції / [В. В. Козик, Ю. І. Сидоров, І. Б. Скворцов, О. Б. Тарасовська] // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 2. — С. 252—260.
13. Чернавский Д. С. Динамическая модель поведения общества. Синергетический подход к макроэкономике. / [Д. С. Чернавский, Н. И. Старков, А. В. Щербаков] / Новое в синергетике: Взгляд в третье тысячелетие. — М.: Наука, 2002. — С. 239—259.

Стаття надійшла до редакції 25 травня 2013 р.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВУ ЯВИЩА МАРГІНАЛЬНОСТІ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті висвітлено об'єктивні причини маргіналізації українського суспільства. Проаналізовано специфіка та форми вияву маргінальності в умовах трансформаційних процесів сучасного українського суспільства. Запропоновано шляхи подолання маргіналізму в Україні.

В статье рассмотрены объективные причины маргинализации украинского общества. Проанализированы специфика и формы проявления маргинальности в условиях трансформационных процессов современного украинского общества. Предлагаются пути преодоления маргинализма в Украине.

The article describes the objective reasons for the marginalization of the Ukrainian society. Analyzed specifics and forms of marginality in the transformation processes of the modern Ukrainian society. Suggests ways of dealing marginalism in Ukraine.

Ключові слова: фактори маргіналізації, структурна маргінальність, економічна маргінальність, політична маргінальність, етномаргінальність, культурна маргінальність.

Ключевые слова: факторы маргинализации, структурная маргинальность, экономическая маргинальность, политическая маргинальность, этномаргинальность, культурная маргинальность.

Key words: factors of marginalization, structural marginalization, economic marginalization, political marginality, ethnomarginality, cultural marginality.

Постановка проблеми. Проблема маргінальності в Україні стала актуальною на межі 90-х років минулого століття. У результаті переходу від однієї соціальної системи до іншої суспільство опинилося в ситуації, що цілком можна назвати маргінальною, тому що в її основі лежить проміжне, пограничне положення самого суспільства. Внаслідок кризи та реформ стабільні економічні, соціальні, духовні структури були трансформовані, а елементи, які утворюють кожну з цих структур — інститути, соціальні групи та індивіди — опинилися у проміжному, перехідному стані. В таких умовах зростає деструктивна спрямованість процесів маргіналізації суспільства, що обумовлює актуальність дослідження специфіки та форм вияву маргінальності в сучасному українському суспільстві.

Аналіз останніх публікацій. Проблема маргінальності в українському соціумі займалися сучасні українські дослідники Н. Паніна, Є. Головаха, І. Прибиткова, Н. Пенькова, А. Маслов, Т. Баршацька, Т. Кузьменко та інші. У своїх працях вони порушують питання, пов'язані: з аналізом факторів маргіналізації українського суспільства та форм вияву маргінальності в ньому; з виявленням основних маргінальних груп, що виникли в умовах трансформаційних процесів в українському суспільстві; також вивчаються проблеми української маргінальності в контексті бідності.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення особливостей вияву явища маргінальності в соціальній дійсності сучасної України.

Виклад основного матеріалу. З набуттям незалежності починається новий етап історії України, пов'язаний із переходом на якісно вищий рівень суспільного розвитку у всіх сферах суспільства: у політичній сфері — від тоталітаризму до демократії; в економічній — від командної до ринкової економіки; у соціальній — від людини-гвинтика до активного творця власної долі; в гуманітарній — від класових до загальнолюдських цінностей; у міжнародній — від об'єкта до суб'єкта геополі-

тики. Тобто, має бути здійснено перехід до реального суверенітету та власної державності. Проте реалії українського суспільства довели, що воно було недостатньо підготовлене до державотворчого процесу. Відмова від існуючого до серпня 1991 р. зразка суспільного розвитку при відсутності науково обґрунтованої моделі побудови незалежної держави викликали втрату орієнтирів у суспільстві.

Трансформаційні процеси в Україні почалися за вкрай низького рівня політичної та економічної культури мислення. На час проголошення незалежності в суспільній свідомості ще не встигло сформуватися і закріпитися розуміння масштабу нових завдань, більшість населення не визначила чітко свого місця в процесі державотворення.

Взагалі, у процесі маргіналізації українського суспільства можна виділити кілька періодів, пов'язаних з певними суспільними подіями.

Перший період (1917 р. — 80-і роки XX ст.) визначають як тоталітарний. Для нього характерний прогрес в економічній сфері, що зумовив масштабні зміни соціального статусу індивідів з формуванням у них подвійної моралі.

Під час другого періоду (середина 80-х — початок 90-х рр. XX ст.) відбуваються значні зміни в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Але особливо суттєві вони в соціально-психологічній сфері, оскільки руйнування старої ціннісно-нормативної системи не супроводжувалося становленням нової.

На протязі третього періоду (початок—кінець 90-х рр.) українське суспільство виходило з політичних катаклізмів, маючи багатий запас нових політичних понять, але не готовим до державотворення, оскільки своєї науково обґрунтованої моделі державного будівництва в Україні не було. Для цього періоду притаманні були високі темпи майнового розшарування населення на фоні загального зубожіння та надзбагачення незначного прошарку при фактичній відсутності середнього класу.

Для четвертого періоду (кінець 90-х років і до сьогодні) характерна деяка стабілізація соціально-економічних умов та адаптація значної частини населення до умов ринкової економіки. Сьогодні цей період можна вважати завершеним.

Сучасний п'ятий період співпадає із світовою глобальною соціально-економічною кризою, яка в Україні негативно вплинула на набуті у попередній період позитивні риси соціально-економічних відносин і соціально-психологічні характеристики переважної частини населення. На цьому етапі спостерігається примусова, вимушена маргіналізація, що супроводжується зниженням соціального статусу цілих соціальних груп і прошарків, викликає значні руйнування традиційних соціальних спільнот, дезінтеграційні процеси в соціальній структурі суспільства.

У сучасному українському суспільстві основними детермінантами процесу маргіналізації є спад в економіці, безробіття, міграція, зростання злочинності, розпад соціальної сфери, криза системи цінностей. У зв'язку з цим виділяються економічні, політичні й соціальні фактори маргіналізації українського суспільства, серед яких можна виділити такі, як переосмислення дійсності, переорієнтацію, корінну переоцінку суспільних цінностей, а також докорінну зміну в структурі суспільства. Особливим фактором маргіналізації є відсутність єдиної шкали цінностей в умовах переходу, що підсилює деструктивізм маргінальності. У цих умовах в українському соціумі зростає процес соціальної атомізації індивідів. Люди не виявляють зацікавленості до групових цінностей, замикаючись на принципі самовиживання. Всі ці фактори безпосередньо впливають на масштаби маргіналізації в суспільстві. Серед основних маргінальних груп сучасного українського суспільства виокремлюють збіднілі верстви населення, безробітних, бездомних, «елітну» групу населення, людей похилого віку, молодь, мігрантів, кримінальні елементи, жебраків тощо.

В умовах незалежної України процес маргіналізації має свої форми вияву. Так, однією із форм маргінальності є структурна маргінальність, для якої притаманне політичне, соціальне й економічне безсилля деяких позбавлених прав або поставлених у невигідне становище сегментів суспільства. Сьогодні в українському суспільстві 78 % населення зазначає, що їм не вистачає державного захисту від зниження рівня життя; 69 % — порядку у суспільстві та дотримання чинних у країні законів; 68 % — стабільності в державі та екологічної безпеки; 67 % — впевненості у власному майбутньому і

можливості дати дітям повноцінну освіту. Сучасних економічних знань і роботи, що влаштовує, не вистачає 46 % громадян. Дещо адаптованими до нових суспільних умов можна вважати лише 24 % населення [8].

Наступною формою маргінальності є економічна маргінальність, наслідки якої в українському суспільстві мають два прояви. Частина населення вимушена жертвувати досягненнями бажаних цілей заради виживання через знецінення певних професійних якостей і виникнення нових видів робіт. Їх участь у секторній моделі економічного кругообігу стає мінімальною через зменшення споживання та зникнення мотивів для інвестування. В той же час інша частина економічних суб'єктів швидко пристосовується до ситуації та використовує додаткові ресурси, що теоретично належали економічним маргіналам. Тобто суспільство ділиться на два табори, один з яких покірно пливе за течією, а інший активно діє. Така ситуація спостерігалася зразу ж після оголошення незалежності України: різними способами певна група людей оволоділа чужими ресурсами та перетворилася на успішних бізнесменів. Ну а ті, хто адаптувався до змін не так швидко, вимушені були шукати інші способи забезпечення матеріального добробуту.

Наслідком економічної маргінальності також стає масове безробіття. Воно зумовлює розповсюдження неформальної зайнятості, нелегітимних способів отримання доходу, що лише поглиблює міру маргіналізації та соціального вилучення певних прошарків суспільства в Україні.

Одним із способів подолання економічної маргінальності стала трудова міграція за межі України. Але при цьому через те, що основна частина трудової міграції за межі України відбувається нелегально та поза сферою регулювання трудових стосунків, трудові мігранти стають двічі виключеними, оскільки в країнах докладання своєї праці вони не можуть ані реально, ані навіть формально користуватися правами громадянина.

Свої особливості в Україні має і політична маргінальність, яка є виявом перехідного, структурно невизначеного становища політичних інститутів у політичній системі суспільства, що характеризується відсутністю єдиної шкали політичних цінностей та кризою політичної самоідентифікації учасників політичного процесу. До основних передумов дисфункційності інститутів політичної системи в Україні, що роблять її маргіальною, відносять такі чинники, як швидкі економічні та політичні реформи; багатосуб'єктність політичної системи; конфліктність усередині політичного класу.

В українському суспільстві спостерігається відсутність ціннісно-нормативної бази соціальної та політичної консолідації. Стара ціннісно-нормативна система, що консолідувала напівтоталітарне суспільство, зруйнована, а нова, що має базуватися на демократичних цінностях, так і не сформувалася. Політична субкультура маргіналів виробляє свої власні політичні принципи, які знаходяться в стані постійного протистояння із законодавчо закріпленими принципами і нормами політичного життя суспільства.

Зміни, які відбулися в політичній системі українського суспільства за роки незалежності, визначили перехідність і політико-психологічних настроїв громадян. Тому спостерігається наявність чітко обумовленої політико-психологічної маргінальності, яка характеризується кризою ідентичності, що призводить до втрати духовних орієнтирів та ціннісних основ життєдіяльності людини. Реаліями нашого часу є апатичне ставлення населення до політичних змін, небажання аналізувати поточну ситуацію та прогнозувати майбутнє, надмірна довірливість обіцянкам політиків, відмова від думки про цінність власного вибору та політичної позиції.

Політична маргінальність супроводжується процесом маргіналізації політичної культури, який в Україні обумовлений двома групами чинників:

- 1) об'єктивними умовами розвитку українського суспільства;
- 2) суб'єктивними характеристиками, що коріняться в національній ментальності.

Якщо розглянути об'єктивні причини панування у межах української політичної культури протилежних систем цінностей, то серед них виділяють такі.

По-перше, трансформаційні процеси суспільства, коли з розпадом СРСР стара система цінностей уже втратила свою актуальність, але нової не сформувалося. Взагалі, масову свідомість пострадянського періоду цілком доречно ідентифікувати в якості

амбівалентної, тобто такої, що визначається подвійністю та суперечливістю соціальної позиції особистості внаслідок втрати системи цінностей. Амбівалентність у політичній культурі України проявляється в орієнтації на демократичні цілі, лібералізм та тоталітарні засоби їх реалізації. Наприклад, інтеграція в ЄС, але разом з Росією; відродження української мови, але зі збереженням двомовності тощо.

По-друге, стереотипізація масової політичної свідомості через концентрацію економічної, політичної, духовної влади в руках правлячого класу, що призвело до «поглинання» державою суспільства у цілому та індивіда зокрема. Тому у спадок нашому суспільству залишився тип залежної людини, у свідомості якої сформувався стереотип бездіяльності.

По-третє, регіональна поляризованість держави на Захід і Схід, яка порушує єдність українського суспільства.

По-четверте, релігійна неоднорідність українського суспільства. Так, греко-католики західних територій, у світогляді яких переважають цінності західноєвропейського християнства, зорієнтовані на розвиток приватної власності, вільних можливостей для влаштування особистого життя. У той же час православні Східної України схильні до колективізму, однастайності, що іноді сприймається краще плюралізму, ідентифікованого з політичною слабкістю.

Суб'єктивними причинами невизначеності політико-культурної орієнтації виступають з одного боку, сутнісні особливості національної ментальності українства (максималізм, недисциплінованість, інертність, надмірна мрійливість), а з іншого — неспроможність сучасних політичних лідерів сформувати політичні ідеї, здатні охопити значну частину населення.

Сьогоднішні українські реалії демонструють факти того, що наша держава уже відійшла від монолітної політкультури, суспільство звекає до наявності різнопланових підходів, методів, прийомів політичної діяльності. Проте, для того, щоб подолати суперечливе співіснування протилежних систем цінностей у межах одного політичного простору, на перший план має виступити ідея формування політичної свідомості народу.

Поряд з політичною маргінальністю, важливе місце у трансформаційних процесах пострадянської України займає етномаргінальність. Становлення незалежної Української держави відбувається в умовах, коли поліетнічна країна лише перебуває на шляху пошуку власної етнонаціональної моделі розвитку, яка б поєднала інтереси всіх суб'єктів багатоскладового суспільства. Взаємодія між цими суб'єктами у шлюбних, культурних, мовних відносинах спричиняє виникнення так званого маргінального стану на груповому та особистісному рівнях та подвійної етнокультурної ідентифікації.

Питання етнокультурної маргінальності набуває значної гостроти у політичному житті українського суспільства через відсутність правової бази для захисту інтересів домінуючої нації і прав національних меншин. До того ж ряд положень законодавства про мови, про національні меншини майже не узгоджуються з реальними засадами політики. Якщо до цього додати значні міграційні процеси, розподіл віруючих за різними конфесіями, зменшення абсолютної чисельності етнічних українців, стає зрозумілою специфіка етнокультурної маргінальності України, для якої притаманні такі особливості:

- 1) зростання внаслідок трансформаційних процесів в суспільстві виявів маргіналізму серед усіх етносів, що проживають в Україні;
- 2) посилення маргінальних тенденцій у зв'язку з активізацією міграційних процесів;
- 3) рубіжний характер України між Сходом і Заходом, що обумовлює її особливий етнокультурний статус як маргінальної держави, яка ще не відійшла від Сходу, але й не інтегрувалася до Заходу;
- 4) існування в Україні двох основних мов — української та російської;
- 5) відсутність правових основ захисту національних прав громадян;
- 6) відсутність консолідуючої загальнонаціональної державної еліти.

Не можна залишити поза увагою і культурну маргінальність, яка пов'язується з втраченою попередньої системи цінностей і невизначеністю нових ціннісно-нормативних засад існування. З набуттям незалежності змінюються основні засади українського суспільства, жертвою чого і стала мораль. Культурний шок переживає все українське суспільство,

оскільки завдяки трансформації радянської ціннісно-нормативної системи, особистість позбавляється звичних орієнтирів. Про це свідчать результати опитування Інституту соціології НАН України за 2005 рік, за якими: переважна частина населення України погоджується з тим, що сьогодні більшість із того, у що вірили їхні батьки, руйнується на очах (79 %); що більшість людей взагалі ні у що не вірять (76 %); не вистачає справжньої дружби (68 %); за теперішнього безладу та невизначеності важко зрозуміти, у що вірити (68 %); все так швидко змінюється, що не розумієш, яким законам слідувати (68 %) [8].

Враховуючи негативні наслідки маргіналізму в сучасній Україні, актуальним стає питання визначення шляхів його подолання. У першу чергу необхідно підіймати економіку і її соціальні складові, аби українські громадяни не збігали з країни на заробітки в інші країни. Реальне подолання маргіналізму можливе лише після досягнення пристойного рівня життя громадян.

Що стосується культурного та національного аспектів у боротьбі із наслідками маргіналізму в Україні, то має відбуватися одночасний розвиток етнічної та громадянської складових української нації. Враховуючи достатньо високий рівень субкультурного плюралізму української держави, найсприятливіші умови для зазначених процесів лежать в основі моделі етнокультурного плюралізму, яка передбачає вироблення консолідуючої програми міжетнічного діалогу на засадах добровільної інтеграції етнокультурних маргіналів в український соціум і яка б об'єднала різні регіони з урахуванням їхніх культурно-історичних особливостей.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі зазначеного, можна зробити висновок, що в нашій країні маргінали складають більшість, а не меншість населення. Витіснення людей з економічної сфери, соціальна ізольованість призводять до відсутності механізмів впливу громадськості на процес прийняття рішень. Фактичне безсилля та безправність, відсутність дієвих механізмів реалізації власних соціальних, економічних і політичних інтересів є джерелом масової маргіналізації населення в сучасній Україні.

Висунувши незалежність України як об'єднавчу цінність, оголосивши національною ідеєю перетворення України в сильну економічну державу, а також послідовно здійснюючи необхідні кроки із зміцнення української ідентичності, можна буде поступово усунути небезпечні для нашого суспільства наслідки маргіналізму.

Література

1. Акоюн Н. Маргинальность как одна из основных характеристик трансформирующегося общества / Н. Акоюн // XXI век. — 2005. — № 1. — С. 7—12.
2. Баршацька Г. Соціетальна та часткова маргінальність українського соціуму / Г. Баршацька // Соціальні технології : актуальні проблеми теорії та практики: [зб. наук. пр.]. Вип. 49 / Класич. приват. ун-т; відп. ред. О. Л. Скідін. — Запоріжжя, 2011. — С. 23—29.
3. Карпо В. Логіко-семантичний вимір поняття «маргінальність» / В. Карпо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Політологія. Соціологія. Філософія. — 2009. — Вип. 11. — С. 38—42.
4. Кузьменко Т. Соціальна маргінальність як теоретична проблема та реальність українського соціуму / Т. Кузьменко // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки: [зб. наук. пр.]. Вип. 18 / Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова; відп. ред. В. М. Вашкевич. — К., 2009. — С. 278—288.
5. Маслов А. О. Маргінальна особистість як предмет соціально-філософського аналізу: автореф. канд. дис. / Маслов А. О. — К., 2004.
6. Прибыткова И. Мы — не маргиналы, маргиналы — не мы? / И. Прибыткова // Философская и социологическая мысль. — 1995. — № 11—12. — С. 70—86.
7. Пенькова Н. Політична маргінальність: теоретична спроба постановки проблеми / Н. Пенькова // Соціальна перспектива і регіональний розвиток. — 2006. — Вип. 1. — С. 117—127.
8. Паніна Н. Українське суспільство 1994—2005: соціол. моніторинг / Н. Паніна. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2005. — 85 с.

Стаття надійшла до редакції 25 травня 2013 р.

<i>Економічна теорія</i>	Беляєв О. О. Базис і надбудова: еволюція взаємовпливу.	3
	Зайцев Ю. К. Політико-економічна обмеженість сучасного неолібералізму та можливі шляхи її подолання	8
	Москаленко О. М. Можливості реалізації моделі випереджаючого розвитку в економічній політиці України.	15
	Ніколаєв Є. Б. Пострадянська та західноєвропейська інтерпретація змісту соціальної безпеки.	22
	Кириленко В. І., Потапенко Д. О. Державно-приватне партнерство як умова і фактор модернізації економіки.	31
<i>Функціональна економіка</i>	Гушко С. В. Реалізація моделі корпоративної системи показників управління під час формування процесно-орієнтованої організації структури холдингу	38
	Шайкан А. В. Роль обліково-фінансових служб у процесі розробки і впровадження корпоративної інформаційної системи управління підприємством	45
	Чуб П. М. Система ризик-менеджменту та її вплив на фінансову стійкість банку	52
	Савчук Н. В. Принципи інституціонального функціонування бюджетної системи	57
	Пасєнко Т. В. Інституціональні підходи в методології фінансового регулювання фінансових потоків	63
	Свірко С. В., Фаріон А. І. Ідентифікація суб'єктно-об'єктного поля стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України в контексті чинного вітчизняного законодавства	69
	Баранов А. Л. Необхідність застосування вартісного підходу в управлінні страховим портфелем	78
	Буряченко А. Є. Урбанізація в контексті фінансового, демографічного та соціального розвитку.	84
	Пилипчук В. П., Даников О. В. Маркетингові стратегічні рішення щодо розвитку дистрибуції промислових підприємств	95
	Куць Н. В. Теоретичні засади стратегічного маркетингового планування	103
	Шевченко О. Л. Бренд як актив: принципи створення і управління	109
	Фашевський М. І., Білоконь І. В. Аналіз моделей регіонального розвитку України: теорія та проблеми функціонування.	114
	Діба О. М., Данилюк Є. Ю., Домерат О. А. Податкове стимулювання іноземних інвестицій в Україну	120
	Діба В. М. Теоретико-методичні підходи до обліку чинників внутрішнього гудвілу	126
	Ходакевич С. І. Банківська інфраструктура України на сучасному етапі	134
	Мякишевська О. М. Організація визначення вартості комерційної нерухомості при іпотечному кредитуванні	141

<i>Види економічної діяльності та регіональна економіка</i>	Алексєєнко М. Д. Кредитні установи: сутність та види	148
	Берідзе Т. М. Економічна інформація в структурі управління підприємством.	154
	Сагайдак М. П., Іщенко М. І., Гелевачук З. Й. Маркетингові дослідження ринку чорної металургії та перспективи його розвитку в умовах глобалізації.	159
<i>Світове господарство та міжнародні економічні відносини</i>	Бояр А. О. Оптимізація обсягів платежів держав-членів до бюджету інтеграційного угруповання	168
<i>Економіко-математичні методи</i>	Великоіваненко Г. І. Моделювання волатильності валютних курсів з урахуванням асиметричних ефектів впливу економічних факторів	175
	Манжос Т. В., Луцишина Ж. В. Оптимізація управління запасами підприємства з урахуванням ризику.	183
	Блудова Т. В., Мельник О. О. Економіко-математичне моделювання оптимального прибутку виробництва в комплексно значній економіці	187
	Коляда Ю. В. Пізнання механізму економічної адаптації з використанням модифікацій моделі «жертва-хижак»	193
<i>Соціологічні дослідження</i>	Фляшнікова А. Б. Особливості вияву явища маргінальності сучасного українського суспільства	202

