

У НОМЕРІ:
ЕКОНОМІЧНИЙ ФОРУМ № 1/2014

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Vahovych I.M., Bodak I.V. Theoretical improved approach to the term food security.....	4
Makarenko Y.S., Dolgalyova Y.V. Problems of innovation management in the modern economy of Ukraine.....	8
Британська Н.Н. Необхідність державного регулювання цукробурякового виробництва.....	12
Брижань І.А. Екологічний фактор в оцінці промислового розвитку.....	16
Буснюк С.В. Державне регулювання процесу формування та функціонування кластерів в Україні.....	23
Данкевич Є. М. Стратегія формування агропромислового кластера в умовах розвитку міжгалузевої інтеграції.....	28
Загоруйко В.Л., Ковальчук О.В. Управління постачанням цукрового виробництва.....	33
Лозовський О.М., Слободянюк С.В. Проблеми розвитку сучасної олійно-жирової галузі в Україні	38
Стрельчук Є.М., Філон М.М. Дослідження та аналіз стану економіки – правової бази в сфері телекомунікацій України.....	43

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Oğuz Özbek The ninth development plan (2007-2013) and new regional development policy of Turkey: problems and prospects.....	51
Данкевич В. Є. Специфіка використання сільськогосподарських земель у США.....	60
Карлін М. І. Антиоптимум Парето та особливості його реалізації в економічній політиці постсоціалістичних країн.....	64
Касич А.О., Жук Д.С. Економічні індикатори інтеграційних процесів: досвід України.....	70
Кудрявцев К.О. Вплив кризових процесів на стан макроекономічної рівноваги в Грецькій республіці.....	74
Непрядкіна Н.В. Незалежність центральних банків країн СНД.....	81

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аверкіна М. Ф. Стратегічне управління стійким розвитком міста.....	90
Черчик Л.М., Бегун С.І. Статистичне дослідження зовнішньоекономічної діяльності у Волинській області.....	93

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Ліщук В.І., Ліщук М.Є., Вісина Т.М. Екологічні складники економічного розвитку.....	99
Щурик М.В. Новітні основи модернізації участі держави в процесі організації використання, розподілу та охорони земельних ресурсів АПК: виклики глобалізації.....	104

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Borsch V. I. Effectiveness appraisal of the company's managerial activity by competences..	112
Ryfyak R.R. Internal and external factors of companies performance in the ukrainian car market	117
Довгунь О.С. Інформаційно-інституційне забезпечення інвестиційної діяльності підприємств: міжнародний досвід та ініціативи в Україні.....	121
Іщенко М.І. Технічний потенціал підприємства: поняття та оцінювання.....	131
Макух С.М. Специфіка форм стимулювання інвестиційної діяльності у ринкових економіках.....	136
Меджибовська Н.С. Електронний бізнес промислових підприємств: сучасний стан і напрямки вдосконалення.....	140
Сакун Л.М., Лініченко А. О. Застосування концепції «будинок якості» для вдосконалення якості туристичних послуг.....	145
Семеняка Т.В. Методика аналізу ритмічності реалізації готової продукції	149
Скоробогатова Н. Є., Гергель М. Ю. Модель оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства.....	153
Циган Р. М., Таран А. А. Внутрішні бізнес-процеси агрохолдингу в системі збалансованих показників .	161
Харченко Г.А., Онищенко О.М. Роль соціально-психологічних методів в управлінні підприємствами.....	165
Якимішин Л. Я. Метод ієрархій в обґрунтуванні прийняття рішення підприємством про аутсорсинг.....	169

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Ambarchian M.S. A choice of the most appropriate strategy of a banking group consolidation scope change.....	178
Ambarchyan V.S. The implementation of the markowitz model to construct bank optimal financial investments portfolio.....	184

Карпухно І.А., Зорина Т. В.	
Влияние фискальной политики на социально-экономическое развитие Украины.....	190
Корецька Н. І.	
Процес концентрації ринку банківських послуг України: оцінка та стратегії позиціонування.....	196
Клімова О.І.	
Теоретичні підходи до обґрунтування нестійкості регіонального банківського сектора.....	204
Нечаюк І. Б.	
Шляхи подолання негативних наслідків бюджетного дефіциту в державі.....	209
Поліщук В.Г., Андріюк М.В.	
Регіональні особливості наповнення бюджету місцевих громад.....	213
Поліщук В.Г., Голас А.М.	
Прогнозування рядів економічної динаміки на фінансових ринках як метод фінансового інжинірингу.....	221
Труш І.Є.	
Сучасні методи управління ризиками банківського споживчого кредитування та їх мінімізація.....	229
Чиж Н.М., Дзямулич М.І.	
Особливості управління структурою власного капіталу акціонерних товариств.....	235

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Касич А.О., Данилейко О.А.	
Необхідність реформування українського законодавства щодо гудвілу відповідно до міжнародних правових норм.....	240
Потриваєва Н.В., Савченко І.В.	
Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект...	243

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Колосок А. М.	
Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління.....	249
Потьомкіна О.В.	
Управління персоналом у забезпеченні стратегічних цілей підприємства.....	253
Царик І.М.	
Перспективи економіко-правового регулювання соціальної відповідальності бізнесу.....	258

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDK 330.34

Vahovych I.M., Ph.D. (Econ.), Professor, Vice-rector for scientific work

Lutsk National Technical University

Bodak I.V., Ph.D candidate

Lutsk National Technical University

THEORETICAL IMPROVED APPROACH TO THE TERM FOOD SECURITY

Food security is one of the components of national security so requires detailed attention to this subject. Proposed theoretical improved approach stresses the integrity of food security system and emphasizes equal attention to economical, social and ecological aspects of food security, which means that only taking into account all three listed spheres, make possible achieving state of food security.

Keywords: food security, economical aspect, social aspect, ecological aspect.

Вахович І.М., Бодак І.В.

**ТЕОРЕТИЧНО УДОСКОНАЛЕНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ
«ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА»**

Продовольча безпека є однією зі складових національної безпеки, тому вимагає детального дослідження. Запропонований теоретичний удосконалений підхід підкреслює цілісність системи продовольчої безпеки, наголошує на однаковій увазі до економічного, соціального та екологічного аспекту продовольчої безпеки, що означає, що тільки з урахуванням усіх трьох перелічених сфер можливо досягнення стану продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, економічний аспект, соціальний аспект, екологічний аспект.

Vahovych I.M., Bodak I.V

**ТЕОРЕТИЧЕСКИ УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ПОНЯТИЯ «ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»**

Продовольственная безопасность является одной из составляющих национальной безопасности, поэтому требует подробного исследования. Предложенный теоретический усовершенствованный подход подчеркивает целостность системы продовольственной безопасности, отмечает одинаковое внимание к экономическому, социальному и экологическому аспекту продовольственной безопасности, что означает, что только с учетом всех трех перечисленных сфер возможно достижение состояния продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономический аспект, социальный аспект, экологический аспект.

Introduction. The term "food security" was firstly used by the Food and Agriculture Organization - FAO at World Food Summit in Rome in 1996 at which the main issues were achieving food security for all and to an ongoing effort to eradicate hunger in all countries, with an immediate view to reducing the number of undernourished people to half their present level no later than 2015[1]. In 1996 year there were approximately 800 million people throughout the world, and particularly in developing countries, who did not have enough food to meet their basic nutritional needs. In 2009 Food and Agriculture Organization - FAO conducted research that showed that in 2050 the world population will reach 9.1 billion, which is 34 percent more than in 2010, this growth will take place in developing countries. Main social and economic factors that cause growth of demand for food is increasing population, urbanization and income growth. In order to ensure with food increased urbanized population, food production must increase by 70%. [2]. Ukraine cannot stay away of what is going to happen since the food crisis that is looming on the entire planet would be a threat to all countries and leaders will be those that will be able to ensure their food security and will have large amounts of food for export. Therefore, if we will not take measures to ensure state of food security, we can experience what is food insecurity in our countries.

Problem statement. Analyzing the various scientific approaches to the interpretation of

the concept of food security, we concluded that scientists treat food security from different aspects, mainly focusing on the selection the economic component of food security, thereby paying less attention to the study of all elements of the term. For example, Kaletnik G.M. and Pchelyanska G.O. determine food security as the ability of the economic system ensure domestic market in foodstuffs and resources required assortment, the required quantity and appropriate quality based on the social structure of the population [3]. Absava L.O. considers that nowadays the concept of food security should be viewed as sufficient level of social and economic stability in society, by other words absence of social stress, determined by providing the population with food [4]. Ternavska I.B. gave its definition of food security as unobstructed process of providing all segments of the population with high-quality food products in accordance with medical science-based standards, taking into account effective demand effective demand and affordable prices that characterizes level and quality of life [5]. In our country, there were few attempts to implement legislative project of the Law "Food security of Ukraine", but none of it have not been approved by Supreme Council of Ukraine.

Main results of the research. Food security is a task which fulfillment should be resolved comprehensively. From our point of view, food security should be understood as stable providing the population with food at the rational level under normal conditions of life and in case of emergency (for example, war) - at a minimum level, including:

- the ability of the market to offer a sufficient amount of high-quality food (market aspect);
- the ability to purchase food for all social groups (social aspect);
- assuring the high quality products (ecological aspect).

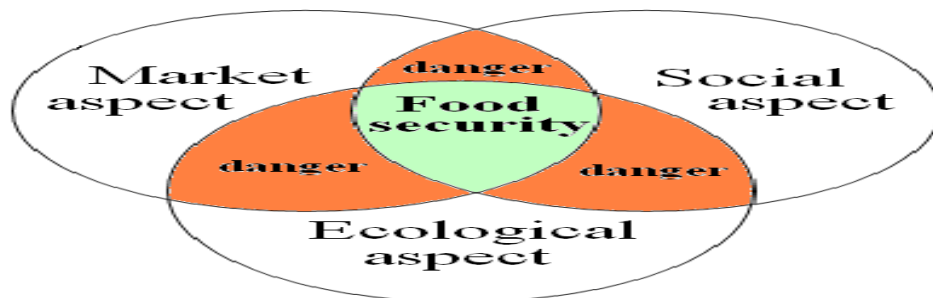


Fig.1. Author's approach to the category of "food security"

Source: developed by the author

According to market aspect of food security, attention is accented on ability of the market to offer sufficient amount of food, necessary for providing of vital functions of the population at any time. This aspect of food security is characterized by a sufficient quantity and variety of food available on the market. Important impact on the availability of a sufficient quantity and assortment of food on the market makes level of development agro industrial complex of the country. As confirmation of the importance of this aspect, scientist Berezin O.V. notes that the basis of the agricultural market is production, by domestic producers, sufficient amount of agricultural products, which is the basis for the formation of food security [6]. In other words, the market aspect of food security is an important basis for national security, because first of all in the markets should exist supply of sufficient amount and variety of quality food at any time.

Table 1

Market aspect of food security

Authors	The market aspect in the definition of "food security"
Kalyetnik G.M. Pchelyanska G.O. [3]	the ability of the economic system to ensure domestic market in food products and resources in the required assortment, the required quantity and the relevant quality based on the social structure of the population
Ulyanchenko O.V. [7]	state of the economy where at least 70% of basic foods, produces country itself
Mezenceva N.B. [8]	permanent, stable access to sufficient food for satisfying the needs of the population
Boiko V.I. [9]	guaranteed supply of food that are necessary for an active and healthy lifestyle
Urba S.I. [10]	state of the economy, which guarantees stable supply of agricultural raw materials for processing industry and population - a sufficient number of safe and valuable of food, and relative independence from imported raw materials and food

Continuation of table 1

1	2
Shlemko V.T. Binko I.F. [11]	level of food security, which guarantees social and political stability in society, survival and development of the nation, the individual, family, sustainable economic development
Chorna N.P. [12]	ability of the state by its own production of food to cover domestic needs for food, regardless of the impact of any factors
Odintsov M.M. Odintsov O.M. Shor O.M. [13]	state of the economy in which regardless of the conjuncture of world markets population is guaranteed stable supply of food in a quantity corresponding to the science-based standards, on the one hand, and create equal conditions for maintaining medical standards at the level of consumption, on the other hand, meet the requirements of advanced reproduction

Source: developed by the author

Thus, summarizing the theoretical approach to the study material category of food security by using market aspect, it becomes obvious that the scientists interpreted it in at least two senses: narrow and wide. In a narrow sense market aspect is the ability of the country by the domestic production to cover domestic needs for food, regardless of the impact of any factors. In a broad sense, food security interpreted as the ability of the economic system to ensure the domestic market in food products produced both as in the native country and abroad in necessary quantity and appropriate quality based on social structure. Thus, the market aspect of food security is the ability of the national economy, its agroindustrial complex, or by importing of food to ensure a sufficient quantity and range of food products.

Currently in Ukraine there is such a situation that modern market offers a wide range of domestic and imported food products, but not all social groups of populations are able to purchase it. For example retired, unemployed and other unprotected social groups do not have the economic resources to provide itself with nutritional food. This situation leads to the separation of the social aspect of this problem in a separate component.

In the center of social aspect of food security lays ability of the population to purchase the necessary food for all social groups in order to ensure rational nutrition. Notable explorers Conway G. and E. Barber expressed the following statement regarding developing countries: food security, defined as a permanent guarantee the public access to the necessary amounts of food to maintain an active and healthy life is unsecured in developing countries, most due to lack of purchasing power of consumers than instability of global food security [7].

Table 2

Social aspect of food security

Authors	The social aspect in the definition of "food security"
Law "State Support of Agriculture of Ukraine" [15]	protection of vital interests of the man, expressed as a guarantee of unrestricted economic right of access to food in order to maintain its vital activities
FAO [2]	guaranteed access inhabitants of the country and of the region to the necessary food and in quantity required for an active and healthy life
Schekovych O.S. [16]	in solving food issues achieving sustainable socio-economic development of the population and its demographic reproduction
Absava L.O. [4]	lack of social stress, which is caused by insufficient providing the population with food
Hoshovska V.A. [17]	maintaining stability in the food market at availability of basic food for all countries

Source: developed by the author

According to a study conducted by the U.S. government in 2009 among the 66 countries part of the cost on food in the Ukrainian average monthly expenses is 42.1%, and the value of this indicator in Ukraine is second in Europe and fourth in the world after Indonesia (43%), Belarus (43.2%) and Azerbaijan (46.9%). The structure of expenses on food indirectly reflects the level of social prosperity in the country, experts say. The greater the share of expenditure on food, the poorer state. According to the U.S. Government Research and Eurostat, the majority of EU countries have food costs from 10% to 22% [18].

For today the issue of food quality has become more important as imported goods fill Ukrainian markets. Unfortunately, the imported products marked with its poor quality and cause massive poisoning and disease. This approach does not lose its actuality, because

significant territory of our country has suffered from the Chernobyl AU. Necessary to provide people with food that would deduce radionuclide for maintaining a healthy life. The problems of Ukrainian food market are the large number of low quality food because of active use of genetically modified organisms, inorganic chemicals, stimulants, flavorings, artificial dyes, recycled products.

Low quality nutrition negatively affected the demographic situation in Ukraine - increased mortality and decreased fertility. Since the early 90s Ukraine entered a period of depopulation, which continues until now. The ecological component of food security is to provide people with high quality products as one of the main components of social welfare. Quality of food affects not only the physical well-being, but also the psychological health of the population. Therefore, this aspect deserves attention by scientists, without it the state of food security will not be achieved.

Table 3

Ecological aspect of food security	
Authors	The ecological aspect in the definition of "food security"
Ternavska I.B. [19]	unobstructed process of ensuring all segments of the population with high-quality food according to medical science-based standards, taking into account the prevailing effective demand and affordable prices, which characterizes the level and quality of life is by creating an atmosphere of stability and improve social welfare
Shevchenko O.O. [20]	ecological-economic state of the country in which all citizens are provided with food in the right quantity, range and quality, support the highest level of their physical and mental health, while there are appropriate resources, potential and mechanisms for permanent maintaining of this state, mostly by own forces, regardless of internal and external factors and by maintaining a favorable environment

Source: developed by the author

Under safety of food for human consumption understand harmless food, and also support the view of Francois Mania: "safe considered any product that under normal or reasonably foreseeable conditions of use including expiration date, or does not present any risk, or minimal risk that considered as acceptable, and it must comply with the high level of health and safety "[21].

Academic Berezin A.V. also stresses the importance of the ecological approach to ensure the state of food security: "in order to prevent the crisis in the global food system, we should not only establish production and control it according to the needs of society in order to ensure food security, but also promptly identify potential threats in the food sector. Therefore, it is necessary accept strong measures to restore soil fertility, the formation an agricultural policy that was instrumental in restoring of the ecological and economic environment" [22].

Conclusion. We consider that food security is a task which fulfillment must be solved comprehensively. In our opinion under term food security should be understood stable providing of population with food on a rational level under normal living conditions and in case of extraordinary situations (ex. war) at minimum, including: ability of the market to offer sufficient quantity of food, opportunity to purchase food for all social groups, ensuring the required quality of goods.

This separation of the components is arbitrary, since food security cannot be seen only as providing high quality food, availability of food on the market or as access to food of all social groups.

References:

1. Rome Declaration on World Food Security (13-17 November 1996), Available at: <http://www.fao.org/docrep/003/w3613e/w3613e00.htm>
2. High-Level Experts Forum on "How to Feed the World in 2050" (Rome: 12-13 October 2009), Available at: http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/expert_paper/How_to_Feed_the_World_in_2050.pdf
3. Kaletnik G., Pchelyanska G. Economics AIP, 2011, 7, pp. 36-41.
4. Absava L.O. Ensuring food security in the context of globalization, Available

- at:<http://www.confcontact.com/2009new/1-absava.php> (accessed 26 February 2009).
5. Theoretical approach to interpretation of the essence of food safety, Available at:http://conftiapv.at.ua/publ/konf_14_15_grudnja_2011_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/teoretichni_pidkhodi_do_interpretaciji_sutnosti_prodovalchoji_bezpeki/29-1-0-1420 (accessed 15 December 2011).
6. Berezin O.V., Berezina L.V. Economics AIP, 2011, 7, pp. 107.
7. Ulyanchenko O.V. Agroworld, 2007, 9, pp. 4-8.
8. Mezenceva N.B. Economical and social geography, 2001, pp.150-155.
9. Boiko V.I. Economics AIP, 2006, 1, pp. 60-67.
10. Urba S.I. Scientific Bulletin NLTU Ukraine, 2010, 20, pp.279 – 283
11. Shlemko V.T. Binko I.F. The economic security of Ukraine: the nature and direction of its implementation, 1997, 144 p.
12. Chorna N.P. Economic thought, 2010, 13, pp.207 – 213.
13. Odintsov M.M. Odintsov O.M. Shor O.M. Cherkassy State Technological University, 2009, 24, p.23.
14. Conway G., Barbera E., After the green revolutions sustainable agriculture for development, E.L., 1990, p.6.
15. Law "State Support of Agriculture of Ukraine" dated 24.06.04, № 1877-IV Berezin A.V., State Program "Development of the Ukrainian village until 2012" from 19.09.2007.
16. Schekovych O.S. Food security of Ukraine: content, structure, reality, threats, Available at:http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34214.doc.htm.
17. Hoshovska V.A. Strategic panorama, 2003, 2, pp.94-99.
18. Ukrainians are ready to save on vital necessary goods for expensive purchase, Available at:<http://vkurse.ua/ua/analytics/ukraincy-gotovy-ekonomit-na-zhiznenno-neobkhodimom.html> (accessed 16 February 2012).
19. Ternavska I.B. Food security and it is ensuring on regional level, Available at:http://lib.sumdu.edu.ua/library/DocDescription?doc_id=289750.
20. Shevchenko O.O. Criteria and indicators for food safety, Available at:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_1/doc/2/10.pdf (accessed 04 September 2008).
21. Françoise Mania Consumer safety and market surveillance in the EU, 2004, 36 p.
22. Berezin O.V. Agricultural economics, 2011, 7, p.107.

UDK 330.341.1:658(477)

Makarenko Y.S., assistant of the Department of the accounting and auditing

Dolgalyova Y.V., student

Donetsk state university of management

PROBLEMS OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE MODERN ECONOMY OF UKRAINE

This article discusses the problems of the development of innovation management in Ukraine. The types of models of scientific and innovative development of the industrial countries are analyzed, as well as more detailed analysis of the U.S. government policy aimed at promoting innovation in the country is made, the main causes of inhibition of innovation management in Ukraine are established, and the appropriate conclusions for solving this problem are made.

Keywords: innovation management, innovation, venture capital firms, the “spin-off” firms.

Макаренко Ю. С., Долгалёва Ю. В.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В данной статье рассматриваются проблемы развития инновационного менеджмента в условиях современной экономики Украины. Проанализированы типы моделей научно-инновационного развития промышленных стран, а также более подробно рассмотрена государственная политика США, которая направлена на развитие инноваций в стране. Выявлены основные причины торможения развития инновационного менеджмента в Украине, и установлены основные причины запоздалого развития инновационного менеджмента в условиях современной экономики Украины.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, инновации, венчурные фирмы, фирмы «spin-off».

MakarenkoY., DolgalyovaY.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В даній статті розглядаються проблеми розвитку інноваційного менеджменту в умовах сучасної економіки України. Проаналізовано типи моделей науково-інноваційного розвитку промислових країн, а також більш докладно розглянута державна політика США, яка спрямована на розвиток інновацій в країні. Виявлені основні причини гальмування розвитку інноваційного менеджменту в Україні, встановлені головні причини запізненого розвитку інноваційного менеджменту в умовах сучасної економіки України.

Ключові слова: інноваційний менеджмент, інновації, венчурні фірми, фірми «spin-off».

Resolution of the problem in general and its relationship with important scientific and practical tasks. In conditions of the instability of public authorities in the transition period before the Ukrainian managers raises complex issues, the resolution of which often depends on the existence of the company itself. Except these problems the objective factors affect both the poor quality of management, and the inability of many managers to use the creative potential of the personnel. Innovation management aims to solve the accumulated social problems of labor collectives stagnant enterprises, improve the society of Ukraine in general, give it a chance and hope for economic growth.

Analysis of recent studies that solved the problem earlier. The question of innovation management in general has been studied by such authors as Gorodova I., Tsytarova N., Sumin O. and TkachukY., and also foreign authors such as Charles Clarke, Paul Trotter and prof. R. Curley.

The objectives of this article. Analyze the state of innovation management in the country and identify the problems of development in today's economy. Also to come to a number of solutions for existing problems, using foreign examples.

The main material of research with complete justification of scientific results. First of all, it should be noted that innovation management is not only a relatively new trend in management, but also a fairly new concept to the scientific community and the business community in Ukraine. In general, its essence lies in the re-equipment industry, small business and corporate infrastructures, dedicated to work with the new generation of consumers.

On this basis, innovation management at the present time is a little studied branch. Today, every major company explores new channels of contact with the target audience, regularly explores new opportunities and new challenges. And all of these activities have already been safely called innovation management and innovation policy of doing marketing and corporate management. And if, for example, we are talking about the corporate sector, the one who is behind the innovation management is losing a lot of customers and profits.

To the date, management is, first of all, the process of managing based on continuous innovation, and accordingly, the most important component of modern management innovations become a process of constant renovation in all areas of business. Innovations include not only the technical and technological development, but also all of the changes that improve the company's activity (new products, new services, new facilities for customers, including prices, etc.). Innovations in Ukrainian conditions - the main means of survival of the firm in the market. Already, many in Ukraine recognize the importance of innovation, but, unfortunately, this does not mean that they are properly carrying them out. Most innovations are not even necessary economic motivation. The process of updating all aspects of the activity of the company is not real without innovation management.

In this study, I would also like to draw a parallel between the development of innovation management in Ukraine and the leading countries in this sector. At the moment, there are three main types of models of scientific and innovative development of industrialized countries (Figure 1) [5].

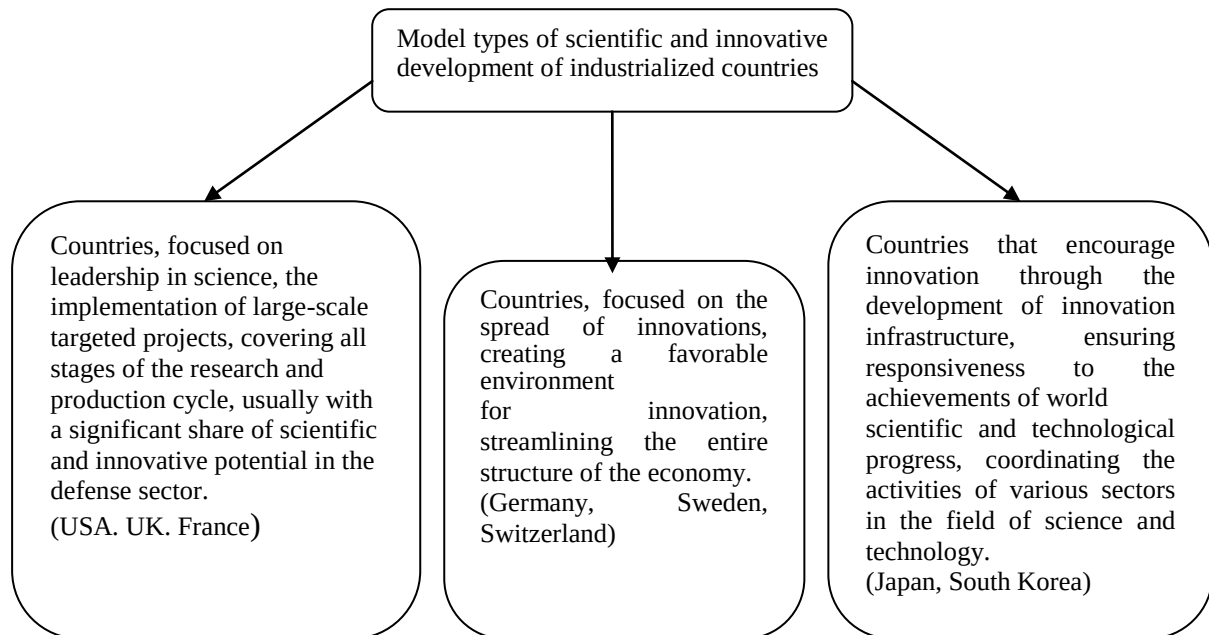


Fig. 1. Model types of scientific and innovative development of the industrialized countries

An essential element of the direct support of innovation processes - the formation of the state of innovation infrastructure. If we examine in more detail the activities directly aimed at the development of innovation in the country, we can take as an example the U.S. government policy. First of all, the state encourages the creation of venture capital firms and research centers. Upon recommendation of the U.S. National Science Foundation and the most efficient centers of venture capital firms are in the first 5 years of a fully or partially financed from the federal budget. The most high-tech and effective research state funds entirely because of their complexity, high cost, risk, strong international competition. As in other countries, the technological core, in the U.S. there are venture capital firms ("risk" capital), the "spin-off" companies (firm-siblings) are separating from universities, independent institutions, public research centers and specialized laboratories of large industrial corporations and investment funds.

The government is actively subsidizing firms "spin-off" through large non-profit research centers and universities, which are concentrated around and are constantly separated from those of the firm. In addition, in order to facilitate the dissemination of scientific advances through the company "spin-off" in the country there are several innovation centers, funded by the National Science Foundation of the United States. It should also be noted the practice of free licenses for commercial use of inventions patented in the cost of research and owned by the federal government [6].

Speaking about Ukraine it should be noted, that since the beginning of 2002 there were questions of formation of innovation policy have been the object of constant attention of the government. Moreover, the strategic course of Ukraine's integration into the EU was based precisely on the innovative model of economic development, which requires the development and implementation of effective public policies. Gradually, new innovative structures capable

of commercially attractive projects, which are connected to the financing of the economically successful companies that have started the implementation of major investment programs.

However, in the development of innovation management in Ukraine there are a number of important issues. In Ukraine in 2004 the "Strategy of economic and social development of Ukraine for 2004-2015" was adopted, realizing that Ukrainian scientists have started to develop the concept of an innovative model of economic development. Objective difficulties that impede rapid innovatization Ukrainian economy is largely determined by the presence of a number of economic, social, psychological, political and cultural characteristics of development that have a strong influence on decision-making at different levels of the management hierarchy. To the modern problems of innovatization Ukrainian economy include the following:

lacks a uniform national strategic line innovatization economy, the low level of use of strategic arsenal of methods of scientific planning, forecasting, optimization, systems analysis, software-oriented management. This was manifested in the weakness of the existing institutional structures of the current and long-term planning, system selection of R&D system overall standardization of products and technologies in danger of fixing the country's economic model, focused on the extensive development factors and the prevalence of low-technological structures;

- low efficiency of the structure of management of innovation and scientific and technical processes, considered with the administrative and organizational point of view. The existing administrative and organizational structure is characterized by too many components that interact badly with each other and are not secured by the system and the efficient allocation of powers. Cannot create favorable conditions for quality innovation and constant reorganization of the bodies involved in governance research activities. Such shortcomings governance structure innovation does not provide an effective implementation of innovation and science and technology policy;

- very low rate of formation of market innovation. Developed market research and analysis products in Ukraine are not yet formed. There is an over-simplification of the concepts of innovation processes, a lack of understanding of market mechanisms. Lack of equal conditions of functioning of traditional and newly established research schools and centers, which is particularly important for the centers, since they often open up new promising areas of research and development;

- not furnished the basic elements of lower technological structures that require a lot of distractions scarce resources that could be used for the construction of higher technological structures;

- failure of the existing institutional framework of information as a result of the inertia and the strong impact of previous totalitarian society that does not allow timely obtain the necessary information on the experience of innovation;

- low level of development of liberal economic relations, the underdevelopment of institutions that provide capital spillovers between sectors of the economy (stock and money markets, venture capital structures), violation of the equivalence of commodity exchange, provoked by the active interference of different levels of government, the presence of business structures close to government bodies and running their business on special preferential rules;

- low level of development of the tool base, widely used by civil society to influence the socio-economic and political processes;

- weakness of economic democracy and civilized forms of market relations. All this makes it difficult innovatization and economic shift away from the traditional to the innovative state;

- the prevalence of non-market forms of institutional development framework, which lead to the reproduction of power bodies and institutions, sharply restricting the freedom of the market business;

- significant proportion of the agricultural population, traditionally relying on its own system of cultural values;

- levels of corporate structures are not adequate requirements innovatization economy. Much of the industrial science was outside the corporate structural formations, leading to disruption of optimal organizational relationships of production and industry research. The absence of the necessary conditions for the full development of innovative small businesses;

- monetary imbalances, an indicator that a low level of monetization, which leads to disruption of the market balance and equilibrium, information distortion of market prices. High interest rates slow down the development of the market of investment and innovation processes;

- inability to solve pressing social problems through innovatization economy and the formation of a strong innovation sector and exit at the base to a higher level of standards of society, as well as by innovation support old traditional economy.

Conclusions. Thus, today identifies a number of factors hampering innovation. This lack of funding, lack of funds from the customer's high interest rates of banking institutions, the significant costs associated with innovation, not the perfection of the legal framework in the tax area, the difficulties with the raw material. Ukrainian companies have to understand that innovative and uncompromising methods of team management and the organization as a whole are inevitable. Innovation is needed in the industrial, institutional, and financial and scientific fields. This is due to the fact that it is in a complex they determine the most effective results.

Literature:

1. Aksenov, JN Evaluation of innovation in the region and improve the conditions of its formation : Author. dis. on competition . exercises. step .Candidate .Economics . Science / J. N. Aksenov , Tom. State .Univ Control systems .and electronics . - Barnaul , 2012.
- 2 .Balabanov IT Innovation Management . - St. Petersburg: Piter, 2001 .
- 3 .Kovalev GD Basics of Innovation Management : Textbook. for high schools / Ed. prof. VA Shvandar . - Moscow: UNITY -DANA , 1999 .
- 4 .Modern problems of innovation management in Ukraine. - Article . Electronic source : [http://studikam.ru/]
- 5 .Features of the development of innovative marketing at the state level.
6. Shahman AS Analysis of the innovation policies of developed countries / / Creative Economy. - 2012 .- № 6 (66). - C. 65-69 . - http://www.creativeeconomy.ru/articles/23804/

Рецензент Комірна В.В.

УДК 339.92

Британська Н.Н., асистент кафедри фінансів

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У публікації підлягають розгляду питання щодо необхідності державного регулювання цукробурякового виробництва на національному та регіональному рівні. Наводяться шляхи вдосконалення механізму ефективного регулювання цукробурякового виробництва заради досягнення продовольчої безпеки держави.

Ключові слова: цукробурякове виробництво, державне регулювання, соціально-економічний розвиток, аграрне виробництво, ефективність.

Brytanskaya N.H.

EED FOR STATE REGULATION OF SUGAR BEET PRODUCTION

The publication shall be considering the need for state regulation of sugar beet production at national and regional level. We give ways to improve the mechanism for effective regulation of sugar beet production to achieve food security.

Keywords: sugar beet production, government regulation, social and economic development, agricultural production, efficiency.

Британска Н.Н.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В публикации подлежат рассмотрению вопросы о необходимости государственного регулирования свеклосахарного производства на национальном и региональном уровне. Приводятся пути совершенствования механизма эффективного регулирования свеклосахарного производства для достижения продовольственной безопасности государства.

Ключевые слова: свеклосахарное производство, государственное регулирование, социально-экономическое развитие, аграрное производство, эффективность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні основним стратегічним завданням розвитку сільського господарства є забезпечення продовольчої безпеки. Вирішення цієї задачі можливе тільки через формування ефективних ринкових відносин та постійне вдосконалення механізму господарювання, що дозволить підтримувати і підвищувати ефективність аграрно-промислового виробництва.

Особливе місце у системі аграрно-промислового комплексу країни посідає цукробурякове виробництво, яке відзначається складністю технологічних процесів, специфікою економічних взаємовідносин та соціально-економічною значимістю на загальнодержавному рівні [1].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розробку проблеми розвитку цукробурякового виробництва зробили: О.С. Заєць, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.Я. Дем'яненко, Борщевський П.А., Бондар В.С., Коденська М.Ю., Шпичак О.М., Фурса А.В. та ін., ними було доведено, що сучасні умови вимагають більш поглибленого вивчення факторів впливу на результативність галузі та пошуку шляхів його динамічного ефективного розвитку.

Відомий дослідник цукрової промисловості України доктор економічних наук О.С. Заєць, розглядаючи питання методології формування регульованого ринку цукру, обґрунтував, що сучасна криза в цукробуряковому виробництві має системний характер і зазначає основні напрями її подолання [2, с.28]. Передусім, це концентрація виробництва цукрових буряків з застосуванням інтенсивної технології їх вирощування та розміщення посівів у найсприятливіших агрокліматичних умовах. Визначення оптимального рівня продуктивності перспективних цукрових заводів, їх перепрофілювання, санація та закриття збиткових. При цьому необхідно забезпечувати оптимальне поєднання крупних, середніх та невеликих підприємств, як у бурякосіянні, так і у переробці цукрових буряків та створити при цукрових заводах машинно-технологічні об'єднання, що діятимуть на договірних засадах з бурякосійними господарствами.

Цілі статті. Метою статті Основною метою дослідження є вивчення необхідності державного регулювання цукробурякового виробництва та розробка пропозицій, щодо забезпечення більш сприятливих умов ефективного функціонування галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна значимість цукрових буряків в нашій країні полягає, по-перше, в тому, що ця культура сприяла створенню значної кількості цукропереробних підприємств та потужної промислової індустрії, що споживає цукор; по-друге, забезпечує населення країни власним, натуральним, енергетично цінним продуктом достатньо високої якості; по -третє, сформувала ряд наукових установ з найбагатшим науковим досвідом.

Цукробурякова галузь має велике значення в плані соціально-економічного розвитку, вона є найважливішою стратегічною галуззю України з точки зору

забезпечення внутрішніх потреб і використання експортного потенціалу країни [3, с.28].

В останнє десятиріччя бурякосійні господарства України катастрофічно зменшили виробництво цукрових буряків в результаті скорочення посівних площ та зниження урожайності. Це призвело до недозавантаження переробних підприємств цукросировиною, що відповідно негативно відбивається на функціонуванні ринку цукру.

Особливо актуальним є вирішення даної проблеми для цукробурякового виробництва Вінницької області – цукрового Донбасу, що посідає провідне місце в цукробуряковому підкомплексі України.

Буряковоцукровий підкомплекс самотужки без втручання держави в економічні процеси, що відбуваються в ньому, з цього становища вийти не в силах. Тут необхідна активна дія держави, особливо в процесі ціноутворення.

Досвід державного регулювання цін на буряковоцукрову продукцію в нашій країні має велику історію. У дореформений період держава проводила політику прямого планово-директивного регулювання цін. У цих умовах велику роль у створенні і приросту прибутку сільськогосподарських підприємств поряд зі збільшенням урожаю буряків і зниженням собівартості відігравали ціни реалізації – державні закупівельні ціни, які в цілому покривали витрати і забезпечували отримання певного прибутку.

До 1990 р. держава підтримувала сільських товаровиробників через надбавки до закупівельних цін, наприклад, за перевищення попереднього середньоп'ятирічного рівня виробництва, за якісні показники тощо. З 1992 р. в сільському господарстві почала проводитися поетапна лібералізація цін. В урядових колах панувала стійка думка, що агропромисловий комплекс більше за інші підготовлений до ринку і тому лібералізація цін на сільськогосподарську продукцію штучно стримувалася державою.

У структурі джерел фінансування за останні 15 років почала помітно зменшуватися частка держави. Результатом такої політики є помітна втрата значимих сільськогосподарських підприємств. Нестача власних засобів, труднощі з довгостроковим кредитуванням, низька бюджетна підтримка скоротили інвестиційну базу АПК, за небезпечною межею виявився знос основних фондів. Господарства змушені були спрямовувати більшу частину амортизаційних відрахувань на підтримку оборотних засобів.

Досвід ринкових відносин країн з розвиненою економікою свідчить про необхідність всебічного регулювання агробізнесу з боку держави з метою уникнення стихійного розвитку ринку. Державне регулювання звичайно спрямоване на оптимізацію зовнішньої торгівлі, стимулювання інноваційної діяльності, регулювання посівних площ, обсягів виробництва, раціональне використання земельних ресурсів, розвиток ринкової інфраструктури, вирішення соціальних проблем, зайнятості, демографії, професійної підготовки, підтримку розвитку науково-технічного потенціалу країни.

Державна підтримка сільськогосподарського виробництва повинна здійснюватися через механізм цінових і фінансово-кредитних відносин у формі цінового регулювання, пільгового кредитування, оподаткування, звільнення від податків в розмірі реінвестицій, погашення частини або всієї заборгованості державі, страхування, видачі субвенцій для подолання труднощів початку бізнесу і впровадження новацій. В останні роки особливе місце в цьому механізмі займає практика застосування паритетних цін, цін еквівалентного рівня, індексації цін і введення цін підтримки.

У цьому зв'язку цікавий досвід реформування аграрних економік країн Східної Європи і Китаю. У всіх постсоціалістичних країнах Європи держава бере на себе стартову підтримку перехідних ринкових процесів в сільському господарстві. Підтримка збалансованості ринку доручається різноманітним фондам, які здійснюють ринкове регулювання за допомогою системи цін. Завдання цих державних фондів полягає у коректуванні ринку по обмеженню цінових коливань за допомогою закупівлі за гарантованими цінами, цільових дотацій і пільгових кредитів. Масштаби і напрямки державного регулювання повинні здійснюватися за принципом мінімального втручання в процес ціноутворення.

Захист власного виробництва цукру від іноземних конкурентів здійснюється за допомогою митних тарифів, ставок мита, імпорتنих квот, ліцензування експортно-імпорتنих операцій. На практиці широко використовується стаття 18 Генеральної угоди по тарифах і торгівлі, яка дозволяє застосовувати ряд обмежень по імпорту у випадку його швидкого зростання (квоти, сезонне мито, обмеження строків ліцензій, підвищення вимог до якості тощо).

Основу сучасного державного регулювання виробництва цукру складає цінова політика, спрямована на стабілізацію саме цін і доходів учасників цього бізнесу. У США система регулювання фермерських цін була введена 1933 р. [4,5]. З цією метою було створено товарно-кредитну корпорацію (ТКК), яка і в наші дні здійснює державні закупівлі сільськогосподарської продукції у товаровиробників на ринку, а також видачу кредитів під заклад сільськогосподарської продукції. Товарно-кредитна корпорація працює на ринку кредитування поточних витрат по операціях підтримки закупівлі продукції і займає сегмент ринку кредитів в економіці в розмірі 9%. Для визначення рівня диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, а потім і рівня державного втручання (регулювання) служба статистичних звітів Мінагрополітики регулярно вивчає, вводять в комп'ютерну мережу і публікує рівні всіх цін у збірниках Food Marketing Review, Agricultural Statistics, Annual Summari [6].

Цінове регулювання паритетного обміну між учасниками ринку необхідно здійснювати на державному і регіональному рівнях. На цих рівнях необхідно мати спеціальні служби, які забезпечують моніторинг цін на цукор і достовірну динаміку цін на промислову продукцію і послуги. Втрати буряковоцукрового виробництва, що виникають внаслідок порушення цінового балансу та інфляції, необхідно компенсувати відповідним підвищенням гарантованих цін або іншими формами, що забезпечать компенсацію здорожчення засобів виробництва. Раз у квартал необхідно визначати величину диспропорцій, що виникають, за допомогою індексації цін.

Подальший розвиток ефективного цукробурякового виробництва можливий лише за формування регульованого ринку цукру. Механізм такого регулювання передбачає: гарантії вітчизняним виробникам щодо закупки цукрових буряків і цукру за стабільними цінами, які корегуються залежно від витрат; боротьбу з демпінговими поставками цукру; створення ефективного системи підтримки експорту через надання господарствам і цукровим заводам дотацій, доплат до цін, сезонних субсидій тощо.

Така захищеність дозволить розраховувати не тільки на відновлення інтеграційних зв'язків і формування ефективного аграрного ринку, але й забезпечить розбудову соціально-економічної інфраструктури, яка також з свого боку сприятиме ефективному господарюванню [7,8].

З метою створення належних умов для ефективного виробництва високоякісної сировини для цукрової промисловості та реалізації її на прозорому конкурентному ринку, завантаження цукрових заводів сировиною в достатній кількості для внутрішніх потреб в цукрі і відновлення його експорту вважаємо за необхідне здійснення на державному рівні наступних заходів:

- контролювати дотримання всіма суб'єктами господарської діяльності, які здійснюють оптову торгівлю цукром, дисципліни мінімальних цін на цукор;
- удосконалити систему арбітражної перевірки показників якості сировини фабричних цукрових буряків;
- передбачити пільгове кредитування цукрових заводів на умовах відшкодування 70% діючої ставки під закупівлю насіння цукрових буряків, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, енергетичних ресурсів, пально-мастильних матеріалів і цукрових буряків та на підготовку цукрових заводів до сезону цукроваріння;
- за участю державних органів сформувати механізм узгодження інтересів буряководів, цукрових заводів, споживачів цукру і держави;
- до участі в процесі удосконалення нормативно-правової бази та у розробці нових законопроектів стосовно розвитку галузі та ринку цукру залучати провідних фахівців буряковоцукрового підкомплексу;
- ввести необхідні нові форми державної статистики з виробництва цукрових буряків, цукру і насіння;

– заборонити демонтаж непрацюючих цукрових заводів до остаточного вирішення їх долі обласними радами народних депутатів.

Висновки. Отже, проблема підвищення рівня економічної ефективності цукробурякового виробництва залишається досить актуальною і для її вирішення необхідно вжити комплекс заходів, які б сприяли удосконаленню фінансово-кредитного, законодавчого механізму регулювання та підтримки галузі в умовах розбудови аграрно-промислового комплексу України.

Основним напрямком для виходу цукробурякового виробництва з кризового стану, його стабілізації й розвитку це формування регульованого ринку цукру. Використання квотування, інтервенційних цін, гарантій збуту, взаємодія державних і недержавних органів управління дозволить країні збільшити надходження до бюджету, зміцнить експортний потенціал, захистить внутрішній ринок від товарної інтервенції з закордону; бурякосійним господарствам і цукровим заводам забезпечить беззбитковість; споживачам – наявність цукру на ринку по стабільним, прийнятним цінам для більшості населення. А найголовніше, все це сприятиме зростанню добробуту кожного громадянина та України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Мироненко М.Ю. Державне регулювання економіки АПК // М.Ю. Мироненко / Теорія і практика державного управління: зб. наук.пр. ХарПІ НАДУ, 2011. – Вип... 3 (47). – С.217-223.
2. Заєц О.С. Ринок цукру в Україні: проблеми створення, функціонування та розвитку / О.С. Заєц – К.: Наукова думка, 1999. – 385с.
3. Мироненко М.Ю. Соціально-економічне значення цукробурякового виробництва у розвитку сільськогосподарських регіонів // М.Ю. Мироненко / Електронне фахове видання «Теоретичні та прикладні питання державотворення», ОРІДУ НАДУ, жовтень №9, 2011.
4. Черняков Б.А., Строков С.Н. Аграрная политика США в новом измерении (роль государственного регулирования) / Черняков Б.А., Строков С.Н. // США: экономика, политика, идеология. – 1997. – № 9. – С. 112-123.
5. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс – принципы, проблемы и политика / Макконел К.Р., Брю С.Л. – М.: Республика, 1992. т. 1. – 399 с., т. 2. – 400 с.
6. Food marketing review, 1991. Agr. Economic rep. /USDA. Economic research Service. N 657. Washington. – 1992. – 137 p.
7. Саблук П.Т. Соціально-економічна модель постреформованого розвитку агропромислового виробництва в Україні / П.Т. Саблука. - К.: ІАЕ УААН, 2000. - 56 с.
8. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Стігліц Джозеф Е. / Пер. з англ.. А Олійник. – К.: Основи, 1998.

Рецензент: Левицька І.В.

УДК 330.341:504

Брижань І.А., к.е.н., доцент кафедри економіка підприємства

Полтавський національний технічний університету імені Юрія Кондратюка

ЕКОЛОГІЧНИЙ ФАКТОР В ОЦІНЦІ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ

У публікації досліджено причинно-наслідкові зв'язки між розвитком промислового виробництва та екологічними кризами. Наводиться групування екологічних витрат промислового розвитку. Встановлено основні недоліки, що гальмують перехід до еколого-орієнтованої моделі розвитку.

Ключові слова: промисловий розвиток, еколого-орієнтований розвиток, екологічна криза, екологічні витрати.

Bryzhan I.A.

ENVIRONMENTAL FACTOR IN ASSESSING INDUSTRIAL DEVELOPMENT

This publication investigates the causal links between industrial development and environmental crises. The classification of environmental costs of industrial development is proposed. It is identified the basic shortcomings that hinder the transition to ecological-oriented development model.

Keywords: industrial development, ecological-oriented development, environmental crisis, environmental costs.

Брижань И.А.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР В ОЦЕНКЕ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

В публикации исследованы причинно-следственные связи между развитием промышленного производства и экологическими кризисами. Предложена классификация экологических затрат промышленного развития. Установлены основные недостатки, которые тормозят переход к эколого-ориентированной модели развития.

Ключевые слова: промышленное развитие, эколого-ориентированное развитие, экологический кризис, экологические затраты.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Аналізуючи тематику актуальних економічних досліджень, можна помітити, що глобальна екологічна криза, яка настигла у другій половині ХХ ст., відсунула на задній план проблеми підвищення темпів економічного розвитку. Проблеми зниження негативного впливу на навколишнє середовище та оптимального використання природних ресурсів почали набувати домінуючого значення для виживання всього людства, тому що на даному етапі промислового розвитку еко-деструктивний цикл досяг глобальних масштабів. Високий ступінь урбанізації поверхні планети, ущільнення транспортної та промислової інфраструктури надали додатковий імпульс руйнівності природних катаклізмів, посиливши петлю взаємообумовлених природних і техногенних екологічних катастроф, до яких відносяться події, що відповідають хоча б одному з чотирьох критеріїв: (1) загибель 10 або більше осіб, (2) нанесення збитку 100 і більше особам, (3) введення надзвичайного стану представниками місцевої влади, (4) звернення за міжнародною допомогою від національних органів влади [1].

Кумулятивне накопичення наслідків екологічно деструктивного циклу, дестабілізує природну систему, провокуючи виникнення гідрометеорологічних та / або геологічних катаклізмів. Збільшення їх кількості за період 1900-2011 рр. (рис. 1), зареєстроване Центром досліджень епідеміології катастроф (Center for Research on the Epidemiology of Disasters), опосередковано підтверджує цю гіпотезу [2].

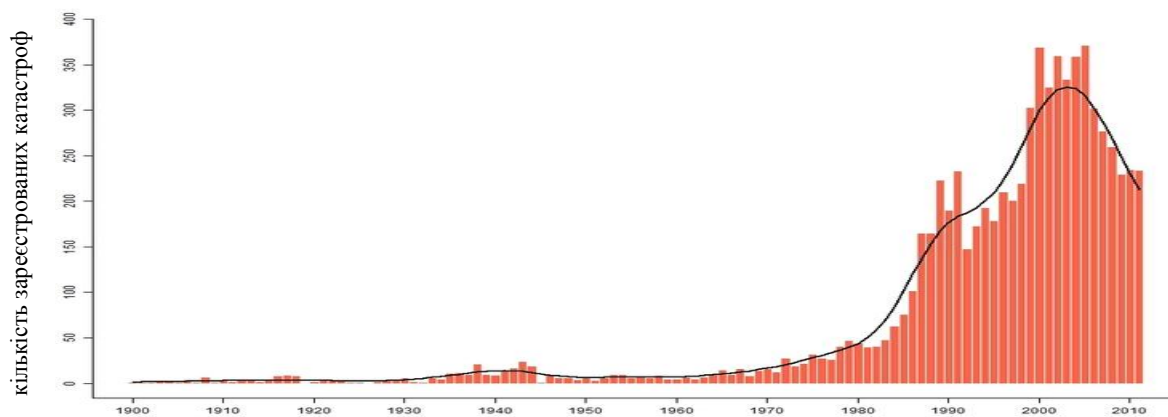


Рис. 1. Світова динаміка зареєстрованих технологічних катастроф за 1900-2011 рр. [2]

За розрахунками фахівців забруднення навколишнього середовища наносить значний економічний збиток національним економікам майже всіх країн світу. За приблизними оцінками щорічні збитки від деградації довкілля оцінюються в розвинутих країнах в 0,4 – 2% ВВП, в країнах Західної Європи в 3–5% ВВП, у країнах СНД в 6–15% ВВП, в Україні в 10–15% ВВП.

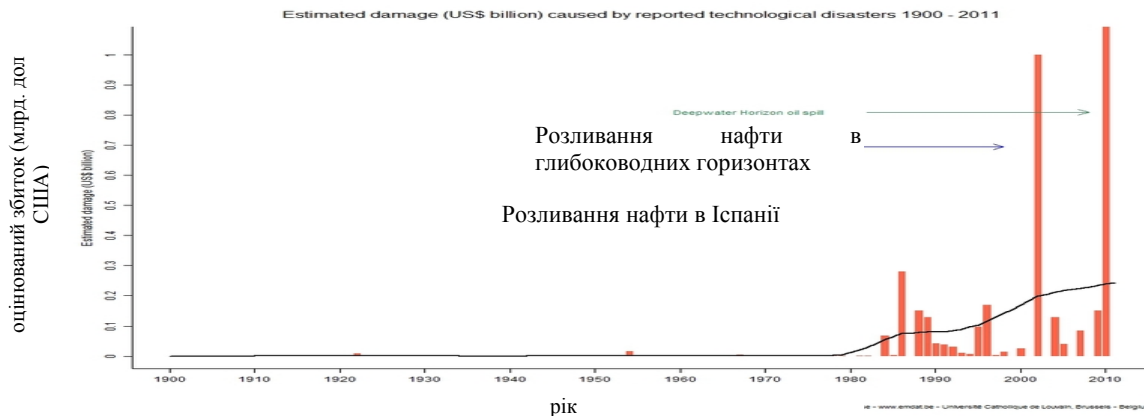


Рис. 2. Передоачуванняи збиток (у млрд. дол США), викликаний зареєстрованими техногенними катастрофами 1900-2011 pp. [2]

В цих умовах першочерговою задачею стає пошук шляхів задоволення безпечних природних умов життєдіяльності людства, і запобігання негативних наслідків втручання людини у навколишнє середовище. Для цього необхідне не тільки всебічне вивчення характеру антропогенного навантаження, кількісних і якісних змін, що відбулися у природі, але й дослідження недоліків «коричневої» економічної моделі господарювання та причин кризової ситуації існуючого техногенного навантаження.

Надзвичайно актуальними ціпитання являються для України, де останнім часом сформувалися серйозні проблеми забруднення атмосфери, води, ґрунтів, причиною яких є необдумане взаємодія природи і людини. Наслідками такої ситуації є те, що антропогенне навантаження на більшості територій країни, перевищує їх можливості, обумовлені природно-ресурсним потенціалом і загальною стійкістю природних ландшафтів до антропогенних впливів. Погіршення якості атмосферного повітря, води, родючості ґрунтів та ін. обертається збитками для сільськогосподарських підприємств, а також для суспільства в цілому через погіршення здоров'я і зниження якості життя. Україна посідає 150 місце з 223 країн світу за тривалістю життя – в середньому 68 років: у чоловіків 62 років, у жінок 74 років. Тому на сьогодні особливо актуальним являється питання якості економічного зростання, особливо його екологічні аспекти.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В роботах багатьох закордонних та українських вчених досліджуються проблеми взаємозв'язку економічного розвитку та екологічної безпеки. Зокрема, питання екологізації виробництва розкриті в роботах Р. Констанзи[3], В. Піса[4], С. Харічкова[5], А. Дубоделової[6], В. Кислого[7]; формування стратегії і створення умов для переходу на принципи сталого розвитку - Т. Панайотоу, [8] Д. Дріса[9], Б. Буркинського[10]. Але незважаючи на велику кількість досліджень у цих галузях, слід звернути увагу на недостатність наукового опрацювання питання переходу до розвитку промислового виробництва в умовах екологічно-орієнтованої економіки.

Цілі статті. Дослідити причинно-наслідкові зв'язки між розвитком промислового виробництва та екологічними кризами, обґрунтувати типологію екологічних витрат промислового розвитку та визначити основні недоліки, що стримують перехід на модель еколого-орієнтованого промислового розвитку.

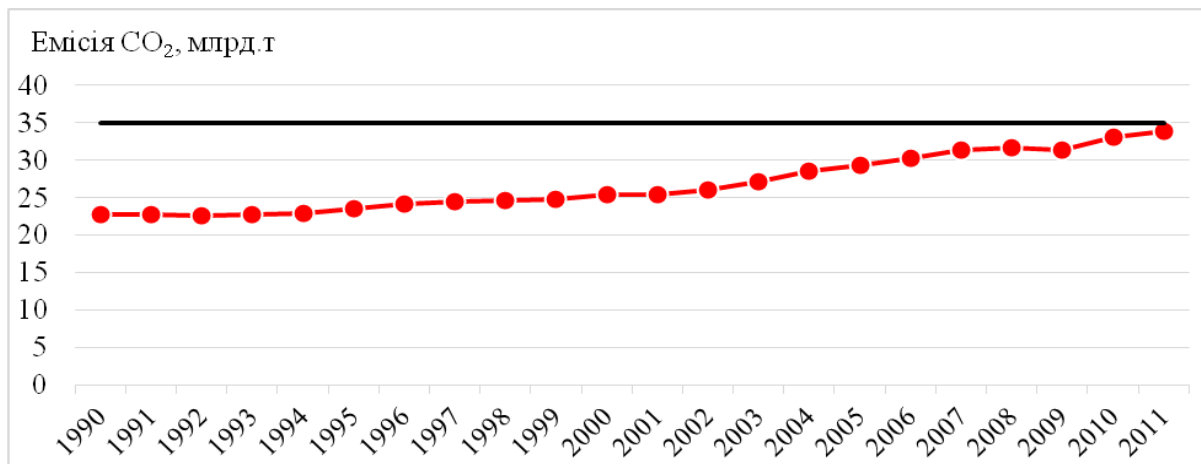
Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією з найбільш гострих екологічних та соціальних проблем України є забруднення атмосферного повітря антропогенними джерелами: промисловістю, транспортом, опалювальними системами, відходами, отрутохімікатами, які утворюються в сільському господарстві. Як показує аналіз, обсяги небезпечних викидів у навколишнє середовище України постійно збільшуються.

Таблиця 1

Динаміка небезпечних викидів у повітряне середовище України [11]

Показники	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Викиди забруднюючих речовин у повітря, тис. т	5908,6	6615,6	7210,3	6442,9	6678	6877,3	6821,1
Викиди діоксиду вуглецю, млн. т		152	209,4	185,2	198,2	236,0	232,0
Валовий внутрішній продукт (ВВП), млн. грн	170070	441452	948056	913345	1082569	1302079	
Обсяг промисло-вої продукції, млн. грн	144400	468563	917036	806551	1065108	1331888	1400680

Незначне зменшення викидів забруднюючих речовин у 2009–2010 та 2012 роках пояснюється скороченням обсягів виробництва у зв'язку з економічною рецесією. Взагалі згідно існуючих досліджень [12] відсутня пряма залежність між динамікою валового внутрішнього продукту та емісією парникових газів. Якщо один відсотковий приріст ВВП викликає практично рівноцінний (в середньому 0,73% за 1960–2008 рр.) приріст викидів CO₂, то однопроцентне падіння ВВП сприяє зниженню емісії CO₂ менше, ніж на піввідсотка (0,43%). Таким чином, незважаючи на ряд фінансово-економічних криз, що спричинили зниження інтенсивності виробництва, і цілеспрямовані дії з боротьби зі змінами клімату, зберігається тенденція до збільшення загальносвітових викидів CO₂.

Рис.3. Динаміка емісії CO₂ у світі (складено за [13]).

Збільшення викидів діоксиду вуглецю є особливо небезпечним. Ці сполуки надходять в атмосферу від промислових підприємств у результаті неповного згорання палива. Багато оксиду вуглецю міститься у викидах підприємств металургії і нафтохімії. Але головним джерелом оксиду вуглецю є автомобільний транспорт. Вдихуваний у великих кількостях оксид вуглецю поступає в кров, зменшує приплив кисню до тканин і серця, підвищує вміст цукру в крові. Хронічний вплив оксиду вуглецю веде до збільшення частоти госпіталізацій або звернення з приводу захворювань серця серед осіб старше 65 років і почастищення нападів стенокардії у некурящих хворих. Дія високих концентрацій оксиду вуглецю призводить до гострого отруєння, при хронічному впливі спостерігається зменшення транспорту кисню до тканин через збільшення вмісту в крові карбоксигемоглобіну, зміна психомоторних реакцій у дітей і останнім часом з'явилися відомості про негативний вплив цієї речовини на репродуктивне здоров'я жінок. Проведений кореляційний аналіз показав велику залежність між смертністю населення й викидами діоксиду вуглецю – додаткові 49 тис. викидів діоксиду вуглецю збільшують кількість смертей на 450 чол.

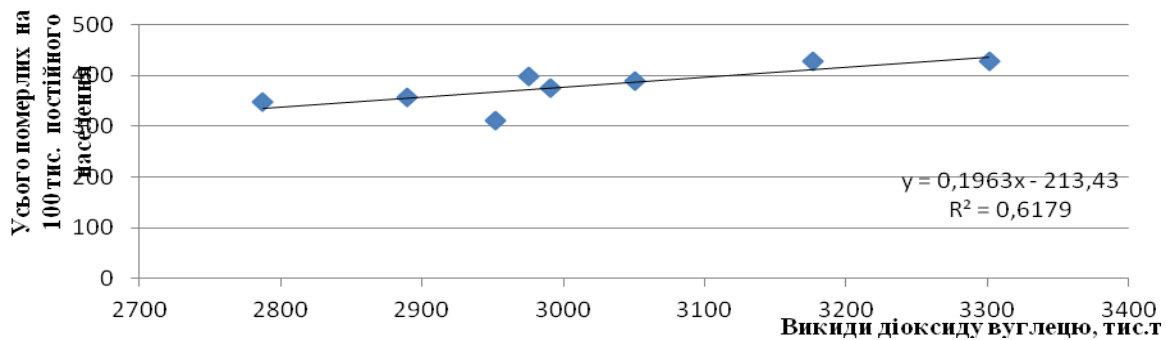


Рис. 4. Залежність викидів діоксиду вуглецю та смертності населення.

Позитивним є те, що Україна за Міжнародним Індексом ефективності дій в області зміни клімату (Climate Change Performance Index 2013) займає 16 місце з 58 країн, що характеризуються найвищими викидами парникових газів [14]. Цей Індекс відображає наступні аспекти кліматичної політики країн: обсяг і тенденції зростання (або скорочення) емісії парникових газів - це має головну вагу в індексі; розвиток відновлюваної енергетики та впровадження енергоефективності, кліматична політика в області скорочення викидів, конструктивність позиції країни на міжнародних переговорах. Але у щорічному рейтингу країн світу за індексом екологічної сталості (Environmental Performance Index 2012), що враховує успіх країн у зниженні впливу забруднення довкілля внаслідок економічної діяльності на здоров'я людей та природні екосистеми, Україна займає 102 місце серед 132 країн. За рівнем прогресу у зменшенні впливу на довкілля протягом 2000-2010 років Україна посіла 82 місце [15].

Таким чином, можна зробити висновок, що антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище України наближається до критичної межі, а екологічна криза стає об'єктивним чинником гальмування економічного зростання в довгостроковій перспективі. Усвідомлення цього факту спонукає державу змінити традиційну концепцію економічного розвитку, засновану на екстенсивному споживанні природних ресурсів і великому техногенному навантаженні на навколишнє середовище, і перейти на модель екологічно-орієнтованого розвитку. Сутність еколого-орієнтованої концепції полягає в ідеї переходу національного господарства на принципи сталого розвитку. Це можна досягти за допомогою розробки ефективної антикризової державної політики, яка забезпечить стабільність роботи промислового виробництва на основі безперервного екологічно-орієнтованого технологічного прогресу, що може бути здійснений на основі впровадження «зелених» інновацій. Проте, станом на початок XXI ст. процес подолання глобальної екологічної кризи є далеким від завершення. Інерційність якісних перетворень існуючої платформи господарювання зумовлена:

- масштабністю і системністю поточного рівня техногенного перетворення біосфери, досягнутого в процесі промислового розвитку XVIII-XX ст.;
- інтенсивністю сформованого потоку деструктивних впливів на навколишнє середовище;
- стійкістю «екологічно брудних» інститутів природокористування.

Застосовуючи економічну термінологію до характеристики структури і динаміки техногенного навантаження на навколишнє природне середовище доцільно виділити «постійні» і «змінні» екологічні витрати промислового розвитку. До постійних екологічних витрат відносяться: обсяг споживаних невідновлюваних і умовно відновлюваних природних ресурсів на виробничі та комунально-побутові потреби; обсяг емісії забруднюючих речовин, утворених на одному з етапів життєвого циклу виробленої продукції. Постійні екологічні витрати виявляють тенденцію до зростання в масштабі планети і змінювання територіальної локалізації з «розвинених» країн до

країн, «що розвиваються». Ці витрати належать до повсякденного явища технологічного укладу ХХ ст. і регулюються за допомогою екологічної експертизи проектів, розробки та впровадження технологій і обладнання природоохоронного призначення. Тобто постійні витрати можна вважати відносно «керованою» складовою витрат промислового розвитку. При цьому «керованість» обмежується загальним рівнем технологічного розвитку і згодою платити за високі екологічно-чисті технології.

До змінних екологічних витрат промислового розвитку належать наслідки техногенних катастроф, причиною виникнення яких є: «людський фактор» (халатність, корупція, непрофесіоналізм та ін.) та природні гідрометеорологічні та геологічні катаклізми (землетруси, вулканічні виверження, повені, цунамі, урагани тощо), а також їх комбінації. Незважаючи на обов'язковість і повсюдність протиаварійних програм та систем безпеки, даний тип витрат погано прогнозується, є високо затратним і важко керованим.

На сьогодні, враховуючи інерційність переходу до еколого-орієнтованої моделі розвитку України, першочерговим завданням є зниження рівня постійних екологічних витрат промислового розвитку, який визначений співвідношенням витрат і вигід, пов'язаних із здійсненням природоохоронної діяльності. Так, сукупний обсяг витрат підприємств у природоохоронній сфері формують поточні та інвестиційні витрати. До поточних відносяться:

- витрати на видобуток, транспортування, доведення до споживчої якості та придбання природних ресурсів як вихідної сировини і матеріалів,
- придбання та забезпечення експлуатації очисного обладнання,
- сплатення екологічних зборів за спеціальне природокористування і податків за забруднення навколишнього середовища.

- Рівень поточних витрат безпосередньо впливає на собівартість продукції і цінову конкурентоспроможність підприємства на ринках збуту. При цьому «екологічно брудний» імідж виступає негативним чинником нецінової конкуренції.

- До інвестиційних витрат відноситься фінансування науково-дослідної діяльності, а також імітації існуючих інновацій, що дозволяють скоротити обсяги ресурсоспоживання і відходоутворення. Достоїнствами даного напрямку вкладення коштів є:

- економія на закупівлях початкової сировини, матеріалів та енергії, а також на обов'язкових екологічно орієнтованих платежах;
- розширення сегменту ринку збуту за рахунок «зеленого» іміджу;
- можливість отримання податкових, кредитних та інших пільг, передбачених державною політикою для соціально відповідального бізнесу.

Виходячи з фінансових можливостей (наявності власного і можливості залучення позикового капіталу), підприємець оцінює розміри витрат (вигід) за обома напрямками і робить вибір на користь їх мінімізації (максимізації).

На сьогодні суттєві результати у сфері екологізації промислового розвитку досягнуті лише у фінансово забезпечених, економічно розвинених країнах Скандинавії, Західної Європи та Північної Америки, які займають перші місця в глобальних рейтингах конкурентоспроможності та екологічної ефективності. Це пояснюється здатністю господарюючих суб'єктів цих країн до відволікання коштів для інвестування в екологічний сектор економіки і функціонування в жорстких природоохоронних рамках національного законодавства без втрати конкурентоспроможності та уникаючи банкрутства. Тому в економічно і політично нестабільних державах екологічні стандарти носять переважно декларативний характер та зберігається пріоритетність короткострокової фінансової вигоди.

При цьому вплив економічних криз супроводжується збільшенням тривалості і поглибленням кризи екологічної. Звуження фінансових резервів підприємств через стагнацію економіки спричиняє скорочення витрат як поточного фінансування природоохоронних заходів, так і інвестицій в розробку та впровадження екологічних інновацій. Пріоритет надається соціальним проблемам (безробіття) і збереженню конкурентоспроможності вітчизняних виробників. При цьому природоохоронні заходи і розробки екологічної спрямованості, як правило фінансуються за залишковим принципом (особливо в «країнах, що розвиваються»). Це призводить до консервації

застарілих технологій (ресурсомістких та екологічно брудних) і тотального зносу основних фондів, у т.ч. природоохоронного призначення, а отже до деградації технологічної бази. Тому, незважаючи на зниження інтенсивності емісії забруднюючих речовин в натуральному вираженні в навколишнє середовище безпосередньо в період економічної кризи, в питомому виразі вихід відходів на одиницю продукції збільшується. При цьому в подальшому, через відсутність фінансових і технологічних можливостей, нарощування виробничих потужностей буде супроводжуватися більшим, ніж «докризовий» рівнем техногенного навантаження в умовах гіршого фонового забруднення навколишнього середовища.

Тому надзвичайно актуальним є продовження досліджень щодо визначення засобів змінювання технологічної платформи господарювання та інституціональних норм природокористування – розроблення теоретико-методологічного базису, економічно-математичного інструментарію підтримки управлінських рішень та практичних рекомендацій щодо переходу до моделі екологічно-орієнтованого безкризового розвитку промислового виробництва.

Висновки. Дослідження причинно-наслідкових зв'язків між розвитком промислового виробництва та екологічними кризами, вивчення характеру антропогенного навантаження, кількісних і якісних змін, що відбуваються у природі під впливом незупинного промислового розвитку, дозволило зробити висновок про необхідність переходу до еколого-орієнтованої моделі розвитку. Автором встановлено основні недоліки, що гальмують якісні перетворення існуючої платформи господарювання: масштабність і системність поточного рівня техногенного перетворення біосфери, досягнутого в процесі промислового розвитку XVIII-XX ст.; інтенсивність сформованого потоку деструктивних впливів на навколишнє середовище; стійкість «екологічно брудних» інститутів природокористування. Обґрунтування типології екологічних витрат промислового розвитку, що передбачає їх групування за двома основними ознаками – «постійні екологічні витрати промислового розвитку» і «змінні екологічні витрати промислового розвитку» дало змогу запропонувати першочергові завдання для України щодо подолання інерційності переходу до еколого-орієнтованої моделі розвитку.

Список використаних джерел:

1. Manion M. Technological catastrophes: their causes and prevention / M. Manion, W.M. Evan // *Technology in Society*. – 2002. – Vol. 24. – Num. 3. – PP. 207-224.
2. Technological Disasters Trends / The International Disaster Database // Center for Research on the Epidemiology of Disasters [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.emdat.be/technological-disasters-trends>.
3. Constanza R. Ecological economics: The science and management of sustainability. – Columbia University Press, 1991. – 525 p.
4. William E. Rees. Economics and sustainability: conflict or convergence? (An ecological Economics Perspective) – Режим доступу: <http://www.environmental-economics.org/econSustain.pdf>.
5. Харічков С.К. Екологічне чисте виробництво: інституційні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні/ С.К. Харічков, Н.М. Андреева// *Економіст*. – 2010. - № 10. – С. 25-29.
6. Дубоделова А.В. Організаційно-економічні механізми екологізації на вітчизняних підприємствах//А.В. Дубоделова, О.В. Юринець// *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. – 2011. - № 698. – С. 156-162.
7. Кислый В.Н. Экологизация управления предприятием: Монография/ В.Н. Кислый, Е.В. Лапин, Н.А. Трофименко. – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2002. – 232 с.
8. Panayotou T. Economic instruments for environmental management and sustainable development. – Режим доступу http://classwebs.spea.indiana.edu/kenricha/Courses/V600/Spring%202009%20Class%20Readings/Frameworks/panayotou_econ_instru.pdf
9. Driesen D. Economic instruments for sustainable development. – Режим доступу <http://law.syr.edu/Pdfs/Osgoodehallboo.pdf>
10. Буркинський Б.В. Еколого-економічні орієнтири стратегії сталого розвитку України/Б.В. Буркинський, В.М. Степанов, С.К. Харічков// *Проблеми сталого розвитку України*. – К. БМТ, 1998. – С. 81-92.
11. Довкілля України у 2011 році [Електронний ресурс]/ Сайт Державного комітету статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. York R. Do. Alternative energy sources displace fossil fuels? / R. York // *Nature Climate Change*. – 2012. – Р. 441-443.
13. Trends in global CO2 emissions 2012 report /J. Olivier, G. Janssens-Maenhout, J. Peters // *Background Studies PBL Netherlands Environmental Assessment Agency*. – 2012, PBL Publishers. – 40 p.

14. Climate Change Performance Index 2013 – Режим доступу: <http://germanwatch.org/en/download/7160.pdf>
15. Environmental Performance Index// Yale Center for Environmental Law & Policy. - Режим доступу: <http://epi.yale.edu/epi2012/rankings>.

Рецензент Дубіщев В.П.

УДК 332.1

Буснюк С.В., аспірант

Луцький національний технічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

У статті досліджуються питання та обґрунтовано необхідність, методи та засоби державного регулювання процесу формування та функціонування кластерів в економіці України. Визначено основні механізми та інструменти впливу на діяльність даних територіально-інтегрованих структур.

Ключові слова: кластер, державне регулювання, інституційне середовище, конкурентне середовище, нормативно-правове регулювання.

Busnjuk S.V.

STATE REGULATION OF FORMATION AND FUNCTIONING OF CLUSTERS IN UKRAINE

In the article investigates the issues and the necessity of methods and means of state regulation of the formation and functioning of clusters in the economy of Ukraine. The basic mechanisms and instruments impact on the data geographically integrated structures.

Keywords: cluster, government regulation, institutional environment, the competitive environment, regulatory control.

Буснюк С.В.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

В статье исследуются вопросы и обоснована необходимость, методы и средства государственного регулирования процесса формирования и функционирования кластеров в экономике Украины. Определены основные механизмы и инструменты воздействия на деятельность данных территориально-интегрированных структур.

Ключевые слова: кластер, государственное регулирование, институциональная среда, конкурентная среда, нормативно-правовое регулирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Територіально-галузеві інтегровані структури, якими є кластери, у світовій економічній практиці зарекомендували себе як ефективна форма співпраці суб'єктів господарювання на визначеній території, яка допомагає підприємствам досягати очікуваних фінансових результатів, науково-дослідним організаціям успішно впроваджувати власні інноваційні розробки, фінансовим інституціям результативно інвестувати фінансовий капітал, а державі та регіонам отримати ряд конкурентних переваг. Впливові міжнародні організації (UNIDO, OECD, Світовий банк, Європейська комісія) використовують кластерну стратегію як інструмент економічного розвитку регіональних та національних економік. Реалізація проектів із створення кластерів досить непросте завдання, яке залежить не лише від об'єктивних чинників та законів економіки, а від певної сукупності суб'єктивних факторів, зокрема від рівня інноваційної культури суб'єктів інтеграції, середовища в якому функціонує кластер, добровільності та відкритості умов співпраці в рамках кластера, а також державного регулювання процесу формування та

функціонування кластерів. Саме тому в сучасних умовах розвитку національної економіки та потреби у впровадженні нових організаційно-виробничих систем актуалізується питання щодо ролі та місця органів державної влади в діяльності кластерних структур.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у розвиток теорії та практики діяльності кластерів зробили такі вчені-економісти як Соколенко С.І., Маркова Л.С., Войнаренко М.П., Семенов Г.А., Богма О.С., Геєць В., Семиноженко В., Внукова Н.М., Буряк П.Ю., Бороненко В., Птащенко Л. та інші. Але незважаючи на широкий спектр теоретико-прикладних питань розглянутих у працях вище зазначених науковців, залишається відкритою проблема державного регулювання процесу кластеризації в економіці України. Хоча цей процес визначається переважно ринковими умовами, уряд держави все ж може і повинен підтримати ініціативи підприємств щодо об'єднання їх в інтегровану структуру через сприяння мережевому процесу та забезпечення сприятливого інституційного середовища. Вчені одностайні у думці, що формування та розвиток кластерів є практично неможливим без фінансової та законодавчої підтримки з боку держави. Разом з цим, не можна визначити достатньо дослідженою проблему степені втручання органів державної влади в процес кластеризації, обґрунтування механізмів та інструментів державного регулювання.

Цілі статті. Метою дослідження є обґрунтування необхідності та міри втручання органів влади у діяльність кластерів в Україні, а також визначення основних механізмів та інструментів державного регулювання функціонування кластерів в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній та пов'язані із їхньою діяльністю організації, в тому числі науково-дослідні, фінансові, освітні та державні інститути. Результати діяльності кластерів у світі свідчать про підвищення внутрішньої та міжнародної конкурентоздатності його членів за рахунок комерційного та некомерційного співробітництва, наукових досліджень, інновацій, освіти, навчання та заходів підтримки. Як показала практика формування та функціонування кластерів в Україні, впровадити такі інтегровані структури в національну систему господарювання виявилось дуже важко. Кластери в Україні по суті є ринковими саморегульованими ініціативами, формування яких передбачає встановлення неформальних зв'язків між підприємствами, державними органами, освітніми установами. При цьому діяльність цих територіально інтегрованих структур бізнесу законодавчо не регламентується, підтримку мають лише за рахунок вкладів учасників або за рахунок грантового фінансування в рамках проектів.

Називають багато причин повільного впровадження кластерної моделі організації виробничо-господарських процесів в економіку України. Серед них - недоліки фізичної інфраструктури, слабка структура технологічних інститутів, регіональна ізольованість та замкнутість, низький рівень інноваційної культури та довіри між учасниками потенційних кластерів, інвестиційна непривабливість та державне недофінансування регіонів. «Розмиті» права власності, низька культура ведення бізнесу, практика рейдерських захоптів формують недовіру контрагентів, що відповідно збільшує ризики перетворення кластеру в монополію. Недостатність чіткої інформації, теперішня ситуація в країні може призвести до створення фіктивних кластерів, які будуть служити засобом для розтрати бюджетних коштів. Достатньо вагомою причиною недостатнього розвитку кластерів, слід назвати також низький рівень розвитку асоціативних структур: торгових палат, промислових асоціацій, агентств регіонального розвитку, які не виконують завдання вироблення пріоритетів розвитку регіональної економіки. А держава, при цьому залишається неефективним регулятором структурних змін інноваційної бази на державному та регіональному рівнях управління економікою. Та

все ж основними, загальними причинами, що гальмують розвиток кластерів в національній економіці є нестабільна політична та економічна ситуація в країні, постійне загострення кризових явищ у вітчизняній економіці, високий рівень корупції та недобросовісної конкуренції.

Отже, роль органів державної влади повинна бути не прямою, а такою, що надає можливості та формує відповідні сприятливі передумови (економічні, нормативно-правові, інфраструктурні) для формування кластерів. Ефективне функціонування кластерів на визначеній території можливе лише при наявності відповідного інституційного середовища, яке називають (відповідно до теорії конкурентоспроможності М.Портера) ключовим фактором успішного розвитку даних інтегрованих структур, формування якого є одним із непрямих методів впливу на економічні суб'єкти. Інституційне середовище – це чіткий, упорядкований набір інститутів, що визначає обмеження для економічних суб'єктів, які формуються в межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності. В Україні інституційне середовище є одним із найслабших місць та актуалізує чимало ризиків; характеризується ознаками нестабільності та є лише частково реформованим, що пояснюється ускладненням та тривалим переходом від командно-адміністративної до ринкової системи господарювання.

Інституційне середовище є визначальним у моделі державного регулювання економічного зростання та визначається сукупністю факторів: правових, економічних, зовнішньоекономічних, соціокультурних та політичних. Вченими в результаті багатьох досліджень підтверджено тезу про те, що: «інституційне середовище істотно впливає на ефективність та темпи зростання економіки. Політично відкриті суспільства, де дотримуються норми закону, захищається приватна власність та ринковий розподіл ресурсів, зростають в три рази швидше та в 2,5 рази ефективніше, ніж суспільства, де свобода обмежена» [9, с.621-622]. Таким чином науковцями, встановлено прямий зв'язок між темпами економічного зростання та результатами функціонування інститутів, що актуалізує проблему їх реформування та вдосконалення.

Однією із важливих функцій, яку повинна виконувати держава у регулюванні діяльності кластерів це - формування конкурентного середовища, що в свою чергу забезпечує максимальне задоволення прав та потреб кінцевого споживача. Саме конкурентне середовище є необхідною умовою розвитку ринкових відносин, воно являє собою результат взаємодії умов та чинників, які створюють необхідне оточення для досягнення суб'єктами господарювання конкурентних переваг. В умовах розвитку вітчизняної економіки існує досить велика ймовірність перетворення кластера на монополію. Тобто, одна із основних функцій держави в процесі формування інтегрованих структур - це запобігання виникненню явищ монополізму, адже конкуренція є неодмінною ознакою розвиненої, цивілізованої економіки [2, с.42].

Держава регулює конкурентне середовище через прямі методи впливу на суб'єкти підприємницької діяльності. Так згідно ст.42 Конституції України держава забезпечує захист конкуренції в підприємницькій діяльності. Антимонопольне законодавство в Україні визначає правові основи обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за його дотриманням. Законами України «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції» регулюються всі дії суб'єктів підприємницької діяльності, які спрямовані на створення перешкод для доступу на ринок інших та на встановлення дискримінаційних цін на свої товари [1, с.20]. Сучасна конкурентна політика держави передбачає мінімальне втручання, захист малого та середнього підприємництва, вдосконалення контролю за економічною конкуренцією, вдосконалення системи державної допомоги, гармонізацію промислової та конкурентної політики, необхідність сприяння зниженню бар'єрів вступу на ринки олігопольного типу, створення загальнодоступної системи інформації про ціни, обсяги попиту й пропозиції, тощо.

Одним із основних інструментів прямого впливу на діяльність кластерів є законодавче регулювання процесу формування та функціонування кластерів. На

сьогодні у вітчизняному законодавстві не існує визначення поняття «кластер», його видів, особливостей створення та функціонування. Зокрема, у Господарському Кодексі України відсутнє поняття «кластеру» як територіального об'єднання підприємств. Відсутність нормативно-правового регламентування створення кластерної організації виробництва, визнання кластеру як самоврядного господарського об'єднання підприємств унеможливує поширення на нього існуючих та розробки нових, спеціалізованих програм державної підтримки. Як результат, в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення та функціонування кластерів, які є ініціативою товаровиробників, проектів консультаційної та технічної підтримки і засновані на основі досвіду, запозиченого ними із світової практики кластерного розвитку.

Законодавче забезпечення кластеризації національної економіки, обмежується лише постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України. Так, використання потенціалу кластерів декларується на державному рівні в ряді документів, зокрема в Проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 р.р.; в проекті розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні», розробленому у 2008 році Міністерством економіки, який поки що не є затвердженим [4]. У 2007 році Кабінетом Міністрів України була схвалена Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» від 6 червня 2007 року, в якій передбачалося створення нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки та розвитку різних типів підприємств, організацій інноваційної інфраструктури у складі кластер-технопарків [8]. У 2009 році Міністерством регіонального розвитку та будівництва спільно з Національною академією наук України було розроблено проект Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [5], який також поки що не набув статусу офіційного документу. У щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України одним із завдань держави на 2011 рік визначено ініціювання пілотних проектів щодо створення кластерних об'єднань за участю держави в основних галузях промисловості та створення інституційних передумов для розвитку мережевої взаємодії компаній [6]. Згадки про кластери є практично у всіх державних документах, що стосуються розвитку інновацій, малого підприємництва та регіонального розвитку. Відсутність нормативно-правового регулювання функціонування кластерів унеможливує також отримання інформації про точну їхню кількість, фінансову та виробничо-господарську діяльність. Тому обов'язковою є розробка та затвердження методики збору та подання статистичної інформації про кластери через територіальні органи державного статистичного обліку, яка в свою чергу є можливою за умови прийняття відповідних законодавчих документів.

Відсутність інформації та знань з питань формування кластерних структур ще один із чинників слабого розвитку таких інтегрованих об'єднань на території України. Донести до керівників підприємств та влади думку про те, що кластеризація, в сучасних умовах розвитку національної економіки - це один із найбільш ефективних механізмів покращення фінансового та виробничого стану підприємств та регіонів досить складно, адже менеджмент підприємств в існуючій економічній ситуації в країні, прагне, в першу чергу, зберегти наявний потенціал та прибутки. Саме тому важливим є проведення інформаційної роботи стосовно питань кластеризації. Центральні та регіональні органи влади покликані сприяти збору та зведенню специфічної інформації про кластери, вживати конкретних заходів у сфері освіти (узгодження університетських програм із реальними потребами кластерних структур), спрощувати положення, що впливають на діяльність кластера, фінансово-незалежних дослідників та сертифікацію продукції, скликати форуми підприємств та організацій щодо питань кластерного розвитку регіону, організовувати місцеві департаменти сприяння розвитку кластерів [7, с.516].

Ще одне досить суперечливе питання стосовно ролі держави в питаннях регулювання діяльності кластерів в Україні – це питання фінансування, а точніше його форма. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України зазначає, що державне фінансування було залучене лише до двох кластерів в

Україні: «Сузір'я» та «Сорочинський ярмарок». При цьому пільги для кластерів відсутні [3]. Багато дослідників сперечаються про доцільність прямого фінансування із державного бюджету. До прикладу у Фінляндії, як тільки припинилося пряме урядове фінансування співпраці у рамках кластера закінчилася [10]. Саме тому, на нашу думку, основними важелями державного регулювання діяльності кластерів повинні бути визначені законодавством інструменти фіскальної політики: інвестиційні та податкові пільги; пільгове кредитування учасників кластеру; субсидування процентних ставок по кредитах; виділення бюджетних коштів в рамках цільових програм та проектів; відшкодування частини витрат на сплату відсотків по залучених кредитах; надання бюджетного кредиту та пільг з податку на майно; спеціальних позик під конкретні науково-технічні проекти, повернення яких передбачено лише вразі комерційного успіху чи технологій. Реалізація даних інструментів політики держави в питаннях кластеризації може стати істотним стимулюючим фактором для суб'єктів підприємницької діяльності щодо їх інтеграції у територіально-виробничі комплекси.

Не зважаючи на абсолютно обґрунтовану участь держави в процесах кластеризації, ключову роль у формуванні та функціонуванні таких об'єднань все ж виконують бізнес-структури. Саме від їх готовності до інтеграції, продуктивної співпраці, наявності налагодженої кооперації, встановлених неформальних зв'язків можливе формування та функціонування кластерів на визначеній території. На нашу думку, саме бізнес структури, як учасники потенційного кластера, повинні ініціювати формування кластера у відповідному регіоні, проводити пошук та залучення фінансового капіталу для функціонування об'єднання, визначити у структурі органи управління, розробити стратегію розвитку на коротко, середньо та довгострокову перспективи, а також затвердити техніко-економічне обґрунтування із чітко прописаними учасниками, їхніми функціями в інтегрованій структурі, схеми взаємодії, номенклатуру продукції, умови виходу із кластера тощо.

Підсумовуючи слід зазначити, що основна роль держави в процесі кластеризації полягає у формуванні сприятливих передумов для діяльності таких територіально-інтегрованих структур як кластери (Рис.1.).

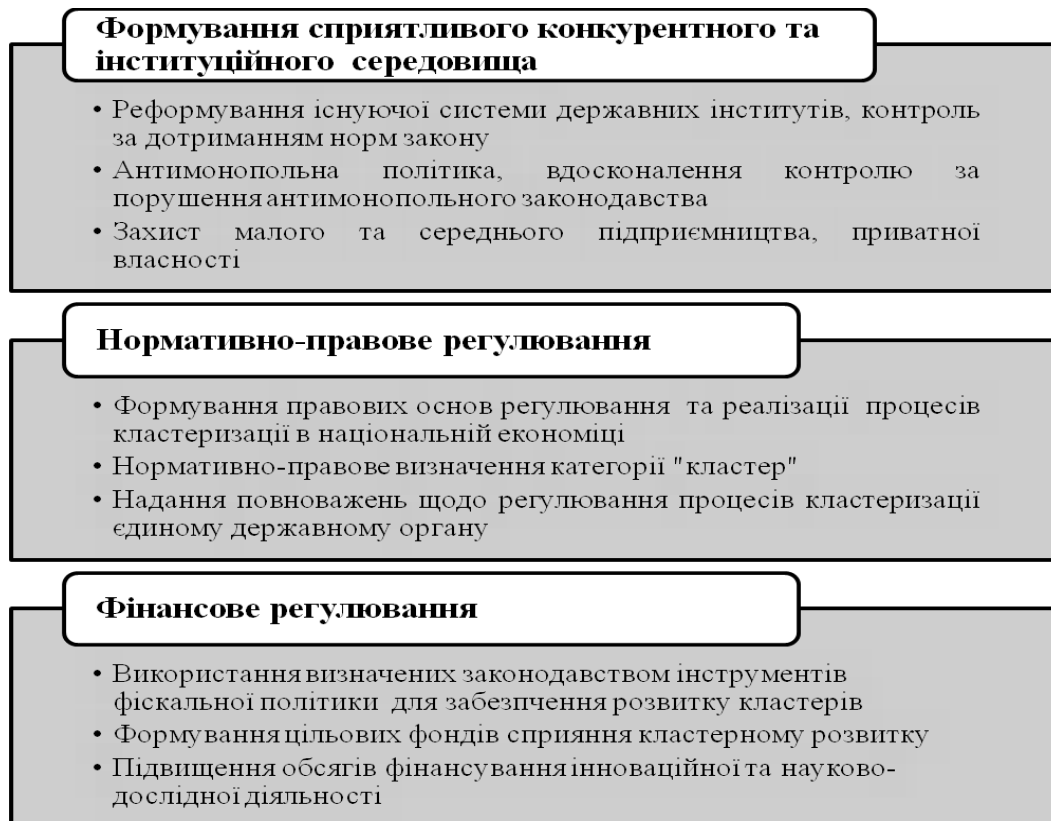


Рис.1. Держава як регулятор процесів кластеризації

Висновки. Формування та розвиток кластерів в Україні вимагає законодавчого регулювання та фінансової підтримки з боку держави, а також контролю та формування відповідного конкурентного та інституційного середовища. Тобто, державне регулювання повинно бути непрямым, а таким, що надає можливості та формує сприятливі передумови для ефективного функціонування кластерів: економічні, нормативно-правові та інфраструктурні.

Список використаних джерел:

1. Акімова Т.В. Особливості антимонопольної політики України/ Т.В. Акімова // Економіка та держава. – 2010. - №12. - С. 18-20.
2. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: підруч. / З.М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 704 с.
3. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrproject.gov.ua
4. Концепція створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ligazakon.ua/news_old/ga012109.html.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства: Проект концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/>.
6. Модернізація України – наш стратегічний вибір: щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: [б.в.], 2011. – 416 с.
7. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : монографія / [кол. авт.]; за ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 608 с.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6.06.2007 №381-р «Про схвалення Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
9. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный поход/ Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б.; пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 848 с.
10. Cooke P. Clusters as key determinants of economic growth: the example of biotechnology [Електронний ресурс]/ P.Cooke . - Режим доступу: www.tbs-sct.gc.ca.

Рецензент Лещук В.П.

УДК 338.43.01:334.758.4

Данкевич Є. М., к. с.г. н., науковий співробітник лабораторії економіки
Інститут сільського господарства Полісся НААН України

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА В УМОВАХ РОЗВИТКУ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено процеси формування кластерних структур в аграрному регіоні, проаналізовано причинно-наслідковий зв'язок між активізацією інвестиційної діяльності та формуванням кластерних структур різних типів, запропоновано комплекс заходів щодо підтримки кластерів як засобу реалізації державної інвестиційної політики в аграрному регіоні. Розглянуто сутність кластерних утворень – їх цілі, завдання та складові елементи; проаналізовано організаційну структуру та систему взаємозв'язків всередині кластерів; наведено їх функціонально-галузеву структуру; перелічено переваги та недоліки кластерного підходу до розвитку міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: інтеграція, стратегія, аграрний сектор економіки, агропромисловий кластер, ефективність, міжгалузева інтеграція.

Dankevych Y. M.

STRATEGY OF AGRO-INDUSTRIAL CLUSTERS IN INTERSECTORAL CONDITIONS OF INTEGRATION

In this paper we investigate the process of formation of cluster structures in the agricultural region, analyzes the causal relationship between investment activity and the formation of cluster structures of different types, proposed a set of measures to support clusters as a means of public investment policies in the agricultural area. We examined the nature of cluster formations - their goals, objectives and components; analyzed the organizational structure and system of relationships within clusters, they are functional and sectoral structure, lists the advantages and disadvantages of cluster approach to the development of cross-sectoral integration in the agricultural sector.

Keywords: integration, strategy, agricultural sector, agriculture cluster, efficiency, inter-sectoral integration.

Данкевич Е. М.

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Исследованы процессы формирования кластерных структур в аграрном регионе, проанализированы причинно-следственные связи между активизацией инвестиционной деятельности и формированием кластерных структур различных типов, предложен комплекс мер по поддержке кластеров как средства реализации государственной инвестиционной политики в аграрном регионе. Рассмотрена сущность кластерных образований - их цели, задачи и составляющие элементы; проанализирована организационная структура и система взаимосвязей внутри кластеров, приведена их функционально-отраслевая структура; перечислены преимущества и недостатки кластерного подхода к развитию межотраслевой интеграции в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: интеграция, стратегия, аграрный сектор, агропромышленный кластер, эффективность, межотраслевая интеграция.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Трансформаційні процеси в економіці, пов'язані з адаптацією до ринкових умов господарювання, стали однією з причин спаду виробництва в аграрному секторі економіки, що супроводжується розривом господарських зв'язків між підприємствами з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [5]. У свою чергу, це обумовило необхідність пошуку і впровадження нових форм та механізмів взаємодії суб'єктів господарювання у ланцюжку "виробництво-переробка-збут", створення агропромислових об'єднань нового типу, пристосування до потреб та умов сучасного ринку сільськогосподарської продукції.

З переходом держави до ринкових відносин, характерним для аграрного сектора економіки став розвиток агропромислової інтеграції, що являє собою механізм господарювання, в основу якого покладено максимізацію прибутку за рахунок використання синергетичного ефекту при об'єднанні відокремлених частин єдиного виробничого процесу. Агропромислова інтеграція дає можливість поєднати економічні інтереси її учасників, максимально використати сировину і виробничі потужності, збільшити виробництво готової продукції та налагодити її реалізацію [3].

Прийняття рішення про інтеграцію може бути викликане багатьма чинниками – як факторами зовнішнього впливу, так і внутрішніми мотивами. Об'єктивними передумовами інтеграції є: перехід від командно-адміністративної системи господарювання до ринкових економічних відносин; науково-технічний прогрес; нерівномірний розвиток галузей економіки; зростання конкуренції [1]. Інтеграція дозволяє учасникам компенсувати існуючі ризики ринкового середовища, створити внутрішню інфраструктуру, підвищити якість продукції, зменшити транзакційні витрати, скоординувати управління [4]. Одним із проявів розвитку інтеграційних процесів є формування агропромислового кластера, що особливо актуально у зв'язку із необхідністю забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання особливостей формування кластерів в аграрному секторі економіки висвітлені у наукових працях В.Г. Андрійчука, Ю.І. Базаєва, О.М. Бородіної, С.І. Дем'яненка, В.І. Бойка, В.П. Василенка, М.Ю. Коденської, І.І. Лукінова, О.М. Онищенко, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, В.К. Терещенка, Б.Й. Пасхавера, І.Г. Храмової, В.М. Яценка, та ін. Однак, у сучасних умовах господарювання, розвиток ринкової економіки вимагає подальшого поглибленого вивчення специфіки формування агропромислових кластерів. Незважаючи на широке коло питань, які вивчались вітчизняними та зарубіжними науковцями, ряд із них, у зв'язку із поглибленням ринкових відносин на селі, потребують удосконалення та подальшого дослідження.

Цілі статті. Метою даного дослідження є вивчення передумов формування агропромислових кластерів та дослідження їх впливу на соціально-економічне

середовище та розробку на цій основі науково обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності їх діяльності у контексті глобалізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сільське господарство тісно пов'язане з промисловістю, торгівлею та іншими галузями економіки, однак з ряду суб'єктивних і об'єктивних причин ці зв'язки порушено, вони мають, переважно, випадковий, стихійний характер. Така відособленість в умовах ринкової економіки уповільнює розвиток сільськогосподарського виробництва, знижує конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників. Об'єктивно складається необхідність поглиблення інтеграційних процесів, формування цілісної господарської системи в аграрній сфері, найбільш адаптованої до умов ринкового середовища.

Одним із ефективних методів розвитку міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі економіки є кластерна модель. Системоутворюючими центральними елементами кластера можуть виступати 10–15 найбільших підприємств, що здійснюють переробку типових для регіону видів сільськогосподарської продукції [9]. Ключовим елементом кластера можуть стати науково-інноваційні центри, що представлені вищими навчальними закладами аграрного спрямування, оскільки вони можуть опрацювати міжнародний та вітчизняний досвід створення аграрних кластерів та забезпечити впровадження ефективної моделі з урахуванням специфіки регіону (рис. 1).

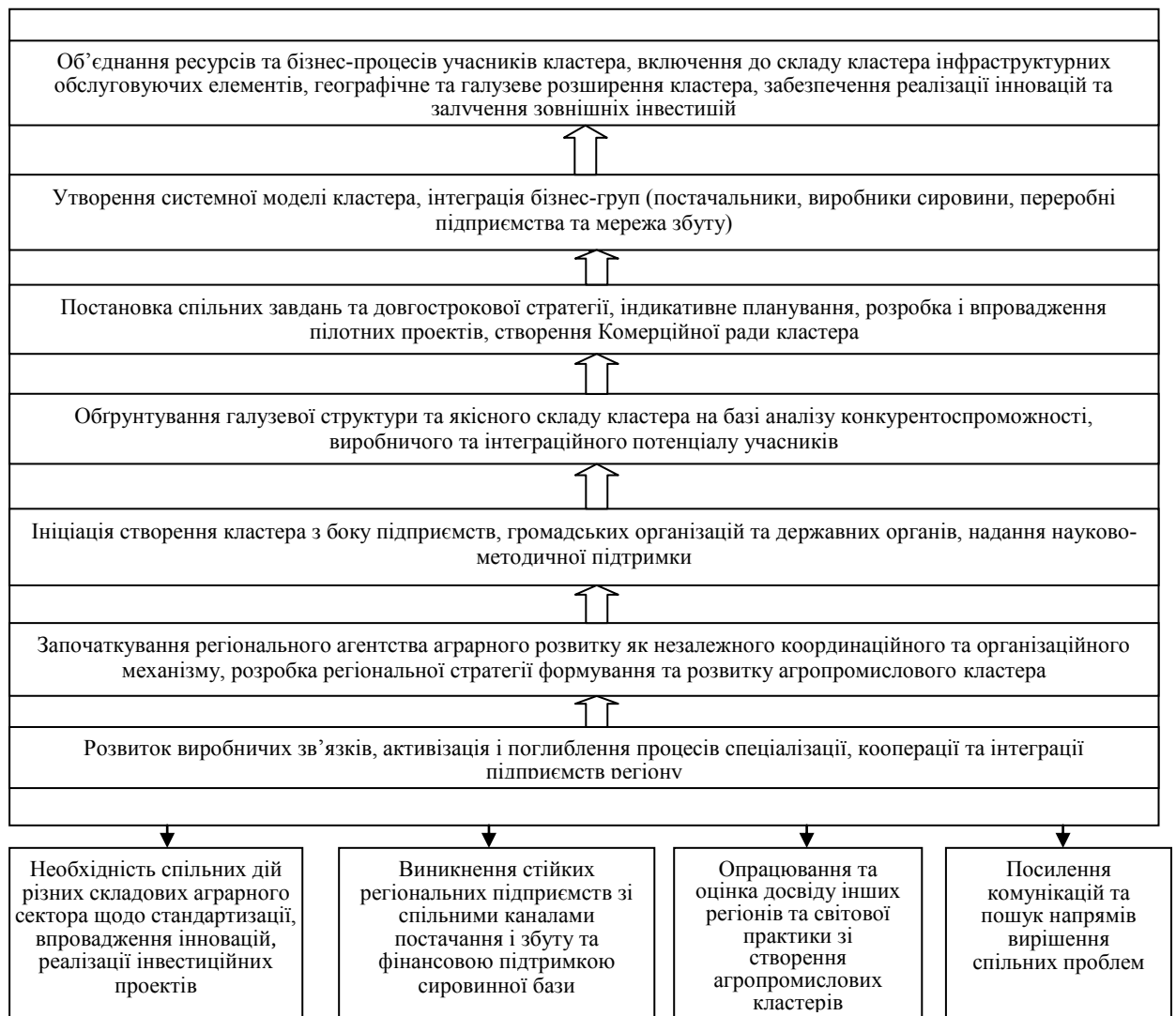


Рис. 1. Механізм формування агропромислового кластера в умовах розвитку міжгалузевої інтеграції

Джерело: власні дослідження

Кластерне об'єднання є специфічною організаційною формою, що, на основі поєднання процесів спеціалізації і концентрації виробництва дозволяє враховувати інтереси великого, середнього та малого бізнесу. Об'єднання зусиль багатьох підприємств взаємопов'язаних галузей кластера створює передумови для інвестування у спеціалізовані технології, способи збору та обробки інформації, трудові ресурси, що стимулює розвиток нових суб'єктів ринкової інфраструктури [6]. Зазначені операції дозволяють окремим підприємствам вийти на більші масштаби діяльності, розширити обсяги реалізації продукції, користуватися послугами більшого кола продавців. Виробнича наближеність суб'єктів підприємництва дозволяє оперувати значними обсягами інформації про виробничі можливості учасників кластера та інших операторів ринку, що виробляють певний вид продукції.

Для успішної реалізації кластерної стратегії у сільському господарстві України необхідна наявність багатьох інноваційних чинників: науково-технічного потенціалу, персоналу, виробничо-технічної бази земельних ресурсів та значних інвестицій. При цьому, у процес впровадження і реалізації інновацій на підприємстві необхідно залучати усі підрозділи, проводити значну підготовчу роботу та узгоджувати плани управління інноваційним розвитком. За таких умов можливо забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств сільського господарства в умовах міжгалузевої інтеграції.

Кластерне об'єднання дозволяє реалізувати найбільш важливі взаємозв'язки у фінансовому забезпеченні, технологіях, навичках, інформації, маркетингу і споживчих запитах, які характерні для цілого комплексу підприємств та галузей. Формування регіонального агропромислового кластера повинно здійснюватися на базі вже існуючих виробничих та маркетингових зв'язків між підприємствами, а основними мотивами входження до його складу виступають: підвищення конкурентоспроможності кожної одиниці, що включається до складу кластера; максимально можливе використання конкурентних переваг сумісного економічного потенціалу підприємств і організацій, які інтегрують свою діяльність [8].

Перспективи створення кластера розглянемо на прикладі Житомирської області. Актуальним для даного регіону є відродження галузі тваринництва. Вирішити це завдання буде швидше та оперативніше, використавши досвід діяльності кластерів у галузі тваринництва. Кластерну модель доцільно впроваджувати, у першу чергу, на потужних підприємствах м'ясо-молочної промисловості міста Житомира – ДП “Молочна фабрика “Рейнфорд”, ПАТ “Житомирський маслозавод”, ПАТ “Житомирський м'ясокомбінат” та виділених у ході дослідження інтегрованих сільськогосподарських підприємствах (рис. 2).

Кластеризацію пропонуємо впроваджувати у два етапи. Спочатку необхідно налагодити механізм взаємодії, розробку та впровадження моделі бізнес-процесів, зміцнити і оптимізувати логістичні, фінансово-інвестиційні, товарні та інформаційні канали, впровадити повну стандартизацію, дослідити дворічну динаміку економічних показників та підтвердити ефективність моделі кластера на макрорівні. Важливим завданням є визначення доцільності кластеризації та розрахунку можливого економічного ефекту.

Зазначимо, що раціональна структура кластера, як показують дослідження, формується за умови, якщо сільськогосподарські підприємства інтегрованого формування забезпечують більше 2/3 потреби переробних підприємств-учасників у сировині, тобто підтримується достатня концентрація; водночас, більше 75 % продукції сільськогосподарських підприємств буде споживатися як сировина переробним центром кластера [10]. Заснований на понятті кластера підхід, на відміну від інших напрямів, може спрямовувати економічну політику держави на науку і нові технології,

освіту та створення людського капіталу у країні, сприяння експорту та іноземним інвестиціям. Безперервна оцінка кластерів дає потужний інструмент для визначення ефективності широкомасштабної економічної аграрної політики, з метою виявлення недоліків та пошуку якісних практичних рішень.

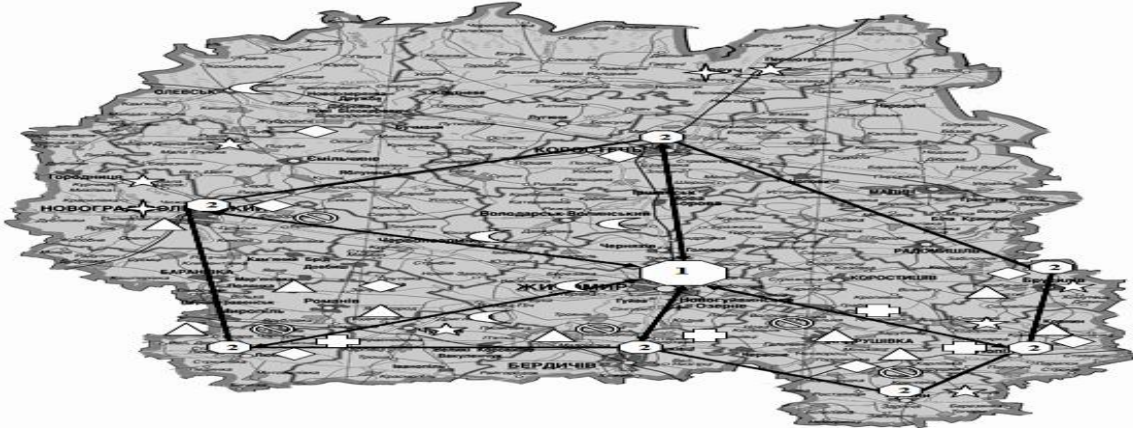


Рис. 2. Карта регіонального агропромислового кластера у Житомирській області
Джерело: дослідження автора.

Враховуючи досвід країн світу відносно формування кластерів, для України першочерговим завданням є розробка законодавчої бази щодо умов функціонування цього типу інтеграційних структур, а також механізму взаємодії підприємств, влади та освітніх установ. Крім того, до напрямів розвитку кластерних ініціатив можна віднести: забезпечення інноваційного потенціалу – здійснення фінансової підтримки науково-дослідної роботи, створення технологічних парків, інноваційних баз даних, сприяння комерціалізації наукових досліджень; розвиток людського капіталу – підвищення якості освіти згідно зі спеціалізацією кластера, програми підвищення кваліфікації, стимулювання приходу спеціалістів з інших регіонів; підтримку бізнес-ініціатив, яка передбачає створення бізнес-центрів за профілем кластера, венчурних фондів, сприяння доступу до кредитних ресурсів, надання у лізинг обладнання на пільгових умовах, спрощення процедур реєстрації компаній, зниження адміністративних бар'єрів.

Унікальність кластерної моделі розвитку інтегрованих аграрних формувань полягає в тому, що у рамках проекту відбувається активна та конструктивна взаємодія науки, бізнесу і влади задля досягнення спільних цілей, а також створення у рамках концепції структур і дієвих механізмів, які будуть служити інструментарієм забезпечення процесу впровадження стратегії на місцях [7].

Етап первинного формування кластера, пов'язаний з усвідомленням необхідності його створення, визначенням ролі підприємств та організацій, що входять до його структури, визначенням функцій агентства регіонального аграрного розвитку, науково-технологічного центру, створенням інформаційної бази та розробкою відповідної державної регіональної програми розвитку. На етапі утворення кластера виключно важливу роль відіграватиме практична підтримка місцевої влади та наукової спільноти. Процес ідентифікації кластера з точки зору його регіонального характеру та аграрної специфіки, є утрудненим. Однак якщо ініціатива інтеграції виходитиме не від розрізнених сільськогосподарських підприємств, а від потужних компаній з переробки та збуту сільськогосподарської продукції, інтеграційне об'єднання матиме успіх.

Висновки. Світовий та вітчизняний досвід показують про переваги виробничих систем на основі кластерної моделі. Така співпраця у регіонах дозволяє посилювати процеси спеціалізації та розподілу праці між товаровиробниками, пропонуючи окремим підприємцям значно ширший масштаб господарської діяльності. Залучаючи покупців і продавців до системної взаємодії, з'являються можливості зниження вартості одиниці продукції, виготовленої завдяки спільній діяльності. Крім того, мінімізуються потреби у транспортних перевезеннях, забезпечується ефективне міжкластерне сполучення,

створюється єдина транспортна мережа для своєчасної доставки сировини, матеріалів, а також обміну готовою продукцією і напівфабрикатами.

Кластерна модель також сприяє розвитку “галузевої екології” у зв’язку з отриманням можливостей для повторного використання супутніх продуктів і відходів. Крім того, скорочення відстаней переміщення рослин і тварин у межах кластера значно зменшує ризики поширення серед них захворювань. У соціальному аспекті, створення кластерів сприяє зменшенню безробіття у регіоні, дозволяє активніше використовувати місцеві природні ресурси; створювати здоровий соціальний капітал; сприяти розвитку сільських територій.

За умов міжгалузевої інтеграції, кластеризація залишається ефективним механізмом досягнення конкурентоспроможності регіональної економіки, здатним протистояти негативному впливу глобальних змін. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об’єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Для України це є ефективним способом розбудови сільського господарства та підтримки його на належному рівні у системі світових господарських відносин. Розроблений нами організаційно-економічний механізм розвитку міжгалузевої інтеграції за рахунок кластеризації є найбільш прийнятним способом вирішення економічних, екологічних та соціальних питань. При цьому, враховано не тільки короткострокові економічні результати, а й довгострокові перспективи, можливості відродження інфраструктури сільської місцевості та покращення екологічного стану територій.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3–9.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/ap>
3. Кундиус В. Определение инвестиционно эффективных видов деятельности кластеров аграрный сектор экономики / В. Кундиус // аграрный сектор экономики : экономика, управление. – 2008. – № 7. – С. 28–35.
4. Малік М. Й. Міжгалузева інтеграція – як фактор підвищення ефективності реформованих сільськогосподарських підприємств / М. Й. Малік, М. К. Орлатий. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 40 с.
5. Месель-Василяк В. Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України / В. Я. Месель-Василяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 18–24.
6. Міжнародна економічна міжгалузева інтеграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bookz.com.ua/3/10.htm>.
7. Узун В. Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность / В. Я. Узун. – М.: ФГНУ “Росинформагротех”, 2005. – 184 с.
8. Храмова И.Г. Вертикальная интеграция в продовольственном секторе России (деятельность агрохолдингов) / И.Г. Храмова. – М., 2003. – С. 52.
9. Яценко В. М. Формування і розвиток міжгалузевої інтеграції в Україні / В. М. Яценко // Економіка аграрний сектор економіки. – 2004. – № 1. – С. 54–60.
10. McFetridge D. G. The Economics of vertical integration in Agricultural Economics Department of Economics / D. G. McFetridge; Carleton University. – Ottawa, 1999. – № 4. – P. 525–531.

Рецензент Ходаківський Є.І.

УДК 339.182

Загоруйко В.Л., к.е.н.доцент
кафедри менеджменту та маркетингу
Ковальчук О.В., к.е.н.доцент
кафедри менеджменту та маркетингу
Луцький національний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАННЯМ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА

В статті акцентовано увагу на проблемах раціональної організації матеріально-технічного постачання цукрових заводів. В сучасних умовах система постачання закладає основи ефективності цукрового виробництва. Обґрунтовано комплекс заходів з оптимізації постачання сировини, що сприятиме скороченню виробничих витрат і підвищенню економічної ефективності виробництва цукру.

Ключові слова: постачання, сировина, управління, ефективність, виробництво, матеріальні ресурси.

Zagoruyko V.L., Kovalchuk O.V.

MANAGEMENT OF SUGAR PRODUCTION SUPPLY

Problems of rational organization of material and technical supply of sugar factories are investigated. Supply system lays the foundation of efficiency of sugar production nowadays. Set of measures to optimize the supply of raw materials is grounded. It contributes to reducing production's costs and improves economic efficiency of sugar production.

Keywords: supply, raw materials, management, efficiency, production, material resources.

Загоруйко В.Л., Ковальчук О.В.

УПРАВЛЕНИЕ СНАБЖЕНИЕМ САХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье акцентировано внимание на проблемах рациональной организации материально-технического снабжения сахарных заводов. В современных условиях система снабжения закладывает основы эффективности сахарного производства. Обоснован комплекс мероприятий по оптимизации поставок сырья, что будет способствовать сокращению производственных затрат и повышению экономической эффективности производства сахара.

Ключевые слова: поставка, сырье, управление, эффективность, производство, материальные ресурсы.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Негативні процеси, що відбуваються в економіці України впродовж останніх років та зволікання із здійсненням широкомасштабних економічних реформ завдали значної шкоди. В складному становищі перебуває цукрова промисловість, яка за часи незалежності втратила більше половини цукрових заводів.

Незважаючи на найкращі чорноземи, сприятливі кліматичні умови українські виробники не можуть вийти на рівень західноєвропейських показників щодо використання сировини. Так, цукрові заводи України відстають за ступенем втрат цукру у виробництві, вмісту цукру в мелясі. Якщо до цього додати втрати цукру на ділянках зберігання і транспортування буряку на завод, то загалом показник вилучення цукру із заготовленого буряка становить лише близько 70%. При цьому не слід забувати, що заводи України вилучають із сировини на 20% цукру менше, тобто витрачають на виробництво цукру на 20% більше сировини.

Найважливіші виробничо-технічні та економічні показники цукрових заводів залежать переважно від якості та кількості сировини. Спостерігається тенденція погіршення технологічних характеристик цукрових буряків, що негативно впливає на хімічний склад коренеплодів. Внаслідок цього знижується якість бурякового соку, а отже, і вихід кінцевої продукції. Погіршення технологічної якості цукрових буряків негативно впливає на процес їх зберігання, зростають втрати, що знижує ефективність використання виробничих ресурсів.

Вкрай незадовільний стан із забезпеченням цукроварень сировиною – тривалість виробничого сезону на більшості підприємств галузі не перевищує 1,5 – 2 місяці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Світовий ринок цукру є найбільш нестійким серед усіх продуктових ринків. Він характеризується регулярною різкою зміною цінової кон'юнктури, тобто значними спадами і підйомами цін. Якщо в післявоєнні роки такі зміни відбувалися раз у 7 років, то на початку ХХІ ст. цінові цикли скоротилися до 3-4 років.

В умовах загострення проблем енергозбереження очікуваним є зростання цін на цукор в наступні роки з дефіцитом цукру на світовому ринку, викликаним зменшенням його виробництва в традиційних країнах – Індії, Австралії, країнах ЄС, Бразилії. Переорієнтації цукру зі споживчого товару на технічний для виробництва етанолу [4].

Характерною особливістю бурякоцукрового виробництва є його сезонний характер. Тривалість сокодобування залежить від обсягів заготівлі сировини та її

якості. Сезонний характер виробництва зумовлює нерівномірну роботу підприємства протягом року та впливає на техніко-економічні показники.

Проблема росту ефективності цукрового виробництва є вкрай актуальною. Основним завданням, крім заходів підвищення врожайності й цукристості, постають питання організації оптимальних матеріалопотоків, реалізація виробничого процесу на засадах логістичних підходів. Ефект від впровадження логістичних принципів дає вагомий ефект при мінімальних капіталовкладеннях, спостерігається економія матеріально-грошових і трудових ресурсів на вирощуванні та збиранні коренеплодів цукрових буряків.

Однією з головних проблем вітчизняного бурякоцукрового комплексу є відсутність загальних цілей його функціонування, не з координуваність дій та інтересів учасників комплексу – виробників цукрових буряків, виробників цукру, комерційних структур та держави.

За основу аналізу систем матеріально-технічного постачання було обрано цукрові заводи, які діють у Волинському регіоні. На регіональному ринку найбільшими конкурентами, що борються за сировину є ПАТ „Гнідавський цукровий завод”, ПАТ „Єропацукор” (Іваничівський цукровий завод) ПАТ „Гоорохівський цукровий завод”, ПАТ „Володимир-Волинський цукровий завод”. Головним чином боротьба проявляється у відкритті бурякоприймальних пунктів, відшкодуванні витрат на доставку цукрового буряка, надання насіння та гербіцидів, доставку цукру та продуктів його переробки до виробників цукрового буряка тощо.

Цілі статті. Недостатність сировини для переробки часто призводить, до хаотичної її заготівлі. Актуальним є вирішення питань раціональної організації матеріально-технічного постачання цукрових заводів на засадах логістичних підходів, що сприятиме скороченню виробничих витрат і підвищенню економічної ефективності виробництва цукру.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нестабільність економічної ситуації, зношеність основних фондів в сільському господарстві, не дозволяють забезпечити наявні потужності цукрових заводів по переробці цукрових буряків. В результаті найбільша конкурентна боротьба проявляється не на стадії реалізації продукції, а в процесі забезпечення виробництва сировиною відповідної якості.

Попит на продукцію досліджуваних підприємств, перебуває на відносно стабільному рівні, тоді як виробництво залежить від наявності сировини. В своїй діяльності підприємства орієнтовані на виробництво продуктів першої необхідності, попит на які є стабільним, відповідно, це вимагає і стабільності обсягів виробництва, що не завжди вдається досягти, результатом чого є часті кризи на ринку цукру, що проявляються в зростанні цін на цукор.

При дослідженні було проведено АВС-аналіз постачальників сировини, його дані свідчать, що основними постачальниками цукрових буряків є фермерські сільськогосподарські господарства. Варто відзначити збільшення питомої ваги надходжень цукрових буряків із власних посівних площ цукрового заводу. Досить високою є питома вага дрібних постачальників (індивідуальні, селянські та фермерські господарства), що значно ускладнює процес постачання, збільшує вартість доставки сировини, погіршує її якісні та технологічні характеристики. Характеризуючи систему постачання варто відзначити, що її структура для більшості заводів (які не входять до великих холдингів, що мають власні посівні площі) не є оптимальною, велику питому вагу займають дрібні виробники, в результаті:

- значно зростають витрати на купівлю сировини;
- збільшується час на доставку цукрових буряків (виробник-збірний пункт-завод);
- знижується якість сировини внаслідок механічних пошкоджень: копання – кагатування - доставка на бурякопункт - доставка на цукровий завод – всі ці операції при дрібнотоварному вирощуванні збільшують механічні пошкодження. При крупно товарному вирощуванні присутні лише дві стадії: копання-доставка цукрових буряків на цукровий завод;

- необхідний значний парк автомобілів для доставки сировини від різних постачальників;

- якість сировини не є стандартною, часто не відповідає вимогам.

Підприємства практично позбавлені можливості активно впливати на ціну продукту. Ефективність діяльності підприємства формується на стадії заготівлі сировини, а саме: обсяги заготівлі (чим більші обсяги, тим менші питомі пусконалагоджувальні витрати), якість сировини (її цукристість, втрати сировини внаслідок пошкоджень, гниття, тощо), витрати на заготівлю (відстань заготівлі, спосіб заготівлі тощо). З огляду на ці положення управління повинно ґрунтуватись на засадах побудови ефективної системи постачання виробництва необхідною кількістю сировини належної якості. Таким чином, в сучасних умовах, основою антикризового управління діяльністю цукрового заводу є орієнтація на роботу із залучення сировини в необхідних кількостях та відповідної якості.

В сучасних умовах, коли на ринку недостатні обсяги цукрових буряків для переробки, жорстка конкуренція за цукрову сировину – все це обмежує ефективний підбір постачальників. В сучасних умовах, досліджувані підприємства не вибирають сировину (цукристість, якість) та постачальника, а ведуть боротьбу за купівлю наявної на регіональному ринку сировини.

На підприємствах на довгострокове зберігання закладаються значні запаси сировини, при цьому втрати, як у масі, так і цукристості, суттєво впливають на ефективність виробництва. Збільшення сезону переробки цукрового буряка тягне за собою зниження виходу цукру із сировини внаслідок підвищення втрат, в той же час скорочення періоду переробки знижує ефективність використання основних виробничих фондів і робочої сили, зростають витрати на пусконалагоджувальні роботи. Оптимальна тривалість сезону бурякоцукрового виробництва визначається співставленням результатів взаємодії цих факторів.

Досягнутий рівень техніки і технології вітчизняних цукрових заводів не забезпечує повного вилучення корисної частини із сировини, а її переробка пов'язана із значними втратами на різних стадіях виробничого процесу. Так, при переробці цукрового буряку вихід готового продукту – цукру складає біля 70% по відношенню до його вмісту в заготовленій сировині.

Одним з напрямків забезпечення сировиною є вирощування цукрових буряків на орендованих площах, зменшенні відстані між місцем заготівлі та переробки; збільшення частки крупних виробників цукрових буряків в структурі постачальників.

Перспективним напрямком забезпечення виробництва сировиною є заключення угод із великими господарствами щодо вирощування та здачі прогресивних сортів цукрових буряків з дотриманням агротехнологій, а також збільшення присутності заводу на ринку вирощування (заготівлі) цукрових буряків. Інвестиції в купівлю бурякозбиральних комбайнів під силу лише цукровим заводам.

Важливим аспектом є оптимізація витрат на збирання коренеплодів. Найбільш швидким та економним є однофазний спосіб збирання, який провадять прямим комбайнуванням однією самохідною машиною — бурякозбиральним комбайном, яка за один прохід виконує всі технологічні операції зрізання гички, копання, очищення і навантаження коренеплодів на автомобілі.

Особливої уваги слід надавати формуванню системи постачання цукрових буряків на підприємство. Подібно до розподілу готової продукції, коли виділяють прямі і непрямі канали розподілу готової продукції, постачання також може відбуватись напряму від виробника або опосередковано через бурякоприймальний пункт.

Використання бурякоприймальних пунктів є доцільним у випадку, коли обсяги постачання окремого виробника є незначними і не вдається оптимально

використовувати транспорт для постачання цукрових буряків. В такому випадку бурякоприймальний пункт виконує функцію збору значної кількості сировини (цукрових буряків) з метою оптимальної організації вантажопотоків постачання сировини.

Окремою проблемою є те, що переважна більшість бурякопунктів не обладнана лабораторіями для визначення цукристості відповідно відсутня мотивація щодо впровадження прогресивних сортів цукрових буряків з високим вмістом цукру. Значно зростають витрати на доставку цукрових буряків від багатьох дрібних виробників.

Не значні обсяги постачань можуть поставлятися напряму на підприємство, але власним транспортом виробника цукрових буряків. В такому випадку він отримує компенсацію за доставку цукрових буряків.

Найбільш прогресивним та доцільним є постачання цукрових буряків на підприємство на пряму з поля де вони вирощувалися. В такому випадку знижуються витрати на навантажувально-розвантажувальні операції (у випадку коли буряки кагатують на бурякоприймальному пункті). Підвищується якість сировини, за рахунок зменшення пошкоджених коренеплодів, знижується тривалість постачання за рахунок зменшення затрат часу на навантажувально-розвантажувальних операцій. Завдяки цьому цукрові буряки менше втрачають у вазі, підвищується вихід цукру.

Впровадження однофазного способу збирання коренеплодів, забезпечує прискорення постачання сировини на підприємство підвищується її якість, знижуються витрати на доставку, за рахунок зменшення термінів зберігання підвищиться вихід цукру.

В підсумку варто відзначити, що впровадження прямих каналів постачання цукрових буряків на підприємство є більш прогресивним у порівнянні із постачанням із бурякоприймальних пунктів, проте воно може бути реалізованим у випадку співпраці з крупними виробниками цукрових буряків.

Назрілим питанням є створення партнерських відносин між цукровими заводами та виробниками цукрових буряків.

Висновки. В статті досліджено основні проблеми, що стримують розвиток цукровиробництва. Головну увагу акцентовано на питаннях забезпечення підприємства необхідною кількістю сировини, як однієї з найважливіших проблем, що визначає ефективність цукроваріння.

В статті головну увагу приділено питанням оптимального забезпечення цукрових заводів сировиною. Обґрунтовано підходи до формування системи постачання цукрових буряків, акцентовано увагу на шляхах зниження вартості доставки сировини на заводи, підвищенні її якості, зменшенні втрат сировини.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на формування комплексу маркетингових засобів забезпечення сировиною. В результаті очікується формування системи партнерських відносин між цукровими заводами та постачальниками цукрових буряків, зниження на цій основі ризиків щодо виникнення кризових ситуацій.

Список використаних джерел:

1. Бондар В.С., Андрющенко С.Ю. Тенденції цін світового ринку цукру і їх вплив на внутрішній ринок України // Цукрові буряки №2(74) 2010.
2. Бондар В.С. Як мінімізувати витрати на вирощування цукрових буряків в умовах фінансової кризи // "Цукрові буряки №5(71) 2009.
3. Крикавський Є.В. Логістика підприємства: Навч. посібник. — Львів: Державний університет "Львівська політехніка", 1996.
4. Ярчук М.М., Борисюк П.Г. Ситуація в бурякоцукровій галузі й на ринку цукру: сезон цукроваріння-2009 // Цукрові буряки №2(74) 2010.

Рецензент Вахович І.М.

УДК 665.3(477)(045)

Лозовський О.М., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Слободянюк С.В.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз сучасного стану функціонування олієжирового комплексу України. Окреслено основні проблеми та фактори, що впливають на його розвиток. Визначено заходи для забезпечення подальшого динамічного розвитку олійно-жирової галузі.

Ключові слова: олійно-жирова галузь, насіння соняшника, соняшникова олія, експорт.

Lozovsky O.M., Slobodyanyuk S.V

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MODERN OILY FATTY INDUSTRIES IN UKRAINE

The modern condition of the operation Ukrainian's oilandfat complex is analysed in the article. The basic problems and factors, which influence on it, are fixed. Determined the measures for providing further dynamic development of the oilandfat industry.

Keywords: oilandfat industry, sunflower seed, sunflower oil, export.

Лозовский А.Н., Слободянюк С.В.

ПРОБЛЕМЫ РОЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МАСЛО-ЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЫ

В статье проведен анализ современного функционирования масложирового комплекса Украины. Очертано основные проблемы и факторы, которые влияют на его развитие. Определены меры для обеспечения дальнейшего динамического развития масложировой отрасли.

Ключевые слова: масло-жировая отрасль, семена подсолнечника, подсолнечное масло, экспорт.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Динамічний розвиток олійно-жирової галузі та оптимальне використання її експортного потенціалу є неможливими без ґрунтового аналізу та узагальнення сучасних тенденцій функціонування вітчизняного ринку рослинних олій, підвищення ефективності виробництва, визначення проблемних питань та розробки заходів щодо їх подолання оскільки олійно-жирова галузь має доволі вагоме значення для розвитку економіки України в цілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми формування та функціонування ринку олійно-жирової продукції, забезпечення її динамічного розвитку та подальшого пошуку шляхів підвищення ефективності її функціонування продовжує привертати увагу багатьох дослідників таких, як: Бабенко Л.В., Бронін О.В., Домашенко Ю.В., Карпенко А.В., Митченко О.О., Нікітчин Д.І., Осадчук В.І., Пластун С.І., Побережна А.А., Присяжнюк С.В., Сегеда С.А., Саблук П.Т., Шпичак О.М., Юрчишин В.В. та інші. Проте питання забезпечення поступового розвитку олійно – жирової галузі в сучасних умовах, а також недопущення втрат лідируючого статусу України з експорту соняшникової олії у світі потребують подальшого дослідження.

Цілі статті полягають у визначенні проблемних питань, які постають перед олійно-жировою галуззю на сучасному етапі розвитку та шляхів їх подолання. Досягненню даних цілей сприятиме вирішення наступних завдань:

- аналізу українського ринку насіння соняшника та соняшникової олії;
- визначення головних факторів, що впливають на розвиток галузі та її експортний потенціал;
- окреслення проблем, що постають перед галуззю та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні олійно - жирова галузь є провідною у агропромисловому комплексі України. Вона представляє собою єдиний комплекс, який поєднує виробників насіння та олієжирової промисловості. Передумовою розвитку галузі є її прив'язка до сировини враховуючи те, що олійно - жировий комплекс виробляє різні види продукції: соняшкову олію, маргарин, майонез, гліцерин, мила, миючі засоби тощо.

Ключове місце в олійно-жировій галузі займає виробництво рослинних олій, серед котрих 95% належить виробництву соняшникової олії, яке здебільшого зосереджено на великих спеціалізованих підприємствах - близько 90%, і лише незначна частина виробляється в невеликих олійницях. Основною сировиною для виробництва рослинних олій є соняшник, частка якого становить майже 70% від загального виробництва даної групи культур, на сою припадає лише - 18%, ріпак - 12%.

Найбільшими виробниками насіння соняшника у світі є Аргентина, Росія та Україна. В Україні це виробництво щорічно збільшується, чому сприяє, перш за все, висока його ліквідність. Так, у 2012 році рентабельність виробництва насіння соняшника становила 45,1%. За структурою посівних площ соняшник займає не менше 10% від загального їхнього обсягу, що надає можливість Україні виробляти на сьогоднішній день, чверть насіння соняшника у світі.

Розглянемо динаміку використання насіння соняшника в Україні, рис.1.

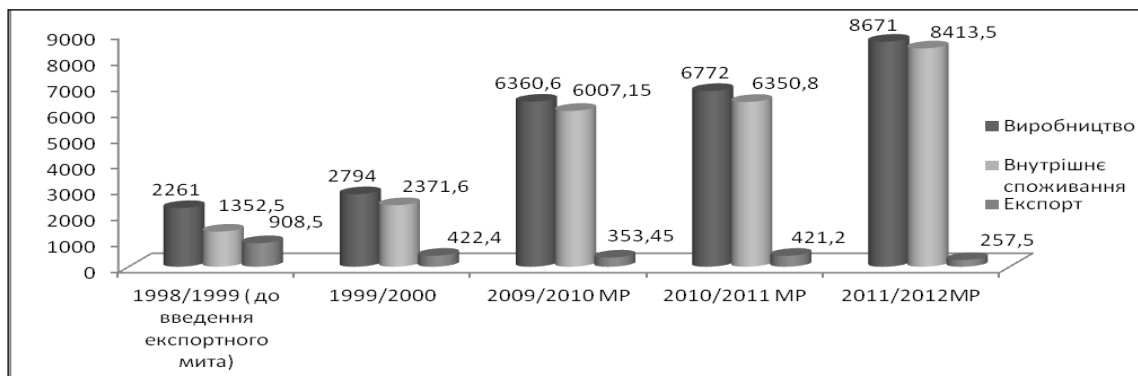


Рис. 1. Виробництво та використання насіння соняшника в Україні, тис.тонн

Дані рис. 1 наглядно свідчать про те, що в Україні протягом останніх років відбулося доволі вагоме зростання виробництва насіння соняшнику. У 2011/2012 маркетинговому році (далі – МР), який тривав з вересня 2011 р. по серпень 2012 р., виробництво насіння соняшнику зросло у 1,3 рази порівняно з 2010/2011 МР та 3,8 раз у порівнянні з 1998/1999 МР, коли власне й було запроваджено вивізне (експортне) мито на насіння. Водночас, його експорт скоротився в 3,5 рази, що призвело до значного зростання переробки в середині країни.

Протягом 2011/2012 МР в Україні вироблено 8671 тис.тонн насіння соняшнику, експортовано - 257,5 тис.тонн, що становить 3% від загального обсягу виробництва. Експорт відбувався переважно до Туреччини та країн ЄС.

За попередніми даними у 2012/2013 МР виробництво насіння соняшника дещо скоротилося у співставленні з попереднім - до 8,5 млн.тонн [8]. Одночасно, слід

зауважити, що нарощуванню обсягів виробництва та переробки насіння соняшника в Україні відбулося завдяки введення в дію, з вересня 1999 року, Закону України “Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур”, відповідно до якого було запроваджено мито на насіння соняшнику в розмірі 16% митної вартості товару [1]. Встановлене зазначеним законом мито, починаючи з 2007 року, щорічно зменшувалося на один відсотковий пункт та у 2012 році досягло рівня 10%, що було обумовлено вимогами СОТ, пов’язаними зі вступом України до цієї організації.

Підтвердженням вдалої протекціоністської політики держави є те, що олійно-жирова галузь набула інвестиційної привабливості, а у її розвиток почали надходити значні інвестиції як з боку вітчизняних, так і закордонних інвесторів. За останні 15 років інвестовано понад 1 млрд. дол. США у будівництво 20 заводів з виробництва олії та олійно – жирової продукції, внаслідок чого потужності з переробки олійного насіння в Україні збільшились з 2,5 млн.тонн у 1998 році до 13,3 млн.тонн у 2013. Лише у 2013 році ввели в експлуатацію два нових олієекстракційних заводи - в Кіровограді та один – у Запоріжжі. Дані заводи є універсальними та можуть здійснювати переробку насіння різних олійних культур: соняшника, сої, ріпаку.

Очевидним є той факт, що нарощування виробничих потужностей загострює проблему забезпеченості їх сировинною базою. У зв’язку з цим, в Україні у 2013 році виробничі потужності з переробки олійних культур завантажені не повністю - лише на 63,9%, оскільки перероблено 8,5 млн. тонн сировини з максимально можливих 13,3 млн. тонн. При цьому, до 2015 року уряд України планує збільшити потужності з переробки олійних культур, за рахунок інвестицій, до 15 млн. тонн насіння на рік.

Підвищення врожайності соняшника в Україні повинно відбуватись як за рахунок більш якісного насіння, так і за рахунок застосування нових прогресивних та економічно-обґрунтованих технологій посівів, що надасть можливість забезпечити олійно-жирову галузь сировиною. Питання використання та розширення посівних площ соняшника вимагає виваженого підходу, оскільки потребує дотримання періодичності вирощування культури на одному й тому самому полі, яка для соняшника становить не більше ніж один раз на сім років. У разі недотримання зазначених норм відбувається виснаження ґрунтів та втрата родючості, що призводить до скорочення врожайності. Таким чином, питання дотриманням сільгоспвиробниками режиму сівозмін потребує посиленого контролю з боку державних органів.

Протягом 2011/2012 МР в Україні вироблено 3,6 млн. тонн соняшникової олії, що на 20% більше, ніж у попередньому та в 7,2 раз більше, ніж у 1998/1999 МР. За попередніми оцінками у 2012/2013 МР виробництво української соняшникової олії зменшилося на 7,9% у співвідношенні з попереднім 2011/2012 МР та склало 3,5 млн. тонн [8].

Найбільшими виробником соняшникової олії в Україні є: компанія «Кернел» з потужностями переробки насіння олійних культур - 2,6 млн. тонн на рік, компанія «Креатив» - 1,1 млн. тонн, компанія «Cargill» - 990 тис.тонн, «Миронівський хлібопродукт» - 930 тис.тонн, Пологівський оліїноекстракційний завод - 726 тис. тонн, Дніпропетровська компанія «Агрокосм» - 560 тис. тонн, Glencore - 520 тис. тонн. До кінця 2015 року збільшити свої виробничі потужності до 1,29 млн. тонн планує транснаціональна компанія «Бунге Україна», що планується досягти за рахунок будівництва заводу з виробництва нерафінованої олії.

Разом з тим, внутрішнє споживання соняшникової олії в Україні становить не більше 600 тис. тонн в рік, або 10-15% від загального виробництва, нарощування обсягів її виробництва призводить до зростання експортного потенціалу. Так, починаючи з 2007 року Україна є найбільшим експортером соняшникової олії, її частка в світовому експорті складає 56% [5].

Таблиця 1

Експорт соняшникової олії з 1998/1999 по 2012/2013 МР в Україні

Роки (МР)	Обсяги експорту соняшникової олії, тис.тонн	Зростання до попереднього МР, %
1998/1999	206,1	х
2008/2009	2100	х
2009/2010	2500	119,0
2010/2011	2650	106,0
2011/2012	3260	120,0
2012/2013 (попередні дані)	3156	96,8

Аналіз динаміки соняшникової олії з України за останні п'ятнадцять років (табл. 1) наглядно свідчить про те, що її експорт у 2012/2013 МР зріс у 1,5 рази порівняно з 2008/2009МР та у 15,3 рази у порівнянні до 1998/1999 МР, періоду введення в дію експортного мита. Українську соняшкову олію імпортує понад 90 країн світу: найбільше Індія - 1,1 млн. тонн рік, значні обсяги постачання Україна здійснює у Єгипет - 336,7 тис. тонн на рік, Іран - 233,4 тис. тонн, Алжир - 220,3 тис. тонн, Туреччину - 197,8 тис. тонн. У 2011/2012 МР розпочато експорт соняшникової олії до Китаю загальним обсягом 97,1 тис. тонн. Крім того, у 2011/2012 МР з України на зовнішні ринки також було експортовано 51,2 тис. тонн соєвої олії, з котрих найбільшу поставку (68,6% від загального експорту) або 35,1 тис. тонн було здійснено до Польщі. Експорт ріпакової олії становив 5,1 тис. тонн.

Отже, питання пошуку стабільних ринків збуту вітчизняної соняшникової олії та базової сировини набуває особливої актуальності. На нашу думку, українському товаровиробникові необхідно активізувати роботу щодо розширення традиційних ринків збуту та виходу на нові динамічно прогресуючі ринки.

Так, маркетингової привабливості, на наш погляд, заслуговує ринок Китаю, який поступово збільшує власні потужності з переробки рослинної олії. З іншого боку уряд Індії, до якої експортується понад третина української соняшникової олії, робить кроки, спрямовані на поповнення власного бюджету шляхом введення імпортного мита на рослинні олії у розмірі 2,5%, яке, за прогнозами, може підвищитися до 5%. У зв'язку з цим набуває актуальності питання подальшого пошуку стабільних ринків збуту вітчизняної соняшникової олії. Альтернативою ринку Індії для експорту української соняшникової олії, на наш погляд стають країни Близького Сходу та Північної Африки, оскільки у цих країнах потреба в олії постійно зростає.

Економічна діяльність господарюючих суб'єктів завжди пов'язана з виникненням різноманітних ризикових ситуацій, за яких підприємство не отримує запланованого прибутку. Ймовірність виникнення таких ситуацій збільшується за умов нестабільної економіки та світової економічної кризи. Разом з тим, за попередніми оцінками у 2012/2013 МР експорт соняшникової олії знизився у співставленні з минулим роком на 3,2% та склав 3,2 млн. тонн, проте це не заважає Україні залишитися світовим лідером з її експорту [7].

Доволі вагомим стимулом щодо нарощування обсягів виробництва насіння соняшника та його переробки на олію є той фактор, що обсяг світового споживання соняшникової олії постійно зростає. За прогнозами, наведеними в дослідженні OECD-FAO Agricultural Outlook 2010-2019, до 2019 року очікується зростання світового споживання рослинних олій на 30% або 42 млн. тонн, а світовий імпорт - на 34% або на 20 млн. тонн [5], що свідчить про перспективність даного ринку та визначає орієнтири для виробництва рослинних олій в Україні.

Зростання попиту на рослинні олії в світі обумовлено збільшенням чисельності населення, яке відбувається за рахунок країн, що розвиваються, де олія використовується у якості дешевого висококалорійного продукту харчування людей, а шрот - як добавка для годівлі тварин. Крім того, у розвинених країнах населення переорієнтовується із споживання тваринних жирів на рослинні.

Прогнозні оцінки нарощування обсягів світового споживання соняшникової олії, а також цін на неї, відкриває перед Україною гарні перспективи подальшого збільшення експортної виручки від реалізації.

Проте, слід враховувати той факт, що внаслідок взаємозалежності та взаємозамінності олійних культур, ціни на соняшнику олію у світі залежать від обсягів пропозицій та цін на інші олійні культури. Існує також зв'язок олійних культур з ринком зернових, який полягає в тому, що й олійні, й зернові культури використовуються в тваринництві; з ринком енергоресурсів, тобто використання олійних культур як сировини для виробництва біопалива. Незважаючи на те, що соняшникова олія не використовується, як базова речовина, у виробництві біопалива, зростання цін на енергоносії стимулює зростання цін на соняшкову олію. Крім того, прискорення розвитку біодизельної промисловості стимулюватиме збільшення обсягів виробництва ріпакової та соєвої олії, а завдяки взаємозамінності олій виникає потреба і в збільшенні обсягів виробництва соняшникової олії, що повинно стати додатковим стимулом подальшого розвитку олійно - жирової галузі.

Водночас, в Україні, навіть за наявності значних потужностей з переробки соняшникової олії, можливі певні труднощі у нарощуванні обсягів її виробництва, які полягають у недостатній сировинній базі для розвитку галузі, тобто набуває загострення проблема подальшого сировинного забезпечення олієпереробних заводів.

Також, неабияке значення для динамічного розвитку галузі має й існування стабільних експортних ринків. Зважаючи на вже існуючі ринки збуту, необхідно враховувати можливі зміни економічної політики держав-експортерів української соняшникової олії. Тому, пошук нових та більш вигідних для України ринків збуту повинен стати першочерговим завданням уряду України, експортерів та виробників продукції.

Отже, для забезпечення перспективного розвитку олійно - жирової галузі України та збереження її провідного місця на світовому ринку, на наш погляд, необхідно, по - перше, провести реструктуризацію сировинної та виробничо - технічної бази галузі, оскільки високий рівень морального і матеріального зносу обладнання олійно - жирових підприємств вимагає розробки комплексних інноваційно - інвестиційних проектів щодо їх модернізації.

По - друге, запровадити державне регулювання ринку олійно - жирової продукції з одночасним збереженням і розширенням її експорту за кордон. Уряду України слід вжити невідкладних заходів посилення протекціоністської політики відносно виробництва насіння олійних культур.

По - третє, посилити державний контроль за дотриманням аграріями режиму сівозмін олійних культур та забезпечити динамічне поєднання економічних інтересів товаровиробників, переробників та експортерів.

По - четверте, значні переробні потужності олійно - жирових підприємств потребують вирішення завдання стабільного та максимального їх завантаження сировиною, оскільки це визначає ефективність використання обладнання та ресурсів. З цією метою, вважаємо за доцільне, завантажувати існуючі виробничі потужності галузі за рахунок насіння сої і ріпаку та не допустити скасування вивізного експортного мита на насіння соняшника, а також підняти питання про його введення на насіння інших олійних культур.

По - п'яте, активізувати роботу по виходу на зовнішні ринки з продуктами переробки соняшникової олії - маргарином, майонезом тощо.

Необхідно, також, звернути увагу і на проблему управління якістю олійно - жирової продукції, яка посилюється відсутністю обґрунтованої економічної концепції розвитку вітчизняного продовольчого ринку, деградацією виробничого потенціалу, деструктивним характером податкової політики. Посилення контролю якості, відповідності продукції вітчизняним та світовим стандартам надасть можливість вітчизняним товаровиробникам зміцнити власні позиції на міжнародних ринках.

В умовах низької забезпеченості обіговими коштами підвищенню ефективності функціонування олійно - жирової галузі сприяла б розробка механізму виділення

додаткових дотацій держави та пільгового кредитування галузі, а також своєчасне повернення ПДВ експортерам олії.

Результатами реалізації запропонованих заходів, на наш погляд, стане збалансування сировинних ресурсів і виробничих потужностей підприємств олійно - жирової галузі України, що сприятиме її подальшому розширеному відтворенню.

Висновки. Отже, олійний ринок України, на сьогоднішній день, є одним з найперспективніших секторів аграрного виробництва. Олійна продукція користується зростаючим попитом, як на внутрішньому так і на світовому ринках, де Україна займає лідируючі позиції. З метою забезпечення сталого, перспективного розвитку олійно - жирової галузі України вважаємо за необхідне провести реструктуризацію сировинної та технічної бази галузі, запровадити державне регулювання ринку олійно - жирової продукції, активізувати роботу по зміцненню та розширенню власних позицій на світових ринках.

Основою забезпечення ефективного розвитку галузі повинна стати реструктуризація підприємств, систем управління, збалансування сировинних та виробничих потужностей, врегулювання фінансових питань. Разом взяті фактори сприятимуть розширеному відтворенню олійно - жирової промисловості України.

Список використаних джерел:

1. Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур : Закон України (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-14.
2. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінних в різних природно-сільськогосподарських регіонах : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-п.
3. Калінчик М.В. Олієжировий підкомплекс України : проблеми, аналіз, оптимізація / М. В. Калінчик, М. М. Ільчук, А. Д. Герасименко. – К. : Нічлава, 2006. – 92 с.
4. Кузьмінська Н. Л. Особливості функціонування олійно-жирової галузі України / Н. Л. Кузьмінська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 161 – 165.
5. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukroilprom.org.ua>.
6. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [Шпичак О. М., Боднар О. В., Кобута І. В. та ін.] ; за ред. О. М. Шпичака. – К. : Нічлава, 2009. – 406 с.
7. Супіханов Б.К. Розвиток ринків аграрної продукції : монографія / Б. К. Супіханов – К.: ННЦ ІАЕ, 2009 – С. 519.
8. Україна у цьому році залишиться світовим лідером з експорту соняшникової олії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aaa.com.ua/page0/mnews/7432.html>.
9. Фаїзов А.В. Проблеми та перспективи розвитку сировинної бази переробних підприємств оліє – жирового комплексу / А. В. Фаїзов // Вісник соціально-економічних досліджень. – № 36. – 2010. – С.182 – 186.

Рецензент Ткачук О.М.

УДК 338.47.025.2/.3:621.395

Стрельчук Є.М. к.е.н., професор

завідувач кафедри менеджменту та маркетингу

Філон М.М., аспірант

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ СТАНУ ЕКОНОМІКО – ПРАВОВОЇ БАЗИ В СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНИ

Проведено порівняльний аналіз законодавства України про телекомунікації, та окремих директив ЄС. Визначено відмінності економіко-правової бази сфери телекомунікацій України від європейської та запропоновані перспективні напрями її удосконалення.

Ключові слова: методи державного регулювання, порядок аналізу ринків, директива, телекомунікації, ex-ante.

Strelchuk E.M., Filon M.M.

RESEARCH AND ANALYSIS OF ECONOMIC - LEGAL FRAMEWORK STATE FOR TELECOMMUNICATIONS SPHERE IN UKRAINE

The comparative analysis of the legislation of Ukraine on telecommunications and separate EU directives is carried out. The differences between economics and law structures in the sphere of telecommunications of Ukraine and Europe are determined and the perspective directions of its improvement are suggested.

Keywords: methods of state regulation, sequence of market analysis, directive, telecommunications, ex-ante.

Стрельчук Е.Н., Филон М.М.

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКО – ПРАВОВОЙ БАЗЫ В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ УКРАИНЫ

Проведен сравнительный анализ законодательства Украины про телекоммуникации и отдельных директив ЕС. Определено отличие экономико-правовой базы сферы телекоммуникаций Украины от европейской и предложены перспективные направления ее усовершенствования.

Ключевые слова: методы государственного регулирования, порядок анализа рынков, директива, телекоммуникации, ex-ante.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями: Протягом 2005-2013 рр. в сфері телекомунікації України спостерігалися значні зміни. Так званими рамковими (по аналогії з ЄС) для України стали Закон України "Про телекомунікації", Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання в сфері зв'язку та інформатизації України (НКРЗІ), Рішення про затвердження ліцензійних умов здійснення операторської діяльності правила надання та отримання телекомунікаційних послуг, Рішення про затвердження переліку ринків телекомунікаційних послуг, прийнятих для аналізу з метою попереднього регулювання, порядок аналізу ринків телекомунікаційних послуг пропуску трафіку та визначення операторів з істотною ринковою перевагою, Закони про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, ціни і ціноутворення, економічну конкуренцію, тощо [1-13]

Сприяння розвитку відкритого і справедливого конкурентного ринку телекомунікації на основі збалансування інтересів держави, операторів, провайдерів телекомунікації і споживачів телекомунікаційних послуг є основним але не достатнім завданням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (далі – НКРЗІ), як органа державного регулювання. Так як на сьогодні законодавством України неповній мірі врегульовані відносини у сфері телекомунікації в частині впровадження сучасних принципів державного регулювання.

Огляд останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми: Питання регулювання у сфері телекомунікації досліджували такі фахівці як Олійник Д.І., Петров П.В., Соломатин А.Н., Ошеров Л. та інші [14-16]. Разом з тим вітчизняна наукова література обмежена працями особливо з точки зору аналізу особливостей регулювання сфери телекомунікації.

Цілі статті: Є проведення порівняльного аналізу законодавства України про телекомунікації та окремих директив Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів: Для проведення порівняльного аналізу

законодавства України із законодавством країн Європейського Союзу використано наступні Директиви: [17-20]

- Директива 2002/19/ЄС від 07 березня 2002 року про доступ та з'єднання електронних комунікаційних мереж та пов'язаного оснащення (Директива про доступ) (далі – Директива 19/ЄС);

- Директива 2002/21/ЄС від 7 березня 2002 року про спільні правові рамки для електронних комунікаційних мереж та послуг (Рамкова Директива) (далі – Директива 21/ЄС);

- Директива 2002/22/ЄС від 7 березня 2002 року про універсальну послугу та права користувачів стосовно електронних мереж зв'язку і послуг (Директива про універсальну послугу) (далі – Директива 22/ЄС);

- Директива 2002/77/ЄС від 16 вересня 2002 року щодо конкуренції на ринках електронних комунікаційних мереж та послуг в цій сфері (далі – Директива 77/ЄС).

Вивчення перелічених документів свідчить, що визначені законодавством України в сфері телекомунікації повноваження НКРЗІ та механізми регулювання ринку телекомунікаційних мереж і послуг значною мірою не забезпечують гармонізованого застосування правових рамок, передбачених відповідними директивами ЄС. Біля сімдесяти відсотків норм проаналізованих директив не мають відображення в українському законодавстві. В найбільшій мірі це стосується Директив 19/ЄС (про доступ та з'єднання) – невідповідність складає 80 відсотків та 22/ЄС (про універсальну послугу) – 60 відсотків.

Слід відмітити, що повноваження НКРЗІ, визначені Законом «Про телекомунікації», є недостатніми для забезпечення конкуренції на ринку та захисту прав споживачів телекомунікаційних послуг.

В першу чергу це стосується аналізу ринків телекомунікаційних послуг, забезпечення якого органами регулювання в сфері телекомунікації та користування радіочастотним ресурсом передбачене всіма зазначеними вище директивами.

Положення про НКРЗІ, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 25.07.07 N 971, визначає повноваження НКРЗІ щодо аналізу стану ринку телекомунікаційних послуг.

Прийнятий рішенням НКРЗІ порядок аналізу ринків – є лише частковим рішенням проблеми.

Відповідно до цього порядку НКРЗ здійснює аналіз ринків послуг пропуску трафіка відповідно до принципу попереднього регулювання (ex-ante). Аналіз ринків послуг пропуску трафіка включає такі етапи:

- визначення ринків послуг пропуску трафіка;
- оцінка стану конкуренції на певному ринку послуг пропуску трафіка;
- визначення операторів телекомунікації з істотною ринковою перевагою на певному ринку послуг пропуску трафіка;
- встановлення регуляторних зобов'язань для операторів телекомунікації з істотною ринковою перевагою на певному ринку послуг пропуску трафіка.

Так, визначені ринки телекомунікаційних послуг України, які наведені в таблиці 1 не приведені у відповідність до 7 ринків телекомунікаційних послуг ЄС[21].

Крім того, Порядок визначає такі ринки послуг пропуску трафіка НКРЗІ:

- ринки послуг термінації трафіка на мережах фіксованого зв'язку;
- ринки послуг термінації трафіка на мережах рухомого (мобільного) зв'язку;
- ринок послуг транзиту трафіка на мережах фіксованого та рухомого (мобільного) зв'язку.

Проте в затвердженому переліку ринків їх не має.

Таблиця 1

Перелік ринків затверджених Рішенням НКРЗ від 19.02.09. №1366

Роздрібні	Оптові
1. Доступ до фіксованої телефонної мережі загального користування споживачів (фізичних осіб)	1. Послуги початку з'єднання з місцевих фіксованих телекомунікаційних мереж загального користування
3. Доступ до фіксованої телефонної мережі загального користування споживачів (юридичних осіб)	2. Послуги завершення з'єднання на місцевих мережах фіксованого телефонного зв'язку телекомунікаційної мережі загального користування
4. Загальнодоступні послуги місцевого та/або основні послуги міжміського фіксованого телефонного зв'язку, що надаються споживачам (фізичним особам)	3. Послуги транзиту з'єднання в мережах фіксованого телефонного зв'язку телекомунікаційної мережі загального користування
5. Основні послуги міжнародного фіксованого телефонного зв'язку, що надаються споживачам (фізичним особам)	4. Оптовий доступ до абонентських ліній з метою надання голосових послуг та послуг широкосмугового доступу
5. Загальнодоступні послуги місцевого та/або основні послуги міжміського фіксованого телефонного зв'язку, що надаються споживачам (юридичним особам)	5. Оптові послуги з надання широкосмугового доступу до мереж передачі даних іншим постачальникам послуг
6. Основні послуги міжнародного фіксованого телефонного зв'язку, що надаються споживачам (юридичним особам)	6. Оптові послуги з надання в користування каналів електрозв'язку в телекомунікаційних мережах доступу
7. Послуги з надання в користування каналів електрозв'язку до 2 Мбіт/сек. кінцевим споживачам	7. Оптові послуги з надання в користування каналів електрозв'язку в транспортних телекомунікаційних мережах
	8. Послуги доступу до мереж мобільного зв'язку та початок з'єднання з мереж рухомого (мобільного) зв'язку
	9. Послуги завершення з'єднання на окремих мережах рухомого (мобільного) зв'язку
	10. Послуги міжнародного роумінгу на окремих мережах мобільного зв'язку

Як показали наші дослідження по видах ринків телекомунікаційних послуг, що затверджені у Переліку ринків, в діяльності НКРЗІ відсутні документи з аналізу конкуренції.

Попри те, що у Порядок аналізу ринків затверджено, що "визначення ринків послуг пропуску трафіка здійснюється шляхом встановлення товарних, географічних та часових меж ринку", ніяких механізмів, крім визначення ступеня концентрації на підставі визначення коефіцієнта Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) не має.

Тобто декларативність більшості позицій Порядку аналізу невеликої частки видів ринків телекомунікаційних послуг призводить до звуження аналізу до розрахунку частки доходів операторів. І так відомо, які з них займають більш ніж 25% ринку по доходах.

На нашу думку самому Порядку аналізу ринків бракує позицій щодо:

- процедури збору та обробки інформації;
- методико-методологічного забезпечення аналізу витрат операторів/провайдерів телекомунікації;
- врахування розподілу ринків на оптові та роздрібні та визначення особливостей аналізу кожного типу ринку з притаманними йому особливостями.

Таким чином, на практиці у НКРЗІ відсутні відповідні функції та повноваження, процедури визначення та аналізу всього переліку телекомунікаційних ринків, поняття, критеріїв та механізмів визначення операторів з істотною ринковою владою, в тому числі критеріїв для оцінки спільного домінування і накладення на таких операторів регуляторних зобов'язань (в питаннях ціноутворення, роздільного обліку витрат, визначення загальноприйнятих економічних параметрів оцінки економічної

ефективності: прибутку та рентабельності, приєднання мереж, використання мережевої інфраструктури, розрахунків тощо).

Також, як показали наші дослідження в законодавстві України недостатньо відображені механізми взаємодії НКРЗІ та Антимонопольного комітету в питаннях регулювання телекомунікаційного ринку, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС.

Однією з найбільш суттєвих невідповідностей у законодавстві України та ЄС про телекомунікації є відсутність механізмів забезпечення надання населенню загальнодоступних телекомунікаційних послуг визначених якості та ціни на всій території України, що не узгоджується з усіма вищевказаними директивами.

Стаття 62 Закону «Про телекомунікації» передбачає забезпечення доступу всіх споживачів до загальнодоступних послуг, проте сам Закон не встановлює:

- механізми підрахунку собівартості послуг і джерел фінансування забезпечення універсального доступу;
- механізми відшкодування збитків від надання послуг та розподілу їх собівартості між операторами, провайдерами телекомунікації;
- порядок призначення оператора, зобов'язаного надавати послуги;
- повноваження НКРЗІ із встановлення цілей (вимог) ефективності для операторів, що мають зобов'язання з надання загальнодоступних послуг, та оприлюднення цими операторами інформації про ефективність та якість надання загальнодоступних послуг;
- повноваження НКРЗІ щодо застосування особливих заходів, зокрема, призначення аудиторських перевірок операторів, що мають зобов'язання з надання послуг;
- норми щодо забезпечення доступу до загальнодоступних послуг для осіб із фізичними вадами та інших особливих соціальних груп.

На наш погляд потребує також перегляду перелік загальнодоступних послуг з урахуванням принципу технологічної нейтральності (щодо віднесення послуг місцевого фіксованого телефонного зв'язку з використанням технологій безпроводового доступу до універсальних послуг). Слід зазначити, що Закон України «Про телекомунікації» взагалі не містить принципу технологічної нейтральності регулювання, закріпленого у Директиві 21/ЄС.

Крім того Закон України «Про телекомунікації» передбачає ліцензування більшості видів телекомунікаційних послуг, що не узгоджується з Директивою 77/ЄС, яка передбачає реєстраційну основу діяльності у сфері телекомунікації і застосування дозвільної основи тільки у випадках виділення обмежених ресурсів – номерного і радіочастотного.

Всупереч Директиві 77/ЄС, яка передбачає визначення наявності на рівні закону підстав для прийняття органом регулювання будь-якого рішення, Закон «Про телекомунікації» не визначає підстав відмови НКРЗІ у виділенні номерного ресурсу (визначені підзаконним актом), а Закон «Про радіочастотний ресурс України» не визначає підстав відмови НКРЗІ у видачі ліцензії на користування радіочастотами.

Законодавство України про радіочастотний ресурс не передбачає можливості передачі радіочастот іншим підприємствам та процедур здійснення НКРЗІ такої передачі, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС про спільні правові рамки.

Згідно зі ст. 38 Закону «Про телекомунікації», оператор має право на з'єднання телекомунікаційних мереж, що знаходяться в його власності або користуванні, з мережами інших операторів, проте визначені в законодавстві механізми забезпечення цього права є недостатніми, і не дозволяють забезпечити виконання цієї норми.

Також не знайшли відображення в українському законодавстві питання спільного використання операторами мережевої інфраструктури (оснащення та приміщень, площадок для його розміщення, тощо.) Зокрема в Законі «Про телекомунікації» відсутні повноваження НКРЗІ і відповідні механізми щодо прийняття регуляторних рішень та вирішення спорів з вказаних питань, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС.

Існує також ряд проблемних питань щодо регулювання економічних складових діяльності операторів (провайдерів) телекомунікації. Так, Закон «Про телекомунікації» не містить положень щодо ведення операторами (провайдерами) окремого обліку та

звітності за видами мереж та послуг (Директива 21/ЄС, 19/ЄС, 77/ЄС), щодо структурного розподілу діяльності, пов'язаної з наданням телекомунікаційних послуг або мереж (Директива 21/ЄС), повноважень НКРЗІ з визначення формату та методології підрахунку витрат на надання телекомунікаційних послуг (Директива 77/ЄС).

Згідно ст.31 Закону «Про телекомунікації» вона надає право замовникам будівництва мереж прокладати лінії телекомунікації через мости, тунелі, колектори, вулиці, шляхи, будівлі, ліси і води, використовувати опори ліній електропередачі на підставі договорів з їх власниками, процедури. Проте процедури розгляду зазначених питань компетентним органами не визначені, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС. Відсутність законодавчих підстав створює безліч ускладнень та перешкод для суб'єктів господарювання при вирішенні питань будівництва, стримує розвиток існуючих мереж і впровадження та збільшення обсягів телекомунікаційних послуг споживачам.

Існує також ряд невідповідностей українського законодавства зазначеним вище директивам щодо питань, пов'язаних із захистом прав споживачів.

Так законодавство України про телекомунікації не передбачає:

- повноважень НКРЗІ та механізмів щодо вирішення спорів за зверненням споживачів телекомунікаційних послуг (Директиви 21/ЄС, 77/ЄС);
- норм щодо умов надання телекомунікаційних послуг для потреб особливих соціальних груп (Директиви 21/ЄС, 22/ЄС);
- повноваження НКРЗІ щодо визначення змісту та форми інформації, яку повинні публікувати оператори з метою інформування споживачів про свої послуги (Директиви 21/ЄС, 22/ЄС);
- положень щодо забезпечення доступності споживачів до щорічних телефонних довідників (Директива 22/ЄС);
- вимог щодо недопущення оплати за засоби, які не є необхідними для отримання замовленої послуги (Директива 22/ЄС).

Незважаючи на те, що стаття 32 Закону «Про телекомунікації» передбачає право споживача на вибір оператора, провайдера телекомунікації, проте Закон не встановлює механізмів забезпечення реалізації вказаного права (Директива 77/ЄС).

На нашу думку термінологія українського законодавства про телекомунікації також потребує доопрацювання. Ряд визначень термінів, наведених в директивах, відсутні в законодавстві України, або не узгоджуються. Зокрема, це стосується понять «пов'язане оснащення», «умовна система доступу» (Директива 21/ЄС), «доступ до мереж» (Директива 19/ЄС), більш широке застосування терміну «електронні комунікаційні мережі» (Директива 21/ЄС, 77/ЄС) та інших.

Висновки: У зв'язку з перспективою вступу України до ЄС проведений порівняльний аналіз наведених директив ЄС та українського законодавства про телекомунікації свідчить про необхідність внесення системних змін та доповнень до Закону «Про телекомунікації».

Це стосується, зокрема, питань:

- щодо здійснення аналізу ринків телекомунікаційних послуг і накладення зобов'язань на операторів з істотною ринковою перевагою (Директиви 19/ЄС, 21/ЄС);
- щодо визначення механізмів та джерел фінансування забезпечення надання загальнодоступних телекомунікаційних послуг (Директива 21/ЄС);
- щодо відміни ліцензування видів діяльності та запровадження реєстраційної основи (Директива 77/ЄС);
- щодо визначення підстав відмови НКРЗІ у виділенні номерного ресурсу (Директива 77/ЄС);
- щодо закріплення принципу технологічної нейтральності регулювання, в тому числі, стосовно переліку універсальних послуг (Директива 21/ЄС);
- щодо механізмів гарантування реалізації права операторів на взаємоз'єднання телекомунікаційних мереж Директива 19/ЄС);
- щодо врегулювання питань спільного використання операторами мережевої інфраструктури та повноважень НКРЗІ із зазначених питань (Директиви 21/ЄС 19/ЄС);
- щодо визначення додаткових механізмів вирішення спорів між учасниками телекомунікаційного ринку, включаючи посередництво (Директива 21/ЄС);

- щодо ведення операторами, провайдерами окремого обліку та звітності за видами телекомунікаційних мереж та послуг (Директиви 21/ЄС, 19/ЄС, 77/ЄС);
- щодо структурного розподілу операторами, провайдерами діяльності, пов'язаної з наданням телекомунікаційних мереж або послуг (Директива 21/ЄС);
- щодо повноважень НКРЗІ з визначення формату та методології підрахунку витрат на надання телекомунікаційних послуг, тарифи на які підлягають регулюванню (Директива 77/ЄС);
- щодо повноважень НКРЗІ з визначення змісту та форми інформації, яку повинні публікувати оператори з метою інформування споживачів про свої послуги (Директиви 21/ЄС, 22/ЄС);
- щодо механізмів забезпечення права споживача на вибір оператора, провайдера, зокрема через набір коду альтернативного вибору мереж та операторів (Директива 77/ЄС);
- щодо повноважень НКРЗІ та механізмів вирішення спорів за зверненням споживачів; (Директиви 21/ЄС, 77/ЄС)
- щодо умов надання телекомунікаційних послуг, зокрема, загальнодоступних, для потреб особливих соціальних груп (Директиви 21/ЄС, 77/ЄС);
- щодо забезпечення доступності для споживачів щорічних телефонних довідників (Директиви 77/ЄС, 22/ЄС);
- щодо визначення повноважень НКРЗІ зобов'язувати призначені підприємства надавати соціально незахищеним споживачам спеціальні тарифні пакети на універсальні послуги (Директива 22/ЄС);
- щодо недопущення оплати за засоби, які не є необхідними для отримання замовленої послуги та безумовної реалізації права споживачів на розшифрування нарахованої до сплати суми за отримані телекомунікаційні послуги (Директива 22/ЄС).

Крім того, виникає необхідність у розробці нових та внесенні змін до діючих підзаконних актів, зокрема, розробці законодавчих актів щодо визначення процедур розгляду заяв про надання прав на встановлення телекомунікаційного обладнання на, над або під державною та комунальною власністю (Директива 21/ЄС), змін до Правил взаємоз'єднання телекомунікаційних мереж загального користування (Директива 19/ЄС), Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг, (Директива 22/ЄС), а також удосконалити існуючий порядок аналізу ринків телекомунікаційних послуг та інших нормативних актів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про телекомунікації» від 18.10.2003 р., № 1280-IV.
2. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 № 1160-IV.
3. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.1990 р., № 507-XII.
4. Закон України «Про економічну конкуренцію» від 11.01.2001 р., № 2210-III.
5. Рішення НКРЗ «Про затвердження Переліку ринків телекомунікаційних послуг в Україні, прийнятих для аналізу з метою попереднього регулювання» від 19.02.2009 р. № 1366 Режим доступу: – [Електронний ресурс]. - [http://www.nkrz.gov.ua/in/zstored/file1366\(minust\)](http://www.nkrz.gov.ua/in/zstored/file1366(minust))
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 25.07.07. № 971 « Про затвердження Положення про Національну комісію з питань регулювання зв'язку України. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
7. Рішення НКРЗ "Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікації з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку: місцевого, міжміського, міжнародного" від 10.12.2009 № 1789 Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - <http://www.nkrz.gov.ua/uk/activities/ruling/1260537676>
8. Рішення НКРЗ "Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікації з надання послуг рухомого (мобільного) телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку" від 26.01.2006 № 179 Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0145-06>
9. Рішення НКРЗ "Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікації з надання послуг з надання в користування каналів електрозв'язку (додатки) Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1401-07>
10. Рішення НКРЗ "Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікації з надання послуг з технічного обслуговування і експлуатації телекомунікаційних мереж, мереж ефірного теле- та радіомовлення, проводового радіомовлення та телемереж" від 11.11.2010 № 513 Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1200-10>

11. Рішення НКРЗ "Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікації з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням безпроводового доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку: місцевого, міжміського, міжнародного" від 29.07.2010 №348 Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - [http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0688-10](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0688-10)
12. Постанова Кабінету Міністрів України „Про розміри та порядок зарахування плати за видачу, переоформлення, видачу дубліката, копії ліцензії на провадження діяльності у сфері телекомунікації і продовження строку її дії” від 16.06.2005 №773 Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - [http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/773-2004-%D0%BF](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/773-2004-%D0%BF)
13. Рішення НКРЗ "Про затвердження Порядку аналізу ринків послуг пропуску трафіка та визначення операторів телекомунікації з істотною ринковою перевагою" 25.08.2011 № 444 Режим доступу. – [Електронний ресурс]. - <http://www.nkrz.gov.ua/uk/activities/ruling2011/1314641008/>
14. Олійник Д.І. Методичні підходи щодо аналізу ринку Телекомунікаційних послуг в Україні/Д.І. Олійник//Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2007. Вип. 17.3. – С.328 – 335.
15. Петров П.В., Прогнозирование емкости рынка: /П.В. Петров., А.Н. Соломатин// Лекции. – СПб.: ТЭИ, 1997. – С. 12-19.
16. Ошеров Л. «Поточний стан наближення національного законодавства у сфері телекомунікацій до законодавства ЄС/Л. Ошеров// «Українська асоціація операторів зв'язку» – Київ 13.10.2010. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.uba.ua/documents/text/osherov1.pdf>
17. Директива 2002/19/ЄС Європейського парламенту та ради від 07 березня 2002 року про Доступ та з'єднання електронних комунікаційних мереж та пов'язаного оснащення (Директива про доступ) Офіційний вісник європейської спільноти -[Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// wwwnkrz.gov.ua/img/zstored/file/19_ukr_access.pdf](http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/file/19_ukr_access.pdf)
18. Директива 2002/21/ЄС Європейського парламенту та ради від 7 березня 2002 року про Спільні правові рамки для електронних комунікаційних мереж та послуг (Рамкова Директива); Офіційний вісник європейської спільноти -[Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// wwwnkrz.gov.ua/img/zstored/file/directive_2002_21ramkova](http://wwwnkrz.gov.ua/img/zstored/file/directive_2002_21ramkova)
19. Директива 2002/22/ЄС Європейського парламенту та ради від 7 березня 2002 року про універсальну послугу та права користувачів стосовно електронних мереж зв'язку і послуг (Директива про універсальну послугу) Офіційний вісник європейської спільноти -[Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// wwwnkrz.gov.ua/img/zstored/file/22_ukr_univ_servise.pdf](http://wwwnkrz.gov.ua/img/zstored/file/22_ukr_univ_servise.pdf)
20. Директива 2002/77/ЄС від 16 вересня 2002 року щодо конкуренції на ринках електронних комунікаційних мереж та послуг в цій сфері . Офіційний вісник європейської спільноти -[Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// wwwnkrz.gov.ua/uk/regulatoru_docs/1324540122/](http://wwwnkrz.gov.ua/uk/regulatoru_docs/1324540122/)
21. InfoDev: Telecommunications Regulation Handbook – Tenth Anniversary Edition. - The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, InfoDev, and The International Telecommunication Union. – 2011. - Режим доступу. – [Електронний ресурс]. – http://www.wto.org/english/news_e/pres97_e/refpap-e.htm.

Рецензент Осипов В.М.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDK 330.341

Oğuz Özbek

Department of City and Regional Planning, Selcuk University, Turkey.

THE NINTH DEVELOPMENT PLAN (2007-2013) AND NEW REGIONAL DEVELOPMENT POLICY OF TURKEY: PROBLEMS AND PROSPECTS

With the New Development Plan of Turkey introduced in 2006, a new approach was developed to address the structural problems of regional development in Turkey. Concentrating on the actual issues of local administration, development paradigm, rural planning, spatial planning system and settlement hierarchy, this new strategic document emphasises the necessity of performing tasks in four policy areas: local devolution, regional prioritisation, holistic development strategy, new rural planning strategy and subnational planning. This paper analyses the development policy issues, problems and prospects of the Ninth Development Plan of Turkey (2007-2013) in respect to these four policy areas. Methodologically, instead of making a fully descriptive analysis, the paper tries to develop a critical view of Turkish development planning regarding the main policy areas in the latest development plan.

Keywords: regional development, New Development Plan of Turkey, New Regional Development Policy and Structural Problems of Socio-Spatial Development in Turkey.

Узбек О.

ДЕВ'ЯТИЙ ПЛАН РОЗВИТКУ (2007-2013) І НОВА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ТУРЕЧЧИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

З новим планом розвитку Туреччини, який введений у 2006 році, був розроблений новий підхід до вирішення структурних проблем регіонального розвитку в Туреччині. Концентруючись на актуальні питання місцевого самоврядування, парадигми розвитку, сільського планування, системи територіального планування і розрахунку ієрархії, цей новий стратегічний документ підкреслює необхідність виконання завдань в розрізі чотирьох напрямів: передача місцевим регіональним пріоритетів, стратегії цілісного розвитку, нове планування сільських населених пунктів, стратегія субнаціонального планування. У даній статті аналізується розвиток політичних питань, проблем та перспектив Дев'ятого плану розвитку Туреччини (2007-2013) щодо цих чотирьох напрямів політики. Методологічно, замість того, щоб повністю описового аналізу, в статті була зроблена спроба критично планування розвитку Туреччини за основними напрямками політики розвитку.

Ключові слова: регіональний розвиток, Новий план розвитку Туреччини, Нова регіональна політика розвитку і структурні проблеми соціально-просторового розвитку в Туреччині.

Огус Узбек

ДЕВЯТИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ (2007-2013) И НОВАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ ТУРЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С новым планом развития Турции, который введен в 2006 году, был разработан новый подход к решению структурных проблем регионального развития в Турции. Концентрируясь на актуальные вопросы местного самоуправления, парадигмы развития, сельского планирования, системы территориального планирования и расчета иерархии, этот новый стратегический документ подчеркивает необходимость выполнения задач в разрезе четырех направлений: передача местным региональным приоритетов, стратегии целостного развития, новая планировка сельских населенных пунктов, стратегия субнационального планирования. В данной статье анализируется развитие политических вопросов, проблем и перспектив Девятого плана развития Турции (2007-2013) по этим четырем направлениям политики. Методологически, вместо полностью описательного анализа, в статье была сделана попытка критического анализа планирования развития Турции по основным направлениям политики развития.

Ключевые слова: региональное развитие, Новый план развития Турции, Новая региональная политика развития и структурные проблемы социально - пространственного развития в Турции.

Introduction. The experiences of development planning in Turkey seemed to be closely associated with the general and idiosyncratic paradigm of economic development (state capitalism or *étatisme*) and administrative concerns of the unitary state. In this vein, regional development strategies and practices have a recent history in the Modern Turkish state. The spatial planning tradition in Turkey is mostly based on a centralised public administration system and to the extent that, the planning of socio-economic development remained as a key issue in the realm of the Turkish state since its foundation in 1923. However, the institutional problems (inefficient implementation tools of spatial planning, the institutional and administrative deficiencies like bureaucratic structure of public administration, partisanship and misuse of political power) negatively affected the implementation and management of regional development plans and strategies.

With the New Development Plan of Turkey introduced in 2006, a new approach was developed to address the structural problems of regional development in Turkey. Concentrating on the actual issues of local administration, development paradigm, rural planning, spatial planning system and settlement hierarchy, this new strategic document emphasises the necessity of performing tasks in four policy areas: local devolution, regional prioritisation, holistic development strategy, new rural planning strategy and subnational planning. It is very early to evaluate the performance of this new regional approach in the aforementioned fields. However, it is obvious that this new regional strategy has to grasp the nettle of the spatial planning system and public administration in Turkey in a similar way to the past. In this respect, the latest development plan of Turkey reflects the structural and hereditary problems of development planning in which the issues of management, governance, implementation and public administration remained neglected and under-theorised since the Planned Era of the 1960s.

Within this framework, this paper analyses the development policy issues, problems and prospects of the Ninth Development Plan of Turkey (2007-2013) in respect to four policy areas stated above. Methodologically, instead of making a fully descriptive analysis, the paper tries to develop a critical view of Turkish development planning regarding the main policy areas in the latest development plan.

The Ninth Development Plan and New Regional Development Policy of Turkey. Since 1923, in Turkey, the development efforts got off the ground on a central planning ideology and acquired a neo-liberal character starting from the 1950s. However, the spatial basis of this development ideology remained under-conceptualised until the Planned Era in the 1960s. Therefore, developing strategies and preparing plans for regions has a relatively recent history in Turkey and the main aim of the regional development policy was to eliminate or lessen the disparities between the east and west part of Turkey that still exist among regions as illustrated in Figure 1 by per capita gross domestic product (GDP) (Özbek, 2012: 253).



Figure 1 Regional (NUTS 1) distribution of per capita GDP in Turkey, 2001

Source: Resolution of the Cabinet of Ministers of Turkey, 2002 and T.R. Prime Ministry Turkish Statistical Institute, 2008.

In Turkey, the spatial planning attempts starting from the late Ottoman period gained an institutional presence and legal clarity in the Republican era (since 1923). Among these attempts, regional planning emerged as a new policy area in the 1960s. However, a periodisation for regional planning in Turkey must take account of the 1950s at the time when the morphological changes in the cities have been occurring due to rapid rural-urban migration. Starting from the 1950s, the regional development policy of Turkey evolved from an investment-centric approach to a growth pole strategy emphasising the socio-economic disparities between regions. In this development process, the regional development policy in Turkey evolved through a number of stages: the spatial allocation of “public investments” throughout the 1950s and the beginning of 1960s, the launch of “regional development projects” through the financial support of international institutions during the 1960s and the beginning of 1970s, the implementation of regional development projects for underdeveloped regions with a strong state incentive in the 1970s and last, a reorientation to the development projects for assisted regions since the 1980s (Eraydın, 2004: 139-40).

Today, the content of regional development policy in Turkey is determined by the priorities of “neo-liberalism with a regulatory state component” (Öniş and Şenses, 2007: 20-24) despite the claims of the official discourse on a social welfare oriented development policy. The 2000s saw a change in the policy priorities of regional development in Turkey whereas the neo-liberal context of the development policy remained the same. The key institutional changes shaped the scope of development policy in this period.

The regional development policy of Turkey in the early 2000s gained a new dimension parallel to the restructuring efforts on the hierarchy of spatial planning (see Figure 2 for the spatial planning system of Turkey).

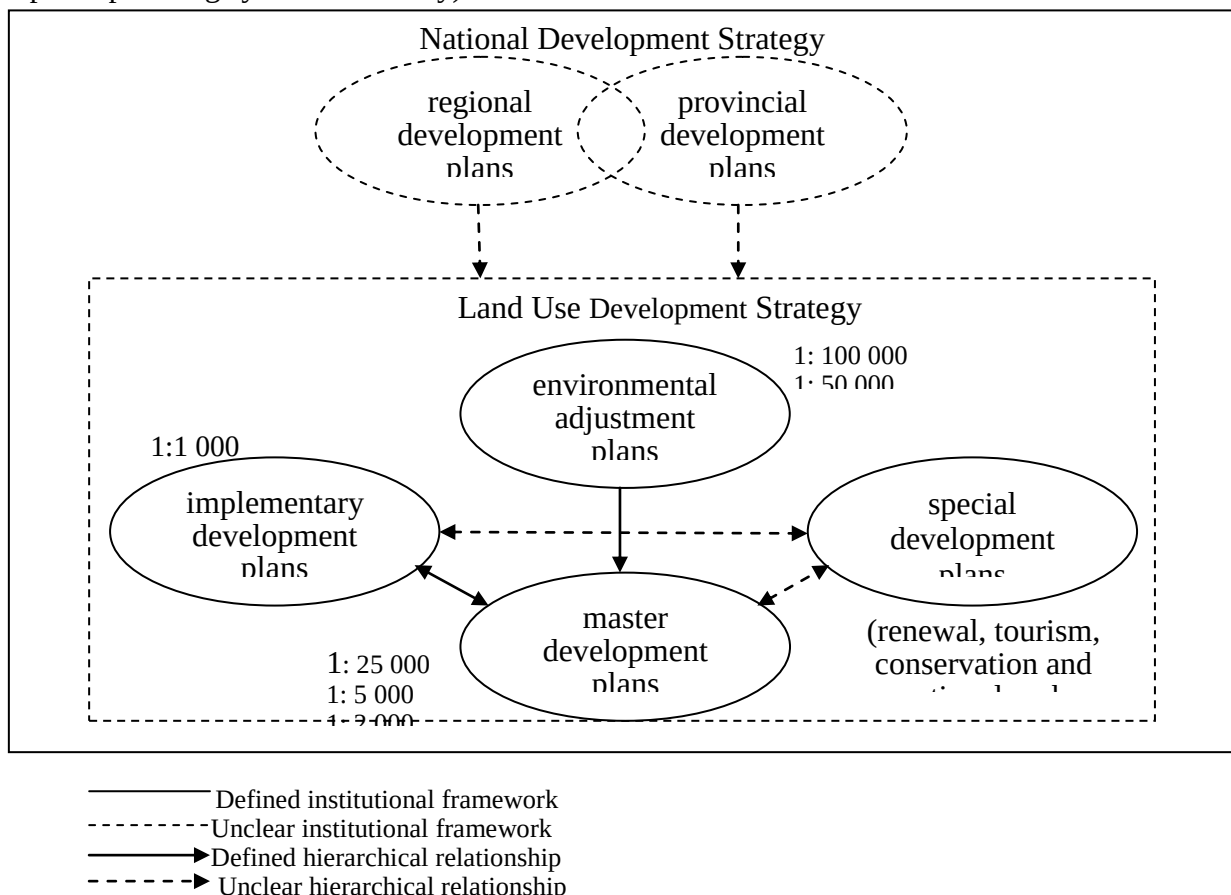


Figure 2 Spatial Planning System of Turkey
Source: Özbek, 2009b, p. 676.

For this institutional restructuring, the main turning point is the introduction of the Ninth Development Plan of Turkey that attempts to establish a new strategic framework for spatial planning. The introduction of the Ninth Development Plan (2007-2013) of Turkey represents an important shift in terms of the institutional restructuring of spatial planning and new regional development policy. In institutional terms, the new development plan addresses some key issues including local governance, regional incentives, new development paradigm and subnational planning (Özbek, 2012: 259). The Ninth Development Plan is the first development plan abandoning a pre-determined vision of five years economic development plans in Turkey. In the report of this plan, the importance of institutional restructuring to implement a holistic development strategy is addressed at both regional and sub-regional levels. Addressing the issues of the institutional structure of spatial planning in Turkey, the plan redefines the geographical scope of the development strategies. "The preparation of a regional development strategy at the national level" aims both to build cooperation among the national spatial and economic development efforts and to provide an institutional framework for "lower level plans and strategies" (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 91). Here, a new spatial planning hierarchy is aimed to establish through both organising local development initiatives toward a predetermined goal of economic development and making sub-regional level (NUTS 2) central to the achievement of goal consistency between spatial plans at various levels and national development strategies. (Özbek, 2008b: 226). However, in spite of the increasing importance of sub-regional level for development planning, the provincial level (NUTS 3) regained its strategic importance as the main spatial framework for the formulation of spatial development policies in the last phase of the plan. The local development efforts, which are most evident in the provincial development plans in Turkey during the early 2000s, can be regarded as a kind of deviation from the strategic priorities of the Ninth Development Plan.

The Ninth Development Plan specifies new tasks, policy tools and strategies on governance, development and spatial planning system in Turkey. These tasks and strategies seem to be very consistent with the socio-economic and socio-political conjuncture of Turkey in which there are tensions between the efforts of centralisation and decentralisation in administrative and institutional terms in the first decade of the 2000s. The strategic content of the Ninth Development Plan is mainly characterised by a number of new policy areas: local devolution, regional prioritisation, holistic development strategy, new rural planning strategy and subnational (provincial) planning. New policy areas in the Ninth Development Plan bundled with a number of implementation tools introduced by new planning legislation. However, there are important hereditary constraints affecting the efficiency of these approaches and tools. A systematic discussion of these issues made below may be useful to clarify how the new spatial planning strategy of Turkey must efficiently match the policy tools with the implementation problems in regional development policies. The implementation and management issues appear to be neglected in the plan and this negatively affects the performance of the new policies introduced in the plan.

One of the structural problems of development planning in Turkey was and is associated with the public administration system hindering a better performance of local actors like municipalities in the issues of spatial planning and socio-economic development. Here, the key problem is the uncertainty in the allocation and use of planning power. The issues of the allocation of planning power among the institutions responsible for spatial planning in Turkey are important to comprehend why a new power structure is necessary for the better performance of planning practices. Here, the channelisation of executive power into the local initiatives (particularly municipalities) has a central importance. In the Ninth Development Plan, a rearrangement of the allocation of planning power aims to enhance the executive power of local institutions. In the same plan, local devolution is highlighted as an important policy area in the determination of different levels of spatial planning. In recent, a need for a new planning mechanism providing coordination between the local and national planning authorities became apparent due to the authoritative ambiguity in the performance of planning practices in Turkey. Providing coordination between different planning levels and

determination of tasks and responsibilities in the preparation and implementation of spatial plans appears to be the important topics in the local and national devolution. The report of the Ninth Development Plan also emphasises the necessity of a redefinition of the tasks, power relationships and responsibilities between local and central initiatives in terms of institutional “cooperation” and “supervision” in regional and local development (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 91). Here, one of the prerequisites of this institutional cooperation is carrying out better practices for management and governance and this implies the necessity of a public administration reform which has been debated for a long time by the political parties and non-governmental organisations in Turkey.

The foundation of a new planning mechanism also requires the introduction of a broad spatial planning strategy bridging between regional, urban and rural development strategies in the Turkish case. In Turkey, the socio-economic imbalances between rural and urban settlements and regions fuelled by rural-urban migration make necessary the implementation of “a holistic spatial development policy” including local measures to be taken to overcome particular regional problems (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 46). In the establishment of a holistic approach to the “management and monitoring” of development and spatial plans, to determine the interscale planning tools and standards and to implement a “deconcentration principle” appear as the important tasks to carry out. In this respect, the plan highlights that effective and inclusive spatial development strategies cannot be introduced without addressing the issues of governance and management in the Turkish case.

The establishment of development agencies at sub-regional level is very consistent with a policy shift toward realising local devolution and implementing a holistic development strategy in Turkey stated in the Ninth Development Plan of Turkey. In this policy setting, the development agencies under the coordination of the State Planning Organisation are the new actors of indigenous economic development in Turkey. After a problematic legal process on the Law No. 5449 on the Establishment, Coordination and Duties of Development Agencies introduced in 2006, the agencies started to operate in 2008 (Özbek, 2012: 260). According to the Ninth Development Plan, regional development agencies will have a crucial role to play in helping to facilitate the completion of the regional development plans and strategies of all regions in Turkey and the financial support for this endeavour will be provided by the state. Some of the selected tasks of the development agencies include: to provide technical assistance to the planning projects of local administrations, to support actions and projects in the implementation of regional plans, to coordinate the regional actors (public and private sectors and non-governmental organisations) involved in economic development, to activate local entrepreneurship through institutional and financial support in the project making process and to eliminate regional disparities through the improvement of regional economic and social indicators (Resolution of the Grand National Assembly of Turkey, 2006 and T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2010).

The other important issue highlighted in the new spatial planning strategy of Turkey is subnational planning and interscale planning tools. With new institutional arrangements and acts, subnational level becomes a prominent scale in the introduction of spatial development strategies in Turkey. In this sense, the state’s efforts aim at providing a suitable regulatory environment for the promotion of local initiatives in regional planning in a collaborative manner (Özbek, 2008b: 226). According to the Ninth Development Plan of Turkey, in the preparation of regional development plans in Turkey, local initiatives and regional partnerships will jointly determine the course of regional economic development and cooperation. Here, it is aimed at achieving both endogenous and cooperative economic development with “flexible, dynamic, participatory and applicable” regional development plans (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 91).

As highlighted above, the subnational development and planning efforts concentrate mostly on provincial strategies rather than strategies based on functional regions despite the existence of a growth pole strategy carried out through large regional development projects in the assisted regions of Turkey. Recent hierarchical arrangements on regional planning in

Turkey make local initiatives and new planning tools rested on the power of local initiatives focal in terms of the achievement of economically sound development in normative territorial units (Özbek, 2008b: 226). New subnational planning tools like provincial development plans and strategic plans bring new responsibilities and tasks to local institutions. Provincial development planning was introduced as an intermediate planning level that bridges the gap between spatial and socio-economic development plans in the early 2000s in Turkey. In this period, provincial development plans mainly functioned as lower level or sub-regional development strategies between environmental adjustment plans and regional development strategies.

Last, the Ninth Development Plan emphasises the necessity of an area-specific regional development strategy: the establishment of a new settlement hierarchy through a policy of regional prioritisation. In the plan, regional “prioritisation” is suggested as a major policy tool in both creation of new regional centres and restructuring of the hierarchy of regional economic relations in favour of the less developed regions and provinces in Turkey: “[i]n terms of improvement of quality of life, increase of job opportunities, providing accessibility and establishment of intra- and inter-regional interaction, regional prioritisation will be given urgent attention in public investment projects and service supply”. As to this policy, especially in underdeveloped regions, new growth poles will be determined and so these centres will facilitate the generation of spread effects (Myrdal, 1957) in their regions. While the central position of these centres will be enhanced through transportation investments, social infrastructure will also be strengthened in these centres. (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 91-92).

The Ninth Development Plan also highlights how regional prioritisation will be used as the main strategic tool for establishing new settlement hierarchy in the planning of rural areas. At this point, it is pointed out that the characteristics of rural areas and the needs of rural communities will determine the principles of this new rural planning strategy. In the preparation of rural development plans, “it will be given precedence to rural centres, tourism areas, nature conservation areas and disaster-prone areas”. In rural areas, “participatory and cost-sharing pilot projects” that aim at both promoting cooperation among local initiatives and supporting “local entrepreneurship” will be launched. The implementation scope of “the most successful projects” will be extended nationwide. For more efficient use of economic and natural resources in rural development, certain rural centres will be determined and these centres will serve as both rural growth centres and socio-cultural sub-centres. District centres and some sub-district municipalities will serve as rural centres in this new spatial context (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 93-94).

In conclusion, the new spatial planning system of Turkey brought by the last development plan is bundled with legislative, administrative and executive arrangements. The performance and efficiency of new policy tools in the Ninth Development Plan appears to be dependent on addressing the structural and actual problems of spatial planning in Turkey. However, the strategic framework of the previous and latest development plans in Turkey had and has a cyclical and cosmetic feature and these plans had the short-run policy tools instead of pursuit of structural policies on public administration and spatial planning system.

New Regional Development Policy and Structural Problems of Socio-Spatial Development in Turkey. Through a critical evaluation of the last development plan of Turkey, this section aims to briefly outline the structural problems of socio-spatial development in Turkey. This critical discussion is two-fold: the structural and institutional problems of pursuing and implementing regional development policies in Turkey and the strategic problems associated with the content and policies of the Ninth Development Plan of Turkey.

One of the development goals of the Modern Turkish state was to achieve an even socio-economic development in the realm of nation-state since 1923. However, these policies have had no territorial or spatial basis and the policy and implementation scope of development planning in Turkey remained as an obscure field until the 1960s. Starting from the 1960s, regional development policies in Turkey oriented towards eliminating socio-

economic development disparities among the regions. In the implementation of regional development policies and strategies in Turkey, some structural problems negatively affected and still affect the performance of these policies: rapid pace of urbanisation, inefficient implementation tools of spatial planning, the institutional and administrative deficiencies like bureaucratic structure of public administration, partisanship and misuse of political power, socio-political events leading to a complete breakdown in the developmental trajectory of Turkey and emerging vicious cycle of underdevelopment at regional level (Özbek, 2008a: 77).

The traditional problems of a centralised public administration and bureaucratic structure inherited from the Late Ottoman Period as well as an unclear and complex spatial planning system intensified these structural problems. Here, one of the most important problems is related to the institutional characteristics of spatial planning system. The administrative and organisational framework for spatial planning is not well defined in functional terms. There are three important problem areas in Turkish spatial planning system: goal inconsistency among different spatial scales, lack of interscale implementation tools and complexity of institutional structure for spatial planning (Özbek, 2008b: 231). In one way, these are the problems associated with the structural characteristics of state bureaucracy and public administration in Turkey.

Today, the problems regarding both the hierarchical characteristics of the spatial planning system and the allocation of planning power among different institutional actors negatively affect the performance of socio-economic development strategies and limit the prospects of these strategies in spatial terms. The executive conflicts between the state planning institutions and local municipalities hamper the implementation of spatial development policies in the long-run. One of the most notable problems is that there is not a clear hierarchy of spatial planning in Turkey. Also, the legislative framework on spatial plans is more complex and not complementary. The plans at each spatial scale function as the independent implementation tools rather than being complementary in terms of planning and administrative scope (Özbek, 2008a: 79). The lack of hierarchical relations among the plans can be seen as a different expression of goal inconsistency between the same spatial plans. This is most evident in the hierarchical gap between regional development strategies and urban plans. These structural deficiencies and hierarchical gaps contribute adversely to the efficiency of spatial development strategies at each scale. In this respect, current attempts to establish coordination among various development policy priorities at regional level like the Ninth Development Plan have placed emphasis upon the need for both a new spatial planning hierarchy and a new conceptual framework for spatial planning units.

Most of the conflicts and problems affecting the performance of spatial development policies in Turkey stem from the institutional characteristics and the size and composition of geographic units in Turkish public administration system. The spatial planning system in Turkey is under rule of central administrative units. Since the Planning Era of Turkish regional development policy in the 1960s, the conceptualisation and classification of regional planning units (administrative or geographic) appeared to be problematic. The problem is that there is no clear spatial planning hierarchy whereas the administrative division of spatial units is well defined in the Turkish version of “inclusive governorship system”. The legislative framework of spatial planning is very complex and the multiplicity of implementation tools (urban development plans, tourism plans, urban conservation plans, environmental adjustment plans etc.) at scales from intra-urban to sub-regional leads to a disorder in the use of planning authorities. A lack of coordination among various spatial plans and an unclear allocation of tasks and roles among planning authorities decrease the efficiency of regional and local initiatives in the participation to planning process. A top-down hierarchy of spatial planning can be seen an outcome of a centralised administrative structure in which municipalities and other local authorities have limited legislative tools rather than playing proactive roles in their planning areas (Özbek, 2008a: 77-79).

In such an institutional setting of development planning in Turkey briefly stated above, the development policies and strategies ought to address the radical and structural solutions. However, recent strategic documents like the Ninth Development Plan seem to replicate the cyclical policies and proposals of the former five year development plans in Turkey. This is most prominent in the general development approach of the Ninth Development Plan: to achieve a holistic development. This approach was formulated in the plan as the integration of interscale planning tools (both rural and urban) into a single regional development strategy. To actualise such a holistic development strategy entails the introduction of new planning legislation as mentioned earlier. Despite the claim about a holistic development in the report of the Ninth Development Plan, the same plan regards the rural development planning as a different strategic field of spatial planning instead of rolling rural and urban development strategies into one national regional development strategy "[i]n accordance with the National Rural Development Strategy, a Rural Development Plan will be prepared and implemented" (T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006: 91-93). The plan also neglects to consider both how the priorities of physical plans will be reflected in the upper scale plans (regional development plans) and how provincial goals will be formulated to determine the main spatial development framework for lower level plans (urban development plans) are unclear in the Ninth Development Plan. The implementation experiences of the provincial development plans in a number of Turkish provinces since the early 2000s partially illustrate these ambiguities. In this respect, the holistic development approach of the plan appears to have no geographic basis since the increasing intra-regional development efforts (provincial development or strategic plans) in Turkey are inconsistent with the development strategies of the plan that are formulated at sub-national and sub-regional levels in the plan.

Furthermore, old-fashioned the growth pole strategy expressed as a policy of regional prioritisation in the Ninth Development Plan seems problematic in terms of elimination of (structural) regional disparities in Turkey. Here, the main problem is whether new growth poles will promote the generation of spread effects or backwash effects (Myrdal, 1957). With the creation of new growth poles, it is more likely that the socio-economic inequalities between developed and underdeveloped regions will be reproduced at the intra-regional level through backwash effects. The experiences from ongoing regional development projects like the Southeastern Anatolia Project (GAP) indicate that new regional centres act as demographic magnets attracting population outflow from the surrounding poor areas instead of both enhancing investment and job opportunities and directing capital flows into the backward regions. For that reason, a policy of regional prioritisation cannot succeed without both eliminating negative lock-in effects of underdevelopment stemming from the feudal structure of production and social class relations, physical geography and political tensions and creating an entrepreneurial climate in the aforementioned regions of Turkey.

Despite new institutional efforts for reformulation of development policy like the Ninth Development Plan, there is still a need for institutional revision of the regional development policy in Turkey. The efficient use of all policy tools for the new regional development policy of Turkey appears to be bound up with the well-functioning institutional system of spatial planning and public administration. Here, the devolution of planning power to local initiatives has utmost importance and regional prioritisation and growth pole strategy can be only realised through strengthening the local administrative structure in Turkey. One important task for this purpose is to give more initiative to the municipalities not only for a better performance of spatial development plans, but also for a reversal of top-down treatment of local development issues. But the key importance of local initiatives ought not to mean the neglect of sub-national and sub-regional development efforts. Here, there is a need for reorganisation and redefinition of regional area in Turkey on a functional basis rather than a normative basis.

Conclusion. Despite the tradition of planned economy and planning of socio-economic development for over fifty years in Turkey, regional economic development policies are far from a complete success. The key objectives of these policies like the elimination of regional disparities and creation of an entrepreneurial climate in the underdeveloped regions remained unachieved. The reasons for the poor performance of these policies are associated with a wide

array of structural problems ranging from political, institutional and administrative ones to demographic, economic and geographical ones as stated in the previous sections. In this regard, the strategic content of the last development plan of Turkey, the Ninth Development Plan seems to have the same cosmetic and cyclical characteristics inherited from the former development policies and plans in Turkey. Although the plan focuses on new policy tools like local devolution, regional prioritisation, holistic development strategy, new rural planning strategy and subnational planning, these tools are far from being a remedy for the structural problems of regional development in Turkey.

The Ninth Development Plan to cope with the ongoing problems of socio-economic development in Turkey highlighted a need for a new regional planning approach and spatial planning hierarchy. The last development plan puts emphasis on how an efficient coordination and complementariness between various spatial planning levels can be provided. However, the lessons learned from the implementation of the former development plans in Turkey demonstrate that the establishment of new institutional bodies like development agencies and new implementation tools like provincial and rural development plans will have limited success without both revision of the overall institutional system of spatial planning and public administration.

In this context, two structural policies are worth to mention: changing the market (or neo-liberal) centric view of development issues with a social state approach and reorganisation and redefinition of regional area in Turkey on a functional basis rather than a normative basis. Definitely, these institutional tasks in the long-run entail a radical departure from the traditional planning logic and centralised bureaucratic structure in Turkey. In the same vein, further studies may offer new insights into this issue in the triangle of development policy, planning and implementation.

References:

1. Eraydın, A., 2004, Bölgesel Kalkınma Kavram, Kuram ve Politikalarında Yaşanan Değişimler (Experiencing Changes in the Concepts, Theories and Policies of Regional Development), *The First Symposium on Urban Economic Studies (KEAS 2003)*, Vol. 1, T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, Ankara, p. 126-143.
2. Myrdal, G., 1957, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth, London.
3. Öniş, Z. and Şenses, F., 2007, Global Dynamics, Domestic Coalitions and a Reactive State: Major Policy Shifts in Post-War Turkish Economic Development, *Turkish Economic Association, Discussion Paper 2007/7*. Accessed on 8 December 2007 at http://www.tek.org.tr/dosyalar/ONIS_SENSES_TEK.pdf, Ankara.
4. Özbek O., 2008a, Spatial Development Strategies at Subnational Level -Provincial Development Planning in Turkey, [in:] Korenik S., Łyszczak M. (eds.), *Finance in Spatial Economy*. Vol. 21, Polish Academy of Sciences Committee for Spatial Economy and Regional Planning, Warsaw, p. 75-83.
5. Özbek O., 2008b, Power, Space and Development: A Critical Approach to Spatial Planning in Normative Regions in Turkey, [in:] Korenik S., Przybyła Z. (eds.), *The 4th Edition Conference on Spatial Economy of the 21st Century: Metropolization in Knowledge Based Economy*, Wrocław University of Economics, Wrocław, p. 224-232.
6. Özbek O., 2009a, New Regional Development Policy and Interscale Implementation Tools in Turkey, [in:] Korenik S., Przybyła Z. (eds.), *The 5th Edition Conference on Spatial Economy of the 21st Century: New Directions of Development of Big Cities in Knowledge Based Economy*, Wrocław University of Economics, Wrocław, p. 69-76.
7. Özbek, O., 2009b, New Hierarchical Arrangements for Addressing the Implementation Problems of Regional Development Policies in Turkey, *The 3rd Central European Conference in Regional Science*, Košice, p. 674-681.
8. Özbek, O., 2012, A Historical Overview of the Institutions and Problems of Regional Development in Turkey, [in:] S. Korenik and O. Özbek (eds.), *International Spatial Economy –Chosen Aspects*. Publishing House of Wrocław University of Economics, Wrocław, p. 252-266.
9. Resolution of the Cabinet of Ministers of Turkey, 2002, *İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması, 28/08/2002 tarih ve 2002/4720 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı* (Nomenclature of Territorial Units for Statistics, 28/08/2002 and 2002/4720 Resolution of the Cabinet of Ministers of Turkey). Accessed on 24 June 2004 at <http://www.die.gov.tr/nuts/bolgekarar.htm>, Ankara.
10. Resolution of the Grand National Assembly of Turkey, 2006, *5449 Sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun* (The Law No. 5449 on the Establishment, Coordination and Duties of Development Agencies). The Official Gazette of the Republic of Turkey 26074.
11. T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2006, *Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013* (Ninth Development Plan 2007-2013). Accessed on 6 October 2007 at <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan9.pdf>, Ankara.
12. T.R. Prime Ministry State Planning Organisation, 2010, *Kalkınma Ajansları* (Development Agencies). Accessed on 19 July 2010 at <http://www.dpt.gov.tr/bgyu/kalkinmaajans/ajans.html>, Ankara.
13. T.R. Prime Ministry Turkish Statistical Institute, 2008, *Bölgesel Göstergeler 2006* (Regional Indicators 2006). T.R. Prime Ministry Turkish Statistical Institute, Ankara.

УДК:631.164.23(477)

Данкевич В. Є., к. е. н., асистент кафедри менеджменту ЗЕД

Житомирський національний агроекологічний університет

СПЕЦИФІКА ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ У США

Досліджено сучасні тенденції, які впливають на ефективність використання сільськогосподарських земель. Виявлено, що в умовах глобальних змін активно розпочалося дослідження потенціальної можливості використання земельних ресурсів, що обумовлено рядом причин: бурхливим промисловим і сільськогосподарським розвитком багатьох країн; ростом населення; нерівномірним економічним розвитком регіонів; проблемами продовольства у країнах, що розвиваються. Досліджено специфіку використання сільськогосподарських земель у США, виявлено основні тенденції землекористування.

Ключові слова: сільськогосподарські землі, США, аграрні підприємства, земельні ресурси, ефективність, глобалізація.

Dankevych V.Y.

SPECIFICS OF THE USE OF AGRICULTURE LANDS IN THE USA

It researches contemporary tendencies affecting the efficiency of the use of agriculture lands. It determined that an active research of potential possibility of the use of land resources has begun under global changes, caused by a range of reasons: rapid industrial and agricultural development of a number of countries; population growth; uneven economic development of regions; provisional issues in developing countries. It researched specifics of the use of agricultural land in the USA, detected main tendencies of land use.

Keywords: agricultural lands, the USA, agrarian companies, land resources, efficiency, globalization.

Данкевич В. Е.

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В США

Исследованы современные тенденции, которые влияют на эффективность использования сельскохозяйственных земель. Обнаружено, что в условиях глобальных изменений активно началось исследование потенциальной возможности использования земельных ресурсов, что обусловлено рядом причин: бурным промышленным и сельскохозяйственным развитием многих стран; ростом населения; неравномерным экономическим развитием регионов; проблемами продовольствия в развивающихся странах. Исследована специфика использования сельскохозяйственных земель в США, выявлены основные тенденции землепользования.

Ключевые слова: сельскохозяйственные земли, США, аграрные предприятия, земельные ресурсы, эффективность, глобализация.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.. Важливою проблемою реформування аграрного сектора економіки у світі є формування такої моделі земельних відносин, яка відповідала б інтересам суспільства у забезпеченні продовольством, сприяла б відтворенню потенціалу сільських територій. Розвиток глобалізаційних процесів потребує обґрунтування нових підходів до організації використання сільськогосподарських угідь. Докорінна перебудова земельних відносин на селі, формування їх розвитку у відповідності зі світовими стандартами спонукає до створення адекватної системи форм власності, здатної гармонізувати інтереси суб'єктів господарювання та держави, забезпечити умови для нарощування виробництва продуктів харчування [3].

В умовах глобальних змін активно розпочалося дослідження потенціальної можливості використання земельних ресурсів світу, що обумовлено бурхливим промисловим і сільськогосподарським розвитком багатьох країн, ростом населення,

нерівномірним економічним розвитком регіонів [6]. Згідно розрахунків FAO до 2020 р. площа світових сільськогосподарських угідь скоротиться на 100–150 млн га найбільш родючих земель, оскільки високий рівень їхніх втрат для потреб будівництва спостерігається у тих регіонах, які мають цінні та інтенсивно використовувані землі [2]. У світі постійно збільшується попит на продукти харчування, що зумовлено не тільки збільшенням чисельності населення, але і розвитком економіки різних країн і, відповідно, ростом доходів населення [9]. Сучасні тенденції розвитку земельних відносин розглянемо на прикладі США.

Завдяки сприятливому природному середовищу та ефективному використанню земельних ресурсів, США повністю забезпечує власні потреби і є найбільшим у світі експортером сільськогосподарської продукції. Для потреб аграрного сектора у країні використовується понад 190 млн га орних земель і 220 млн га пасовищ, близько 20 млн га земель зрошується. Американське сільське господарство інтенсивне: у середньому врожайність пшениці становить 46 ц/га, кукурудзи – 75 ц/га, надой молока – 7000 кг на одну корову. Головною перевагою сільського господарства США є його висока продуктивність. За вартістю продукції, виробленої на одного зайнятого, з США можуть конкурувати лише Канада, Австралія та Нова Зеландія [7].

Висока продуктивність праці у сільському господарстві країни досягається: спеціалізацією ферм і територій; всебічною механізацією виробництва; ефективною організацією праці і наявністю сучасної інфраструктури (транспортне, паливно-енергетичне і комунікаційне забезпечення, розгалужена мережа сільськогосподарських коледжів, агрометеостанцій, дослідних установ, консультаційних пунктів тощо). Ефективність сільського господарства передусім визначається методами використання земельних ресурсів. Досвід США цікавий для дослідження та впровадження у практику господарювання інших країн.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні і практичні аспекти збереження, відтворення та ефективного використання земель сільськогосподарського призначення висвітлено у наукових працях: Д.С. Добряка, Л.Я. Новаковського, В.М. Трегобчука, А.М. Третяка, М.М. Федорова та інших. Науковці розглядають земельні ресурси як одну із складових ресурсного потенціалу, що забезпечує функціонування аграрних підприємств. Однак постійні зміни, які відбуваються у світі, і, зокрема, в сільському господарстві, вимагають поглиблених досліджень ефективності використання земель сільськогосподарського призначення та вивчення передового досвіду землекористування.

Цілі статті. Метою статті є дослідження специфіки використання сільськогосподарських земель у США.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Агробізнес в США включає: виробництво сільськогосподарської продукції; її переробку, зберігання, перевезення і збут, а також виробництво сільськогосподарської техніки, мінеральних добрив, засобів захисту рослин та матеріально-технічного забезпечення. Внутрішні зв'язки агробізнесу набагато складніші, ніж простий розподіл функцій з виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. У США фінансовий капітал виступає організатором сільськогосподарського виробництва, надаючи йому індустріальний характер [1].

Серед особливостей розвитку сільського господарства у США можна виділити: широко розвинуту порайонну й товарну спеціалізацію фермерських господарств; виважену політику фінансування; впровадження новітніх біо та інформаційної технологій; виробництво спеціалізованих високопродуктивних машин для обробітку сільськогосподарських культур, їхньої первинної переробки та зберігання, а також програм інтегрованого захисту рослин від шкідників, хвороб та бур'янів; прискорений процес посилення виробничих зв'язків сільськогосподарського виробництва із суміжними галузями, які обслуговують і доводять його продукцію до споживачів, створення на цій основі системи агробізнесу, в якій домінуюче місце мають фермерські кооперативні об'єднання й концерни харчової промисловості.

Такий підхід сприяв швидкому підвищенню продуктивності праці у сільському господарстві, яка зростає помітно швидше, ніж у промисловості, і значному покращенню освітньої і професійної підготовки фермерів. Одна людина, зайнята у сільськогосподарському виробництві США забезпечує необхідними продуктами харчування близько 50 осіб. За виходом продукції на одного зайнятого у сільському господарстві ця країна помітно перевищує найбільш розвинені західноєвропейські країни, однак поступається їм за врожайністю з 1 га, надоєм молока на одну корову і іншими показниками інтенсивності ведення господарства.

У земельному фонді США (без Аляски), що становить близько 770 млн га, на орні землі припадає приблизно 20 %, на луки і пасовища – більше 50 % і на ліси, не використовувані для випасу худоби – 15 %. У східній, більш вологій частині країни у земельному фонді переважають оброблювані землі і ліси, а на посушливому Заході – пасовища [1].

Землеробство у США орієнтоване головним чином на виробництво кормів. У молочному поясі дуже велику роль відіграють сінокоси та пасовища, місцями вони займають більше 75 % фермерських земель. Прохолодний клімат і малородючі ґрунти тут не сприяють вирощуванню зернових та просапних культур, трави дають високі врожаї. Натомість в Каліфорнії і в багатьох південних штатах країни переважає ведення галузі рослинництва, спеціалізованого на виробництві цінних технічних і продовольчих культур: бавовнику, тютюну, фруктів, цитрусових, овочів, цукрової тростини тощо. Майже 65 % збиральної площі у США займають зернові і зернобобові культури. Збір фуражного зерна у 4 рази більший, ніж продовольчого – пшениці. Основна кормова культура є кукурудза, під нею зайнято близько 30 млн га [8].

Проведений аналіз сільськогосподарського виробництва регіону дає змогу виділити специфіку розвитку земельних відносин. Американські агропідприємства широко впроваджують у виробництво передові досягнення науки і техніки, які проявляються у новітніх засобах виробництва, інноваційних технологіях як складових елементах зональних систем ведення сільського господарства. Власне, це комплекс заходів, що дозволяє накопичувати об'єктивну інформацію, аналізувати її та приймати швидкі та ефективні рішення [7]. Широкого запровадження набуло використання комп'ютерних модулів на сільськогосподарській техніці призначених для контролю витрат пального, насіння, норм внесення добрив. Сучасні технології дозволяють вести облік всіх технічних засобів підприємства, відображати їх розташування та технічний стан, підвищувати ефективність робіт у землеробстві.

Науковий підхід з впровадженням у виробництво геоінформаційних систем допомагає оперативно і точно оцінити стан ґрунтового покриву, зменшити об'єм польових та лабораторних робіт, застосувати науково-обґрунтовані норми мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Така технологія сприяє зменшенню фінансових витрат, економить час та підвищує продуктивність вирощування культур. На практиці, використання сучасних технологій навігації дає відчутні результати, адже як би сумлінно водій не відміряв траєкторію під час виконання агротехнічних заходів, він допускає певну похибку.

Використання таких технологій у США дозволяє працювати в нічний час чи при поганій видимості, зменшити перекриття з 1,5 м (звичайна величина) до 30 см. На полі площею 100 га, загальне перекриття зменшується з 7,5 до 1,5 га, що дає реальну економію засобів хімізації, пального та робочого часу. Окрім підвищення точності роботи це дозволяє механізатору більше уваги приділяти агрегату. І, нарешті, можливість працювати вночі (друга зміна) дозволяє ефективніше використовувати дорожочінну сучасну техніку, прискорити процес її амортизації та вчасно проводити усі технологічні процеси.

У багатьох підприємствах США застосовують технологію прямої сівби сільськогосподарських культур “No-Till”, яка зберігає вміст органічної речовини у ґрунті. Завдяки “No-Till” рослинні рештки на поверхні ґрунту захищають його від усіх видів ерозії, підвищують родючість. В основі технології обробітку “No-Till” лежить захист ґрунту: посів проводиться у пожнивні залишки з мінімальним порушенням

структури і без механічного впливу на ґрунт. Поживні залишки утворюють шар мульчі, який зберігає вологу, захищає поле від сонця, водної, вітрової ерозії та бур.

Важливою тенденцією у США є розвиток органічного виробництва. Понад 9185,21 тис. га сільськогосподарських угідь є органічними. Філософія і методи органічного землеробства були започатковані у США вже понад сторіччя тому. Заінтересованість споживачів органічної продукції продовжує зростати з кожним роком. Аналіз свідчить, що майже 40 % американців споживають таку продукцію, при цьому 37 % із них вживають органічні продукти більше одного разу на день, 39 % – раз на тиждень і лише 24 % вживають такі продукти нерегулярно [5].

Разом з тим, США характеризуються наявністю великих площ сільськогосподарських угідь, зайнятих під вирощуванням трансгенних культур. Як зазначено у звіті ISAAA [1], у 2011 р. площа, яку займають трансгенні культури, у світі становила 148 млн га і збільшилася порівняно з 2009 р. на 14 млн га або на 10,4 %. Лідерами у вирощуванні генно-модифікованих культур, як і раніше, залишаються США (45 % світових посівів ГМ-культур), Бразилія (17 %) і Аргентина (15 %) (табл. 1). Основні трансгенні культури – соя (становить 81 % від усіх посівів цієї культури), бавовник (64 %), кукурудза (29 %) і ріпак (23 %).

Подальші перспективи розвитку ГМ-культур у США пов'язують з виведенням генетично-модифікованого сорту рису ("Золотий рис"), поява якого на ринку очікується у 2014 р. та першої генно-модифікованої пшениці, яка буде готова до комерціалізації в 2017 р. За прогнозами Кліва Джеймса, в період з 2011 до 2015 рр. ще десять країн застосують досвід вирощування ГМ-культур [3].

Таблиця 1

Провідні країни, які використовують сільськогосподарські угіддя для вирощування ГМ-культур, 2011 р.

Країна	Площі, млн га	Культури
США	66,8	соя, кукурудза, бавовник, ріпак
Бразилія	25,4	соя, кукурудза, бавовник
Аргентина	22,9	соя, кукурудза, бавовник
Індія	9,4	бавовник
Канада	8,8	соя, кукурудза, ріпак
Китай	3,5	бавовник
Пакистан	2,4	бавовник
Уругвай	2,2	соя, кукурудза, бавовник
Південна Африка	1,1	соя, кукурудза

Джерело: [3]

Існування глобальної проблеми голоду сприяє активізації запровадження біотехнологій виробництва генетично модифікованої сільськогосподарської продукції, що споживається на національному ринку окремих країн та реалізується на міжнародному. У 2012 р. у світі використовувалося близько 200 млн га земельних ресурсів під вирощування генетично модифікованих культур. Комерційне виробництво модифікованої бавовни зосереджено в африканських та азійських країнах, що розвиваються, в той час як у країнах Латинської Америки вирощують генетично модифіковану сою. Незважаючи на зазначену спеціалізацію у виробництві, можна стверджувати, що вона пов'язується не стільки з потребами внутрішнього ринку даних країн, скільки обумовлюється зростанням світового попиту на неї, створюючи тим самим для країн-виробників конкурентні переваги на світовому ринку.

Висновки. Головною метою світової політики землекористування є найбільш оптимальний розподіл земель між різними галузями з метою забезпечення населення планети продуктами харчування, підвищення їх асортименту та якості. У зв'язку із світовою продовольчою кризою наразі постала нагальна потреба у збільшенні виробництва продовольчої продукції. Однак у більшості регіонів світу екстенсивні методи нарощування виробництва продуктів харчування себе уже вичерпали. Необхідним є пошук інтенсивних напрямів вирішення даних питань. Стабільне отримання достатньої кількості високоякісної, конкурентоспроможної продукції в

США досягається за рахунок запровадження у виробництво сучасних біотехнологій, обмеження витрат енергії, поновлення природних ресурсів, формування стійких агроєкосистем, підвищення родючості ґрунтів та ефективного землекористування.

У сучасних умовах господарювання земельні ресурси є основою виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Їх ефективне використання має ґрунтуватись на інтенсивних методах ведення господарювання. В умовах постійного зростання населення планети питання забезпечення його продуктами харчування надалі стає першочерговим. Досліджувана нами країна США, як аграрний регіон, має усі передумови для розвитку і збільшення обсягів виробництва продуктів харчування для внутрішніх потреб та формування експортного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Америка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Америка>
2. Комарніцька О. П. Цінові тенденції на світових ринках продовольства: виклики для України / О. П. Комарніцька // Економіка АПК. – 2012. – №10. – С. 131-135
3. Новини аграрного ринку, травень 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrotimes.net/noviny-agrorynku.html>
4. Пікус А. Ю. Сільське господарство України: тенденції та перспективи розвитку / А. Ю. Пікус // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2011. – №126. – С. 51-55
5. Прутська О. О. Органічне сільське господарство в США: реалії та перспективи для України / О. О. Прутська, О. В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 142-151
6. Саранчук А. О. Досвід функціонування ринку зерна на прикладі штату Айова, США / А. О. Саранчук // Агросвіт. – 2012. – №7. – С. 29-33
7. Система зернового фермерського господарства в США та Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrobiznes.org.ua/node/428>
8. Статистичний щорічник ФАО “World Food and Agriculture 2012” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/yearbook2012/en/>
9. FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/377/DesktopDefault.aspx?PageID=377#ancor>
10. Structure and finance of U.S. Farms: Family farm report, 2010 Edition/EIB-66 Economic / USDA

Рецензент Ходаківський Є.І.

УДК 336.2

Карлін М.І., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та оподаткування
СНУ імені Лесі Українки

**АНТИ-ОПТИМУМ ПАРЕТО ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В
ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН**

У статті розглядаються необхідність і напрями використання нового принципу фіскальної соціології - анти-оптимуму Парето - при реформуванні економік постсоціалістичних країн до та після кризи 2008-2009 років. Виявлено проблеми у реалізації принципів справедливості та ефективності при реформуванні фінансово-економічних систем постсоціалістичних країн (в тому числі України) в період економічного спаду 2012-2013 років та запропоновані шляхи їх вирішення на майбутнє.

Ключові слова: оптимум Парето, анти-оптимум Парето, принцип справедливості, принцип ефективності, постсоціалістичні країни, Польща, Латвія, Литва, Угорщина, Словаччина, Болгарія, Росія, Білорусь, Україна.

Karlin M.I

**ANTI-PARETO OPTIMAL AND THE FEATURES OF ITS IMPLEMENTATION IN
THE ECONOMIC POLICIES OF THE POST-SOCIALIST COUNTRIES**

This paper discusses the need for and the ways of using of a new principle of fiscal sociology – anti-Pareto optimal – in reforming of economies of the post-socialist countries before and after the crisis of 2008-2009; the problems in the implementation of the principles of justice and efficiency during the reforming of the financial and economic systems of post-socialist countries (including Ukraine) in the period of recession of 2012-2013 and the ways to solve them in the future are identified in the paper.

Keywords: Pareto optimal, anti-Pareto optimal, the principle of justice, the principle of efficiency, post-socialist countries, Poland, Latvia, Lithuania, Hungary, Slovakia, Bulgaria, Russia, Belarus, Ukraine.

Карлин М.И

АНТИ - ОПТИМУМ ПАРЕТО И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

В статье рассматриваются необходимость и направления использования нового принципа фискальной социологии - анти - оптимума Парето - при реформировании экономик постсоциалистических стран до и после кризиса 2008-2009 годов. Выявлены проблемы в реализации принципов справедливости и эффективности при реформировании финансово - экономических систем постсоциалистических стран (в том числе Украины) в период экономического спада 2012-2013 годов и предложены пути их решения на будущее.

Ключевые слова: оптимум Парето, анти - оптимум Парето , принцип справедливости, принцип эффективности, постсоциалистические страны , Польша, Латвия, Литва, Венгрия, Словакия, Болгария, Россия, Беларусь, Украина.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні значна частка суспільних благ вже не регулюється законами ринку. На перший план в їх розподілі виходить потреба дотримання принципів фінансової соціології, які тісно пов'язані з соціальною політикою. Їх зміст та особливості реалізації ще не до кінця з'ясовані в світовій та українській економічній науці, особливо в контексті розпаду СРСР та радянського блоку. Це ускладнює розуміння механізму реформування української економіки та змісту соціальної політики в сучасних умовах. Тому необхідні подальші дослідження механізмів дії принципів фінансової соціології у постсоціалістичний період, насамперед оптимуму Парето та його взаємозв'язків з іншими принципами фінансової соціології.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.. Значний вклад у дослідження основ фінансової соціології внесли такі зарубіжні та українські вчені, як: В. Парето, Й. Шумпетер, А. Пігу, Дж. Б'юкенен, Р. Масгрейв, П. Самуельсон, К.Ерроу, А. Сена, В. Андрущенко, В. Геєць, Ю. Иванов, А. Крисоватий, Е. Лібанова, В. В. Мандибура, О. Сидорович, А. Чухно, С. Юрій та інші. Ними сформульовані окремі принципи фінансової соціології, виявлено ряд проблем у їх дотриманні при здійсненні соціальної політики на різних етапах розвитку суспільства, але рецесія 2012-2013 рр. ставить перед науковцями нові проблеми, на які поки немає відповідей.

Ціль статті. Проблемаю є те, що поки недостатньо з'ясованою є специфіка механізму дії принципів фінансової соціології в пострадянській економіці України, як і інших країн СНД. Вимагає подальших досліджень і проблема реалізації цих принципів в умовах ускладнення глобалізації світової економіки в сучасних умовах. Необхідно також виявити особливості форм реалізації принципів фінансової соціології в умовах світової економічної кризи 2008-2009 р.р. і післякризового розвитку. Насамперед це стосується анти-оптимуму Парето, який доповнює принципи справедливості та економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В українській економічній літературі виділяють такі принципи фінансової соціології: релевантності, адекватності, логічної послідовності, узгодженості [1, с. 292-293]. Важливо, цей перелік принципів доповнити новими, адекватними сьогоденню. До них слід віднести оптимум Парето, принцип соціальної справедливості, принцип економічної ефективності Крім того, доцільно пам'ятати, що в принципах фінансової соціології тісно поєднані соціальна та економічна ефективність, які поки не в повній мірі враховуються при здійсненні соціально-економічних реформ у нашій країні.

На жаль, за роки незалежності в Україні при проведенні соціальної політики не вдалося врахувати вимоги принципів фінансової соціології, насамперед принципу соціальної справедливості що призвело до таких негативних явищ, як: значний податковий тиск на платників податків, надмірна диференціація в доходах населення,

значна тінізація економіки нашої країни, масова міграція працівників з України, істотне погіршення якості соціальних послуг. Прийняття нової редакції Бюджетного кодексу України та Податкового Кодексу України суттєво не покращило соціально-економічну ситуацію у нашій країні, про що засвідчили події кінця листопада –початку грудня 2013 р.

Для вирішення цих та інших проблем в соціальній політиці та економіці пропонуємо застосувати новий принцип фіскальної соціології, розроблений автором цієї статті, який доцільно назвати анти-оптимум Парето, який дозволить врегулювати суперечність між принципом економічної ефективності та принципом соціальної справедливості під час економічних криз та виходу з них [2, с.53-55].

Етичний ідеал суспільного добробуту (або – оптимум Парето) полягає в наступному: умовою зростання суспільного добробуту є покращення добробуту одних людей без одночасного погіршення добробуту інших. Згідно умови за Парето, той чи інший захід влади підвищує суспільний добробут в тому випадку, якщо вигоди від його запровадження з перевищенням компенсують втрати тих, чий рівень добробуту даний захід понижує[3, с.56].

Теоретично це можливо тільки в умовах економічного зростання, коли в суспільстві створюється певний приріст ВВП, який можна розподілити між усіма членами суспільства, не знижуючи доходів ні одної з груп.

Якщо спробувати використати підходи Парето для аналізу суспільних фінансів в незрілому демократичному суспільстві в умовах економічної кризи та виходу з неї, то можна отримати парадоксальний висновок, який можна, на нашу думку, сформулювати як «анти-оптимум Парето». Суть його полягає в наступному: в період економічної кризи та виходу з неї, обмеження державних видатків та збільшення податків повинно стосуватися всіх членів суспільства без виключення. Тільки тоді такі дії держави будуть сприйматися всім суспільством. Якщо ж будуть виключення, наприклад, на користь бідних верств населення, то середній клас та заможні верстви суспільства будуть шукати та знаходити способи (як свідчить досвід і сучасної України) уникнення додаткових податків на користь малозабезпечених верств суспільства (в силу значної корумпованості суспільства та «тінізації» нашої економіки) [4, с.72].

У країнах з незрілою демократією (якою на сьогодні є й Україна) заможні верстви населення через парламент, який вони контролюють, приймали і будуть приймати різного роду податкові та інші пільги на свою користь, якщо в цих країнах будуть надаватися переваги незалежним верствам населення.

Разом з тим, опираючись на окремі постулати фіскальної соціології, на наш погляд, можна розробити систему заходів з оптимізації фінансування соціальних видатків в Україні в сучасних умовах та відповідну систему оподаткування різних верств населення. Але ці заходи повинні підтримуватися більшістю населення і стосуватися доходів всіх прошарків населення, як це було зроблено в ряді постсоціалістичних країн у складні періоди їх розвитку.

Так, з 1997 р. до 2002 р. значних успіхів в оздоровленні бюджету за допомогою чіткої середньострокової бюджетної стратегії досягла Болгарія. Розширення часових меж бюджетної політики сприяло у цій країні забезпеченню макроекономічної та фінансової стабілізації, зміцненню бюджету. Основною умовою успішного здійснення середньострокової бюджетної стратегії у Болгарії стало формування політичного консенсусу щодо її головних цілей, з тією метою, щоб у разі зміни уряду не припинялося здійснення програми [5, 110].

Центральний уряд Польщі у перші роки після реформи (після 1988 року) з метою збалансування державного бюджету почав скорочувати видатки, в тому числі соціальні, що дозволило стабілізувати економічну ситуацію в країні. У другій половині 90-х років XX століття частка соціальних видатків у ВВП країни зменшилася порівняно з

серединою 90-х років XX ст. і стабілізувалася, що позитивно відобразилося на економіці країни [6, 25].

У 2008 році під впливом фінансової кризи Угорщина змушена була звернутися за фінансовою допомогою до МВФ і підписала кредитну угоду на 25 млрд. дол., погодившись при цьому на значне скорочення соціальних видатків. Однак в квітні 2010 до влади прийшов новий прем'єр-міністр країни Віктор Орбан, який вирішив не продовжувати співпрацю з МВФ. Він почав упроваджувати нестандартну економічну політику, яка суперечила засадам програм МВФ та анти-оптимуму Парето, оскільки була направлена передусім на обмеження доходів бізнесу (насамперед іноземного), що в 2013 р. призвело до значних проблем в економіці Угорщини.

Крім банківського сектору, спеціальними «антикризовими» податками були обкладені сектори, що здебільшого знаходилися в іноземній власності (роздрібна торгівля, телекомунікації, енергетика). Суперечливими були й зміни в регулюванні ринку праці Угорщини, що включали: скасування неоподаткованого мінімуму, різке, 18%, підвищення розміру мінімальної зарплати, складна система рекомендованих зарплат та компенсацій для найманих працівників, значне підвищення ставки ПДВ (до 27%) та акцизів майже щодо всіх груп товарів [7]. Ці заходи фактично зменшили гнучкість ринку праці, можливості для менш кваліфікованої робочої сили, і в підсумку все одно призвели до зменшення реальних доходів багатьох угорців.

Виправдовуючи власні дії, угорський уряд часто посиляється на свою головну мету – витягти економіку з рецесії. Певних успіхів у державних фінансах йому досягти вдалося. Дефіцит бюджету зменшено з 4,3% ВВП 2010-го року до 1,9% 2012-го року, а державний борг за той самий період – із 82% ВВП до 79%. У новому Основному Законі визначено його стелю на рівні 50% ВВП. 29 травня 2013 р. Європейська комісія порекомендувала звільнити Угорщину від процедури ліквідації надмірного дефіциту – системи санкцій для держав-учасниць, у яких він надто високий [8]. Разом з тим, Угорщині вкрай потрібні іноземні інвестиції, оскільки вони в першому кварталі 2013 р. зменшились майже на 9%, але іноземних інвесторів лякають політичні ризики та можливі санкції ЄС щодо Угорщини.

Дотримання вимог анти-оптимуму Парето особливо проявилось під час виходу з кризи 2008-2009 р.р. в Латвії і Литві, оскільки фінансово економічні заходи в цих країнах стосувалися обмеження доходів всіх верств населення, що й дозволило цим країнам швидко подолати кризу.

Щоб зберегти прив'язку лата до євро і уникнути істотної девальвації своєї національної валюти, латвійська влада пішла на непопулярні заходи зі скорочення державних витрат в 2008-2009 рр. Сьогодні ця політика економії може розглядатися як найбільш послідовне виконання приписів щодо бюджетної дисципліни – було скорочено зарплати в держсекторі, заморожено індексування пенсій, підвищено податки, хоча проти цих заходів виступила значна частина населення країни.

Сьогодні Банк Латвії вважає, що перехід країни на євро в 2014 р. сприятиме зростанню реального ВВП країни на 7,4%, експорту — на 5%, інвестицій — на 16% [9].

Подібна політика була реалізована і в Литві. Кабінет міністрів Литви, прагнучи зменшити темпи зростання державного боргу та дефіциту бюджету, в 2008—2011 рр. був змушений вдатися до доволі болісних і непопулярних заходів економії: зменшення розміру заробітних плат і пенсій, соціальних виплат, підвищення ПДВ, збільшення акцизів. Результатом таких дій стали: стабілізація фінансово-економічної ситуації та зростання економіки. 2013 року, за оцінками європейської фінансової групи UniCredit, Литва за темпами зростання економіки випередила Латвію, Естонію, Польщу, не кажучи вже про Україну [10 с. 18]. Це дозволить Литві вступити до Єврозони в 2015 р.

Разом з тим, при виході з кризи, необхідно уникати таких явищ, як зростання доходів найзаможніших верств населення при падінні доходів абсолютної більшості населення (як це відбулося в Україні в 2008-2009 роках). Це породило масове ухилення

від сплати податків з боку середнього класу, який переважно зайнятий у малому і середньому бізнесі. Пояснення цьому можна знайти в недотриманні вимог анти-оптимуму Парето, оскільки зростання податкового тягара в періоди криз повинно стосувалися всіх платників податків, але – в різній мірі. Проблемою є визначення цієї межі для різних груп платників податків.

З економічної теорії відомо, що в період економічної кризи та зростання інфляції найбільше страждають малозабезпечені верстви населення та працівники бюджетних установ, доходи яких фіксуються державою. Тому обмеження доходів цих груп населення, згідно нашої трактовки анти-оптимуму Парето, необхідно проводити на мінімальному рівні, удосконалюючи для них надання соціальних, комунальних і транспортних пільг. Разом з тим, важливо оптимізувати фінансування різноманітних пільг, які де-юре повинні належати малозабезпеченим верствам населення, а де-факто в значній мірі отримуються більш забезпеченими верствами українського населення (насамперед це стосується комунальних послуг, за що Україну справедливо критикує МВФ). В цьому плані повчальним для України є досвід Словаччини, Росії, Білорусі.

У царині прямого оподаткування прибутків словацька податкова реформа була зосереджена на запровадженні єдиної податкової ставки (19%), відомої також як «фіксований податок», який було введено за принципом оподаткування всіх прибутків єдиним способом, не зважаючи на джерело оподаткування. Нове законодавство скасувало 21 вид оподаткування прибутків, який застосували в Словаччині до реформи [11, с. 189].

Іншим важливим кроком уряду Словаччини стало спрощення правил щодо бізнесових витрат. Новий закон щодо оподаткування дозволяє збитковим підприємствам не сплачувати податки впродовж п'ятирічного періоду. Водночас, словацьким компаніям не дозволено ухилятися від інвестиційних витрат. Натомість, в податковій ставці передбачено падіння ринкових цін. Це означає, що з кожної витрати на інвестиції може бути утримана від оподаткування лише певна їх частка щороку. В залежності від виду інвестицій чи власності, період часткового звільнення від податків може становити 4, 6, 12, або 20 років [11, с. 190].

Спеціальні податкові режими в Словаччині застосовуються лише у депресивних районах, а спрощена система оподаткування спрямована на підтримку малого бізнесу і зведена до спрощення обліку та звітності.

У Словаччині оподаткування доходів населення побудовано в такий спосіб, щоб мінімізувати податковий тягар на доходи незаможних громадян. Зокрема, населення з річним доходом до 3400 євро не платить податку на доходи. Крім того, в країні діє прогресивна система оподаткування нерухомості. Незаможні громадяни не сплачують цього податку, тоді як власники дачних будинків і гаражів мусять платити додаткові податки [11, с. 191-192].

У Російській Федерації на весь зріст постало питання оптимізації федерального бюджету на 2014-2016 рр. Наступного року фінансування освіти скоротять на 88 млрд руб. (13 %). На соціальній політиці зекономлять 82 млрд руб , на охороні здоров'я - 44 млрд руб , на ЖКГ – 37 млрд руб. Кількість безкоштовних ліжок у лікарнях у Росії скорочується , хоча і не так швидко , як в Україні , де проводиться своя медична реформа. Втім, бюджетні витрати на охорону здоров'я у сусідів помітно нижче, ніж у нас. І їх продовжують скорочувати: до 2015 вони повинні зменшитися на 17,8% порівняно з 2012 р.

Зміни торкнулися і наукових установ : Російську академію наук , Російську академію медичних наук і Російську академію сільськогосподарських наук у ході реформування збираються скасувати як самостійні структури - відповідний закон вже підписаний В. Путіним. Замість них буде створене підзвітне Міносвіти і науки Федеральне агентство наукових організацій (ФАНО) , яке буде управляти їх майном.

Очевидною жертвою скорочень в РФ стане ЖКГ. Влітку 2013 р. комунальні тарифи в РФ були збільшені в середньому на 10-15% , у тому числі на газ на 15 %. А в

семи пілотних регіонах РФ влада довільно встановила норму споживання електроенергії. Споживання нижче норми буде дешевше тарифу, вище - істотно дорожче. У Володимирській області, наприклад, в норму вписується не більше 40 % населення, а значить, мова йде про приховане підвищення тарифів. Наприкінці 2014 експеримент буде поширений на всю країну і торкнеться вже не тільки електроенергії, але і газу та води.

Більше того, навіть так званий материнський капітал, який вважається головним соціальним досягненням попередніх років сучасної Росії, можливо, доживає останні дні. Нещодавно В. Путін запропонував розглянути питання про заміну материнського капіталу " адресною допомогою бідним сім'ям".

На відміну від України, в РФ материнський капітал надається тільки при народженні другої, третьої і наступних дітей; а використовувати його можна не раніше, ніж через три роки після народження дитини. Розмір виплат станом на 2013 р. дорівнює 12,8 тис. дол. США [12, с. 18-19].

Досить складною є соціально-економічна ситуація і в Білорусі. Затоварювання складів стало лихом білоруської промисловості. За даними «Білстату», на кінець травня 2013 року, складські запаси оцінювалися в 33,3 трлн білоруських рублів (3,8 млрд доларів), збільшившись з початку року на 1,29 млрд доларів.

Результат позначається на бюджеті. Як повідомив заступник міністра фінансів Білорусі М. Єрмолович, за його оцінками, до республіканського бюджету недонадійде 9 трлн рублів (1,02 млрд доларів). В першу чергу, це пов'язано із зниженням надходжень за податком на прибуток, зважаючи на те що прибуток в економіці мав би бути більшим.

Уряд Білорусі збирається покрити дефіцит підвищенням акцизів на паливо. Президент країни О. Лукашенко попередив й про необхідність скорочення витрат на науку. Наскільки є складним економічний стан Білорусі, ілюструє вказівка О. Лукашенка оптимізувати військові витрати, зосередивши їх на найважливіших напрямках. Скоротяться на 20% витрати на утримання чиновників і вчителів. У новому сезоні, з вересня 2013 р., підвищуються тарифи ЖКГ. У стадії обговорення — введення податку на непрацюючих [13].

Непростою є й соціально економічна ситуація і в Україні, що вимагає пошуку шляхів оптимізації витрат та збільшення доходів бюджету.

На наш погляд, недоцільно обкладати додатковими податками доходи або зменшувати соціальні пільги для тих сімей, які отримують додаткові кошти від родичів – заробітчан із-за меж України. Це, як правило, небагаті сім'ї. В цьому плані в Україні давно треба провести податкову амністію подібних доходів, з яких не сплачені податки, щоб ці кошти були вкладені в економіку нашої країни. Ставка оподаткування таких доходів повинна бути мінімальною: від 0 до 5%. Ставка в 10%, як це переважно пропонується науковцями і політиками, розглядається сьогодні заробітчанами як надмірна. Подібне можна було б робити до кризи 2008-2009 років, а зараз доходи заробітчан із України суттєво зменшилися. В 2014-2015 р.р. ця амністія є необхідністю, оскільки Україні все важче отримувати інвестиції із-за кордону.

Важливо також ввести податок на нерухомість за мінімально можливими ставками (але на її вартість, а не на загальну площу, як це зроблено в Податковому Кодексі України), поступово підвищуючи їх протягом тривалого періоду часу.

Крім того, необхідно посилити податковий тиск на фізичних та юридичних осіб, які приховують свої доходи в типових та нетипових офшорах, у тому числі на Кіпрі, який за українськими законами не є офшором, хоча ряд країн відносять його до офшорів, не дивлячись на вступ до Європейського Союзу в 2004 р. Це відновило б соціальну справедливість в оподаткуванні, як це вимагається законами соціальної політики, зменшило б соціальну напруженість в Україні та допомогло б реалізувати анти-оптимум Парето.

Потрібно з'ясувати (ефективність) допомоги за народження дітей, оскільки її розмір в Україні значно перевищує стандарти ЄС. Не секрет (про це говорять всі

неупереджені дослідники демографічної ситуації в Україні), що допомога при народженні дітей у нашій країні породжує не тільки позитиви, а й негативи в демографічній ситуації в Україні в останні роки.

Висновки. Перелік принципів фіскальної соціології необхідно доповнити такими, як: оптимум Парето, анти-оптимум Парето, принцип соціальної справедливості, та обов'язково враховувати їх при проведенні соціальної політики в Україні в сучасних умовах, гармонізуючи її з принципом економічної ефективності.

Заходи з оптимізації оподаткування та соціальних виплат в Україні в період економічної кризи та після неї повинні стосуватися всіх верств населення. Тільки тоді діятиме анти-оптимум Парето, що дозволить проводити ефективну соціальну політику та зменшити соціальне напруження у нашій країні при здійсненні болісних, але необхідних для суспільства, економічних реформ.

Важливо оптимізацію податків та соціальних видатків в Україні здійснити максимально прозоро, із запевненням населення щодо відновлення частини раніше існуючих соціальних пілг у післякризовий період (в 2015-2016 р.р.).

Список використаних джерел:

- 1.Іванов Ю. Податковий менеджмент / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я.Кізима, В.В.Карпова //Підручник.- К: Знання, 2008. – 525 с.
- 2.Карлін М. І. Особливості фінансування соціальних видатків в умовах сучасної економічної кризи / М.І. Карлін//Фінансова система України. Зб. наук. праць. – Острог: Вид-во. Нац. університету «Острозька академія», 2009. – Випуск 11. – с.
- 3.Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті /В.Л. Андрущенко// Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
- 4.Фіскальна політика і соціальні виплати в сучасній Україні /М.І. Карлін//
- 5.Лебеда Г.Б. Податково-бюджетна політика та економічне зростання /Г.Б. Лебеда// Економіка і прогнозування. – 2002. - №1. – с.93-101.
- 6.Карлін М.І. Фінансова система сучасної Польщі /М.І. Карлін// Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2008. – 120с.
- 7.Досвід взаємодії Туреччини та Угорщини з МВФ: схожа тактика, різні результати та уроки для України / О. Носова// Економіст. – 2012. - №11. – с. 58-63.
- 8.Вівця під малиновим куполом// Український тиждень. – 2013. - №25-26. – с. 18-19.
- 9.Коваль О. Єврозоні потрібна Латвія /О. Коваль// Дзеркало тижня. – 2013. – 15 червня. – с. 5.
10. Речковас К., Крамар О. Литву штовхають в обійми Кремля / К. Речковас, О. Крамар// Український тиждень. – 2013. - №41. – с. 18-20.
11. Карлін М.І., Балак І.О. Фінансові системи країн Центрально-Східної Європи / М.І. Карлін, І.О.Балак. – Луцьк: Надстир'я, 2012. – 500 с.
12. Горбач Д. Сметная казнь / Д. Горбач// Бизнес. – 2013. - №43. – с. 17-19.
13. Райхель Ю Квіточки від Митного союзу, або великий прокол «білоруського економічного дива» /Ю. Райхель// День. – 2013. – 28 серпня. – с. 5.

УДК 339.924(477)

Касич А.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту

Жук Д.С., студентка

Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського

ЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ДОСВІД УКРАЇНИ

Проведено аналіз економічних показників України і відповідність їх критеріям Європейського Союзу. Розглянуто аналогічні індикатори у європейських країнах. Визначено напрями покращення даних показників.

Ключові слова: інтеграція, критерії зближення, Європейський Союз.

Kasich A.O., Zhuk D.S.

ECONOMIC INDICATORS OF INTEGRATION: EXPERIENCE UKRAINE

The analysis of the Ukraine economic indexes and their conformity with the criteria of the European Union. Review similar indicators in European countries. Determined the ways of improvement these indexes.

Keywords: integration, convergence criteria, the European Union.

Касич А.О., Жук Д.С.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ

Проведен анализ экономических показателей Украины и соответствие их критериям Европейского Союза. Рассмотрены аналогичные индикаторы в европейских странах. Определены направления улучшения данных показателей.

Ключевые слова: интеграция, критерии сближения, Европейский Союз.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Можна впевнено стверджувати, що на сьогодні інтеграційні процеси для України є безумовно необхідними. Інтеграційні орієнтири відомі: Митний Союз (МС), Європейський Союз (ЄС). Проте, українська економіка має відповідати певним критеріям. Тому доцільно проаналізувати можливості України в контексті інтеграції, наприклад в ЄС.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження необхідності інтеграції проводили такі відомі вчені, як П. Кругман [1], Б. Балласа [2], Ю. Шишков [3]. Також Н. Осадчою [4] було розроблено і обґрунтовано SWOT-аналіз перспектив України після вступу до ЄС. Проте, питання відповідності економічних показників встановленим ЄС критеріям досі залишається не розглянутим.

Ціль статті – дослідження відповідності економічних показників України, таких як обсяг дефіциту та державного боргу, критеріям ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для того, щоб певна країна мала можливість приєднатися до Європейського Союзу вона має відповідати маастрихтським критеріям зближення (конвергенції) [5], основними з яких, на нашу думку, є відношення дефіциту державного бюджету до ВВП (не більше 3%) та відношення державного боргу до ВВП (не більше 60%).

Якщо розглядати відношення дефіциту до ВВП, то український показник у 2012 р. перевищує гранично допустиме значення за критеріями (не більше 3%) на 0,79%. Лише у 2011 р. значення індикатору було прийнятним (1,81%), проте у 2010 р. і у 2012 р. показники були занадто високими і становили 4,83% і 3,79% відповідно (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідність розміру дефіциту України критеріям зближення

Показники	2010	2011	2012
Дефіцит державного бюджету України, млн. грн.	52244,4	23557,6	53387,4
ВВП, млн. грн.	1082569	1302079	1408889
Відношення державного дефіциту до ВВП, %	4,83	1,81	3,79

Джерела: [6,7]

Враховуючи все вищенаведене, можна стверджувати, що для України на даному етапі розвитку економіки для наближення до євроінтеграції необхідно зменшувати видатки Державного бюджету і збільшувати доходи. Для цього необхідно проаналізувати показники дефіциту провідних країн ЄС та їх досвід щодо зменшення даного індикатора.

Для порівняння дефіциту бюджету України з даним показником у країнах-членах Європейського Союзу та країнах-кандидатах, таких як Туреччина, Сербія, Ісландія, Чорногорія та Македонія, доцільно поділити дані країни на групи за рівнем бюджетного дефіциту (профіциту), станом на 2012 р. [8]:

1) з профіцитом бюджету

Найкращу ситуацію можна побачити в Чорногорії, яка є кандидатом в ЄС та Німеччині, там має місце профіцит державного бюджету у 2,3% та 0,1% відповідно.

2) з низьким рівнем дефіциту (менше 2%)

Невеликий обсяг дефіциту, що становить менше 2%, мають лише п'ять країн. До них належать Швеція (0,3%) і Фінляндія (1,9%) з високим рівнем доходів і видатків та Литва (0,7%) з невисокими доходами і видатками.

3) з прийнятним рівнем дефіциту (2-3%)

Прийнятний рівень дефіциту, що задовольняє встановленим нормам менше 3% мають 10 країн. До них входять такі члени ЄС такі як Хорватія (2,9%) і Польща (2,1%), а також країни-кандидати: Ісландія (2,3%) і Туреччина (2,6%).

4) з середнім рівнем дефіциту (3-5%)

Середній рівень бюджетного дефіциту, що становить від 3 до 5% мають 10 країн. До них належить, наприклад, країна-кандидат Македонія (3,5%) та член ЄС Франція, витрати якої перевищують доходи на 117 млрд. дол., а дефіцит становить 4,5%. Україна також належить до даної групи і має не найбільший показник – 3,7%, її доходи є меншими за витрати на 6,51 млрд. дол. Тому Україна має шанс приєднатися до Європейського Союзу, якщо знизить даний показник до рівня 3%.

5) з високим рівнем дефіциту (більше 5%).

Найбільший обсяг дефіциту мають 6 членів ЄС, такі як, наприклад, Греція (7,6%) та Великобританія (7,7%) та країна-кандидат Сербія (6,2%). Найбільший бюджетний дефіцит спостерігається у Ірландії – 8,5%.

Щодо другого показника, то у період з 2010-2013 рр. спостерігається поступове збільшення державного боргу з 29,9% до 38,8%. У 2012 р. реальний обсяг боргу не перевищив гранично можливий і склав 394414,7 млн. грн. Лише у 2011 р. фактична сума заборгованості перевищила гранично заплановану на 7759,5 млн. грн. Важливо зазначити, що більшу частину державної заборгованості кожного року становив саме зовнішній борг (у 2012 р. 51,64% – зовнішній і 48,36% – внутрішній) (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка державного боргу України за три роки

Роки	Граничний обсяг державного боргу, млн. грн.	Державний борг		Державний борг, млн. грн.	Відхилення (2-5), млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Відношення державного боргу до ВВП, %
		Зовнішній борг, %	Внутрішній борг, %				
2010	315715,9	56,21	43,79	323475,4	-7759,5	1082569	29,9
2011	375643,4	55,72	44,28	345099,2	30544,2	1302079	35,9
2012	424004,1	51,64	48,36	394414,7	29589,4	1408889	38,8

Джерела: [7,9,10,11]

Відповідно до вищенаведених даних можна зробити висновок, що Україна, не дивлячись на збільшення боргу, задовольняє критерію. Проте, необхідно відмітити, що через зростання даного показника кожного року, а також збільшення дефіциту бюджету існує загроза з часом перевищити гранично допустимі норми ЄС. Також проблемою для України є низьке фінансування існуючої заборгованості.

Так, у 2012 р., згідно з Програмою загальні виплати за державним боргом було заплановано в обсязі 95,5 млрд. грн. Фактично виплати склали 92,3 млрд. грн. З них: 55,3 млрд. грн., або 59,9% – виплати за внутрішнім боргом та 37,0 млрд. грн., або 40,1%

– виплати за зовнішнім боргом. Обсяг виплат з погашення державного боргу становили 68,1 млрд. грн., а з обслуговування – 24,2 млрд. грн[6].

Враховуючи те, що виплати на погашення і обслуговування боргу є досить незначними, а обсяг заборгованості з кожним роком лише зростає, можна очікувати, що через декілька років рівень заборгованості перевищить гранично можливий. Тому уряд має провести ряд реформ у контексті обслуговування боргу.

Аналогічні проблеми із високим рівнем боргу мають також і країни ЄС. Для наочності доцільно згрупувати країни за розмірами державного боргу станом на 2012 р. (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняння державного боргу України, країн-кандидатів та країн-членів ЄС

№ п/п	Групи	Країни-кандидати та країни-члени ЄС
1	Низький рівень (до 30%)	Естонія, Болгарія, Люксембург, Македонія
2	Допустимий рівень (30-60%)	Румунія, Литва, Швеція, Україна, Туреччина, Чехія, Латвія, Данія, Словаччина, Чорногорія, Хорватія, Словенія, Фінляндія
3	Високий рівень (60-100%)	Польща, Сербія, Нідерланди, Австрія, Мальта, Угорщина, Кіпр, Німеччина, Іспанія, Великобританія, Франція, Бельгія
4	Надзвичайно високий рівень (більше 100%)	Ірландія, Ісландія, Португалія, Італія, Греція

Джерела: [8]

У 29 країн з 34 спостерігається тенденція зростання державного боргу у 2012 р. порівняно з 2011 р., найбільше в Іспанії (на 16,8%), Сербії (на 16,4%) та Португалії (на 11,9%). Скорочення обсягу державного боргу у порівнянні з попереднім роком простежується у 5 країн (Македонії, Данії, Угорщині, Ісландії та Греції) [8].

Підсумовуючи вище наведені дані, можна стверджувати, що питання високого рівня боргу та щорічного його збільшення є однією з особливо важливих проблем для більшості країн Європи. Необхідно проаналізувати методи боротьби зі зростанням боргу у цих країнах.

Висновки. Для зменшення бюджетного дефіциту необхідно: (-здійснювати збалансування державного бюджету (але не за допомогою секвестру бюджету, а більш лояльними і менш небезпечними для економіки України способами; - ввести середньострокове бюджетне планування і прогнозування перспектив та прийняття ефективних рішень у майбутньому; -переглянути шляхи надходжень грошових потоків до бюджету). Для вирішення проблеми зростаючої заборгованості України треба вжити наступні заходи: (-визначити оптимальний і безпечний обсяг державного боргу та його структуру, а також у майбутньому використовувати тільки довгострокові плани, що стосується боргу; -встановити ліміти, граничні обсяги внутрішньої і зовнішньої заборгованості, які не просто будуть вказані в законодавчих актах, а такі, розмір яких дійсно не можна буде перевищувати; -припинити або обмежити можливість фінансування різних урядових програм за рахунок збільшення заборгованості;

-ефективно використовувати майбутні заборгованості: спрямовувати отримані зовнішні запозичення на інвестування, а не на покриття дефіциту бюджету або існуючого боргу; - створити уповноважений орган для обслуговування, управління та контролю заборгованістю, який підпорядковуватиметься уряду.

Список використаних джерел:

1. Krugman P. R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy. – 1988; 8-изд.: Prentice Hall, 2008. – 712 p.
2. Balassa B. The Theory of Economic Integration/ B. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304p.
3. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М.: III тысячелетие, 2001. – 478 с.

4. Осадча Н. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу(ЄС) / Н. Осадча // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3 (25).
5. Офіційний веб-сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774>
6. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
7. Офіційний веб-сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний веб-сайт Central Intelligence Agency, CIA (Центрального розвідувального управління) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cia.gov/index.html>
9. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2154-17>
10. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>
11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>

УДК 339.5

Кудрявцев К.О., аспірант

кафедри міжнародних економічних відносин

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ВПЛИВ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАН МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ В ГРЕЦЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ

Стаття присвячена актуальній проблемі дослідження впливу кризових процесів на стан національної економіки Греції, яка є важливим економічним партнером України в контексті підписання Угоди про Асоціацію з ЄС. Виявлено, що в період 1950-1973 рр. в країні спостерігалось економічне диво, яке згодом перетворилось на системні проблеми національного господарства. Визначено, що структура грецької економіки своєрідна: провідну роль відіграє туризм і торгове судноплавство, частка сільського господарства вище, ніж у більшості розвинених країн, а частка промисловості, навпаки, менше.

Побудована економетрична модель виявила залежність між рівнем ПП, ВВП та витратами уряду і домогосподарств. Саме темпи зростання витрат негативно вплинули на грецький ВВП, призвівши до надвисокого держборгу і нерівновагі платіжного балансу.

Ключові слова: світова фінансово-економічна криза, еволюція економічного розвитку, структура економіки, інтеграція, рух капіталу, витрати уряду, витрати домогосподарств, іноземні інвестиції.

Kudryavtsev K. O.

THE INFLUENCE OF THE CRISIS ON THE MACROECONOMIC BALANCE OF GREECE

The article is devoted to the actual problem of studying the influence of crisis processes on the state of the national economy of Greece, which is an important economic partner of Ukraine in the context of the Association Agreement with the EU. It was found that during the 1950-1973 biennium from observed economic miracle, which later turned into the systemic problems of the national economy. Determined that the original structure of the Greek economy: the leading role played by tourism and commercial shipping, agriculture's share is higher than in most developed countries, the share of industry rather less.

Built econometric model showed correlation between FDI, GDP and expenditure of the government and households. This rate of increase in costs adversely affected the Greek GDP, leading to ultra-high public debt and balance of payments disequilibrium.

Keywords: global financial crisis, the evolution of economic development, economic structure, integration, capital flows, government spending, expenditures, and foreign investment.

Кудрявцев К.А.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ НА СОСТОЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В ГРЕЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Статья посвящена актуальной проблеме исследования влияния кризисных процессов на состояние национальной экономики Греции, которая является важным экономическим партнером Украины в контексте подписания Соглашения об ассоциации с ЕС.

Выявлено, что в период 1950-1973 годов в стране наблюдалось экономическое чудо, которое впоследствии превратилось в системные проблемы национального хозяйства. Определено, что структура

греческой экономики своеобразна: ведущую роль играет туризм и торговое судоходство, доля сельского хозяйства выше чем в большинстве развитых стран, а в промышленности, наоборот, меньше.

Построена эконометрическая модель обнаружила зависимость между уровнем ПИИ, ВВП и расходами правительства и домохозяйств. Именно темпы роста расходов негативно повлияли на греческий ВВП, приведя к сверхвысокому госдолгу и неравновесию платежного баланса.

Ключевые слова: мировой финансово - экономический кризис, эволюция экономического развития, структура экономики, интеграция, движение капитала, расходы правительства, расходы домохозяйств, иностранные инвестиции.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Посткризові наслідки функціонування системи світового господарства впливають на стан та рівновагу кожної національної економіки, оскільки сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується взаємозалежністю та інтернаціоналізацією виробничих зв'язків. Продовжуючи інтеграційний вектор на зближення з Європейським союзом, українська держава опинилась перед рядом різнопланових проблем політико-економічного характеру, які потребують негайного вирішення, спираючись на науковообґрунтовані здобутки вітчизняних наукових шкіл.

Одним з небагатьох варіантів подальшого розвитку економічних відносин між Україною та ЄС стає підвищення ефективності окремих двосторонніх зв'язків між Україною та членами ЄС, серед яких важливе місце займає Греція.

Однак, європейський інтеграційний проект сьогодні перебуває у важливій складній фазі свого розвитку. Цілком ймовірно, що сучасна т.зв. «європейська криза» стане стимулом для подальшого поглиблення політичної та економічної інтеграції. Криза, яка почалася в Греції перетворилась на системні проблеми на всьому просторі функціонування європейської валюти. Тому актуальним для вітчизняної економічної науки стає дослідження українсько-грецьких економічних відносин в умовах європейської інтеграції України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем. Поміж вітчизняних та зарубіжних вчених чимало робіт присвячену виявленню впливу кризових явищ на макроекономічну рівновагу національних економічних систем. Варто згадати роботи зарубіжних вчених – Л. Бухейта, Д. Гроса, В. Мойсена; українських вчених – В. В. Батрименка, С.В. Беренди, В. С. Будкіна, І. В. Бураковського, М. А. Дудченка, Д. Г. Лук'яненко, Ю. М. Пахомова, О. І. Рогача, А. П. Румянцева, Є. В. Савельєва, В. Р. Сіденка, А.С. Філіпенка, С. В. Фомішина, В. І. Чужикова, О. І. Шниркова, С.О. Якубовського та ін.

Дослідженню грецько-українських відносин присвячені наукові праці переважно історичного та філологічного спрямування, що і зумовлює подальший дослідницький інтерес до обраної теми та до всебічного аналізу економіки Греції та торговельно-економічного співробітництва з Україною.

Ціль статті. Метою статті є теоретико-методичне визначення впливу кризових процесів на стан макроекономічної рівноваги в Греції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Греції володіє унікальним географічним положенням. З'єднуючи Європу, Азію та Африку, Греція знаходиться на межі цивілізаційних ареалів. Греція має спільний кордон з Колишньої Югославської Республікою Македонія (КЮРМ), Албанією, Болгарією, Туреччиною. Грецію омивають води Егейського, Іонічного, Критського і Лівійського морів [1].

Загальна площа території становить 132 тис. кв. км, п'ята частина припадає на острови, яких налічується до трьох тисяч, з них тільки 140 населених. Приблизно 4/5 території займають середньовисотні гори і плоскогір'я, найвища гора - Олімп (2917 м). Під лісом і чагарниками знаходиться близько 44% площі. Особливо багато лісів збереглося в Північній Греції, Пелопоннесі, на о-вах Родос і Іонічні о-ви. Протяжність берегової лінії Греції - 15 000 км (з урахуванням островів) [2].

З 1924 р. Греція є парламентською республікою. Однопалатний парламент складається з 300 депутатів, що обираються на загальних виборах. На чолі республіки стоїть президент, що обирається парламентом на термін 5 років. Президент схвалює

закони, прийняті законодавчою владою, і представляє країну як усередині її, так і за кордоном. Історію сучасної Греції прийнято відраховувати від проголошення і остаточного визнання незалежності королівства Греція в 1830 році. Однак на території незалежної Греції тоді проживало лише близько шостої частини греків Середземномор'я (близько 0,8 млн з 5 мільйонів). Тому аж до 1970-х років головним вектором внутрішньої і зовнішньої політики були плани по відновленню грецького єдності, отримали в XIX столітті назву Великої ідеї (грец. Μεγάλη Ιδέα), а на суміжних грецьких територіях виник термін Енозіс, або прагнення до возз'єднання з Грецією. Нова держава було вкрай слабко економічно і мало надзвичайно обмежені мінерально-сировинні ресурси, а тому знаходилося в постійній напівколоніальній залежності від капіталістично більш розвинених країн Заходу, визначали в значній мірі і внутрішню політику Греції, тяжіла до авторитарних форм правління [3].

Незважаючи на те, що Греція вважається батьківщиною демократії, шлях становлення сучасної демократії і капіталізму в Греції досить складний. Турецьке ярмо, що тривало майже 4 століття, революції, громадянські війни і державні перевороти XX століття істотно гальмували розвиток країни, і це багато в чому визначило характер грецької економіки в даний час.

Трансформаційні процеси в ЄС є проявом глобального економічного та інформаційного розвитку. Кризові явища в Єврозоні були значним чином зумовлені особливостями її економічної та інституційної організації, зокрема, наявністю умов для вільного руху капіталу та відсутністю координованості політики в інших секторах економіки.

Сучасна модель грецького капіталізму в цілому вписується в концепції загальноєвропейської соціально-економічної моделі, але структура економіки має цілий ряд особливостей, що пов'язано з історичними факторами, з природними умовами і, звичайно ж, з географічним положенням [4].

Саме тому структура грецької економіки своєрідна: провідну роль відіграє туризм і торгове судноплавство, частка сільського господарства вище, ніж у більшості розвинених країн, а частка промисловості, навпаки, менше. Невиробничий сектор складає більше половини валового національного продукту. Потоки грецького експорту сировини і готової продукції направлені, в основному, в країни Європи. Основними економічними партнерами є країни Європейського Союзу (Німеччина, Італія, Франція, Великобританія та інші).

У Греції ж держава завжди відігравало дуже велику роль, ця країна дуже довго залишалася монархією, і навіть після повалення турецького ярма і набуття статусу незалежної республіки (1924 р.) повернулася до монархічної форми правління (1935 р.).

Особливості економічного аналізу економіки Греції полягає у наявності статистичних даних за досить тривалий період часу, а саме з кінця 1960-х років XX століття. Такі обставини дозволяють будувати економетричні моделі з використанням повноцінних динамічних рядів і таким чином отримувати коректні результати моделювання [5].

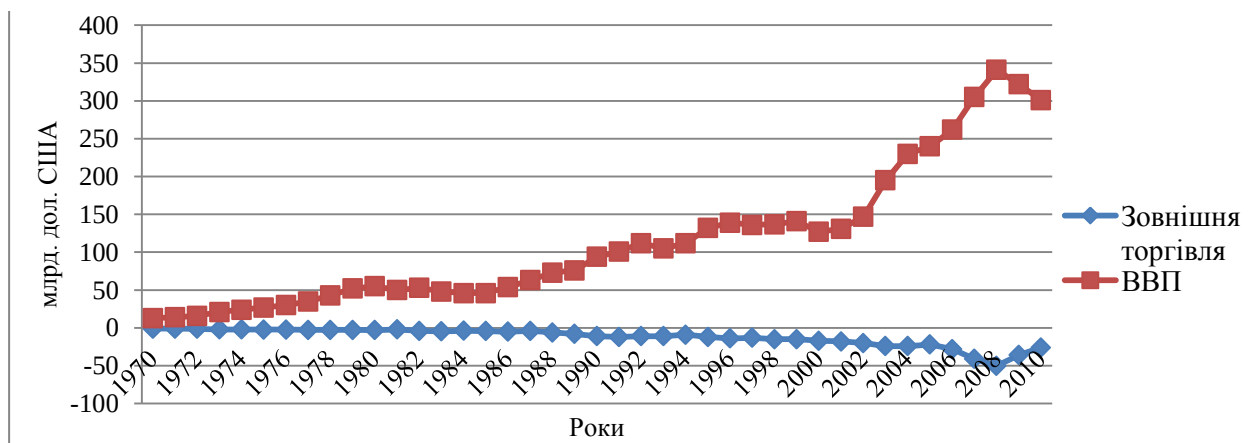


Рис. 1 Динаміка ВВП та зовнішньої торгівлі Греції [50]

Період з 1970 по 2008 рр. відзначався іманентним зростання грецького ВВП. З моменту вступу країни до ЄС в 1981 р. економічний ріст тільки поживався.

Разом з тим, починаючи з 1981 р., коли Греція відкрила свої митні кордони для ЄС її зовнішньоторговельне сальдо стало постійно негативним. Тому можна говорити, що системні проблеми в грецькій економіці – тривалий процес, який розпочався 30 років тому.

Для виявлення характеру економічного розвитку Греції нами запропонована наступна макроекономічна модель

$$GDP = Cons\ government * DFI * consumption\ household \quad (1)$$

Де GDP – ВВП Греції в період 1970-2011 рр.,

Cons government – витрати уряду Греції;

DFI – прямі іноземні інвестиції до економіки Греції;

consumptionhousehold – витрати домогосподарств.

Для очистки регресійної моделі від автокореляції та гетероскедестичності, чинники моделі були прологарифмовані та взяті в першій різниці. Ці результати представлені на рис. 2 – 4.

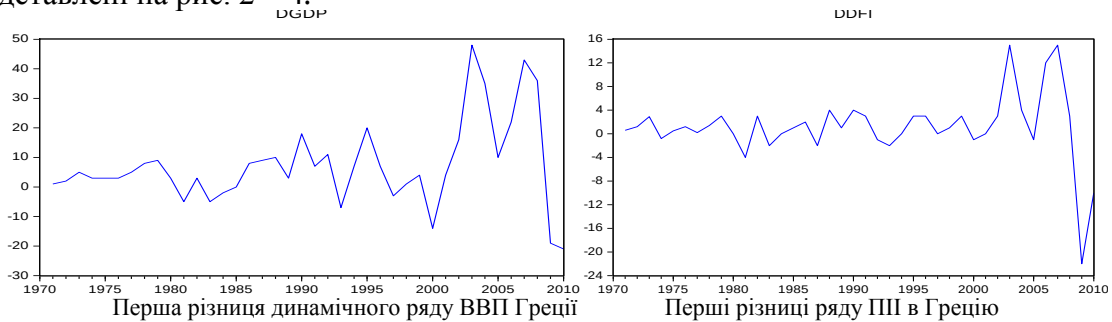


Рис. 2 Динаміка часових рядів економетричної моделі

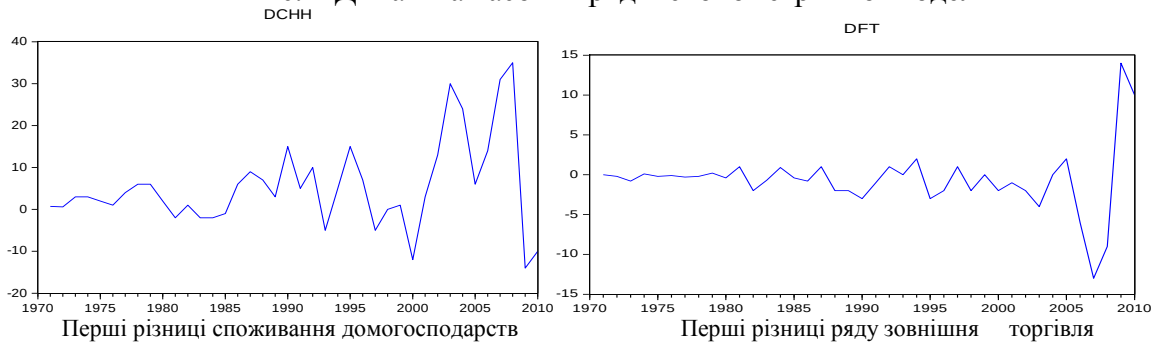


Рис. 3 Динаміка часових рядів економетричної моделі

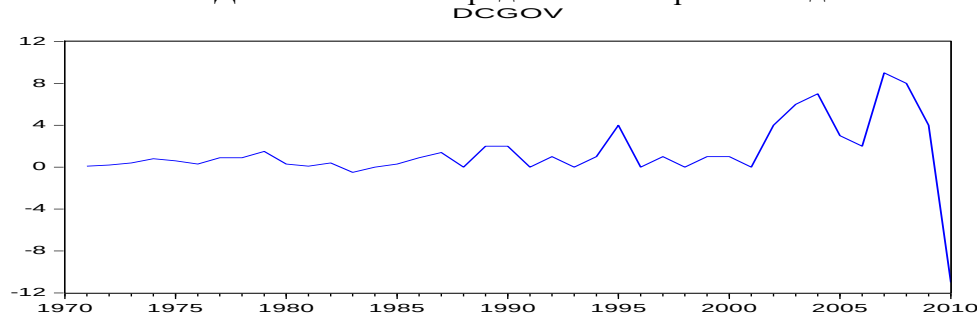


Рис. 4 Перші різниці часового ряду «витрати уряду Греції»

Після проведення корегування вихідних даних нашої макроекономічної моделі ми можемо оцінити запропоноване рівняння за методом найменших квадратів. Отримані результати представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Dependent Variable: DGDP
 Method: Least Squares
 Date: 03/03/13 Time: 22:09
 Sample (adjusted): 1971 2010
 Included observations: 40 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DFT	0.932037	0.073995	12.59598	0.0000
DDFI	1.014198	0.053284	19.03363	0.0000
DCHH	0.994019	0.024486	40.59464	0.0000
DCGOV	0.936018	0.068985	13.56834	0.0000
C	0.029578	0.157842	0.187389	0.8524
R-squared	0.996858	Mean dependent var		.200000
Adjusted R-squared	0.996498	S.D. dependent var		14.38874
S.E. of regression	0.851435	Akaike info criterion		2.632681
Sum squared resid	25.37294	Schwarz criterion		2.843791
Log likelihood	-47.65362	Hannan-Quinn criter.		2.709012
F-statistic	2775.752	Durbin-Watson stat		3.007260
Prob(F-statistic)	0.000000			

Отримано автором в пакеті EViews 7

Згідно з даними регресійної статистики отримаємо наступне рівняння лінійної множинної регресії:

$$GDP = DDFI (1,01) * DCHH (0,994) * DCGOV (0,936)$$

Всі фактори моделі є статистично значущими, коефіцієнт Дарбіна Уотсона дорівнює 3,0072, що більш за значення R^2 , тому ми можемо констатувати, що модель є адекватною та значимою.

Таким чином, період, що досліджується характеризується стійкою динамікою зростання добробуту грецького населення, особливо інтенсивного в період 2002-2008 рр.

Цьому сприяла низка факторів, серед яких можна виділити:

- сприятлива економічна кон'юнктура європейської економіки з 1980 х рр. по кінець 1990-х рр.;
- одна з найбільших в світі туристська привабливість країни для іноземних громадян, які вже тривалий час мають безвізовий доступ до Греції, де є всі компоненти розвитку туристичної індустрії – найчистіше в Європі море, стародавня історія країни, вигідність цін;
- позитивний вплив європейської інтеграції Греції, відкритість границь, можливість трудової еміграції населення, Греція отримує свою частку від участі в ЄС у розмірі приблизно 4% від ВВП;
- м'який клімат і родючі ґрунти створюють сприятливі умови для розвитку сільського господарства, це галузь є традиційною для Греції. Але вона як і раніше залишається трудомісткою, що пов'язано з недостатнім рівнем модернізацією сільськогосподарської техніки.

Ще однією особливістю економіки Греції є маленька частка промислового виробництва. Треба відзначити, що впродовж століть в Греції отримувала розвиток тільки легка промисловість: харчова, текстильна, взуттєва і т.д. Природні ресурси (залізна руда, поклади бокситів) дозволяють Греції розвивати видобувну промисловість, але для підняття обробної промисловості і складного виробництва у греків немає ні необхідного капіталу, ні достатньої кількості кваліфікованих трудових ресурсів. Освітній рівень в Греції невисокий [6].

Як і раніше, ключовим сектором економіки Греції є туризм. Незаперечними достоїнствами Греції є найчистіше в Європі море, чудові пляжі, сотні - кожен по-своєму - красивих островів, чудова грецька кухня, всесвітньо відомі пам'ятники античної та візантійської історії та культури[7].

За даними статистики, грецькі компанії володіють 19% суден світового торговельного флоту - танкерами, суховантажами і контейнеровозами, і, крім свого досвіду в цій сфері, вони залучають клієнтів і вигідною ціною політикою[7].

Шлях Греції в єдину Європу не був ні простим, ні швидким. Він почався в 1961 році з підписання Афіньської угоди, що увійшов в історію Союзу як перший договір, укладений Європейським Економічним Співтовариством з державою, не входячи до його лав, тоді склалися всього з шести країн-засновників. Після військового перевороту, скоєння 21 квітня 1967 року, до влади в Греції прийшов диктаторський режим «чорних полковників». З ініціативи Європейської Комісії (тоді - Комісії Європейських Співтовариств) Афіньська угода була частково заморожена. І тільки в 1981 році Греція стала членом Європейського Економічного Співтовариства [6].

Однак відразу після вступу неминуче виникли проблеми: перш за все, довелося впроваджувати європейське законодавство, і з 1981 по 1985 рік Європейська Комісія ініціювала 108 розглядів, викликаних некоректним застосуванням норм і правил ЄС у Греції.

Але навіть зараз, через стільки років, залишаються чотири сфери, в яких нормативно-правові акти Греції та ЄС входять в деякі суперечності. Це, ймовірно, частково викликано важко переборними національними традиціями, а часом - серйозним протистоянням суспільства. Ось ці сфери: забезпечення здоров'я і безпеки службовців на робочому місці, інвестиції в прикордонних регіонах, телекомунікаційний і банківський сектори, і визначення майбутнього націоналізованих галузей економіки. Може бути, зміни тут йдуть не так швидко, як хотілося б, але всі визнають, що стан справ неухильно поліпшується [8.].

Входження в ЄС зробило великий вплив і на функціонування політичної системи країни. Доказом цього є трансформація стилю прийняття рішень, який став більш відкритим, залучати до цього процесу більш широкі верстви громадянського суспільства. В країні пройшли перетворення у сфері регіональної і комунальної політики, спрямовані на те, щоб наділити місцеві органи такими повноваженнями, які зробили б їх справжніми центрами влади. Було різко скорочене число кінотіт (громад) і збільшені розміри і число Дімов (муніципалітетів). Таким чином, мова йде про децентралізацію державної влади, і такий напрямок розвитку вітається суспільством, тим більше що Греція поки вважається однією з найбільш централізовано керованих країн Європейського Союзу [6].

На підтвердження тези про багатосторонність економіки Греції доцільним є дослідження структури ВВП країни через валову додану вартість (рис. 5).

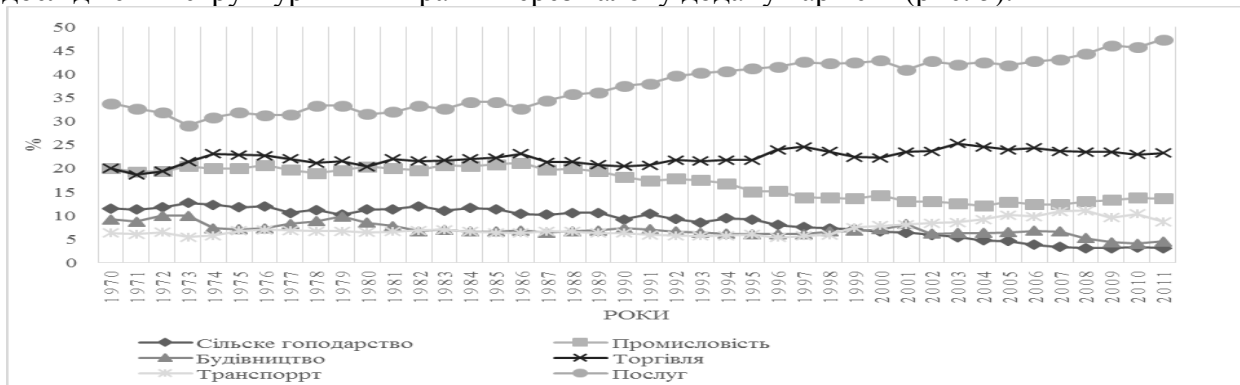


Рис. 5 Структура ВВП Греції за секторами

Грецьке економічне диво — період високих темпів економічного та соціального розвитку Греції з 1950 до 1973 року. Темпи економічного зростання в країні в середньому досягали 7%. Цей показник був другим у світі після Японії протягом того ж періоду[9].

Темпи зростання були найбільш високими протягом 1950-х років, часто перевищуючи 10%. Промислове виробництво кілька років щорічно зростало на 10%, в основному в 1960-х роках. На початковому етапі економічне зростання розширило фінансовий розрив між багатими і бідними, поглибивши політичний розкол суспільства. У самій Греції термін «економічне диво» використовується рідко.

ВВП Греції в 1996 становив 120 млрд дол. ВВП на душу населення в 1996 досягав 11,5 тис. дол. Валовий внутрішній продукт зростав приблизно на 4,9% в першій половині 1970-х років, в першій половині 1990-х приріст поменшав до 1,6%. З 1960 по 1975 виробництво промислових товарів щорічно збільшувалося на 10,5%, а сільськогосподарської продукції — на 3,5%. Частка сільського господарства у ВВП знизилася з 31% в 1950 до 16,6% в 1976 і 14% в 1996; частка промисловості в 1976 досягала 17,4%, а в 1996 — 24%. Частка сфери послуг в 1996 становила 62%. Безробіття в 1996 досягло 10,6%. У 1995 бл. 23% населення було зайнято в промисловості і будівництві, 57% — в сфері послуг, а 20% — в сільському господарстві. Жінки складали третину зайнятих, їх частка особливо велика в текстильній і тютюновій галузях [9].

На початку XXI століття з більшості показників Греція поступається своїм партнерам по ЄС. Сильні позиції в грецькій економіці займає американський, французький, німецький, італійський та швейцарський капітал. Іноземна участь складає: в обробній промисловості — 25%, в галузі послуг — 22%, в банківській системі — 16%, в добувних галузях — 10%. Сучасна національна економіка країни активно адаптується до процесів західноєвропейської інтеграції [9].

Промисловість має високий рівень монополізації (200 компаній отримують 50% усіх прибутків промисловості) і водночас — великою чисельністю малих підприємств (120 тис. підприємств, з них лише 700 мають понад 100 працюючих). На мікропідприємствах (4-6 чол.) працюють робітники дуже високої кваліфікації. ВВП по секторах: сільське господарство — 8,3%; промисловість — 27,3%, послуги — 64,4% [8].

Треба відзначити, що впродовж століть в Греції отримувала розвиток тільки легка промисловість: харчова, текстильна, взуттєва і т.д. Природні ресурси (залізна руда, поклади бокситів) дозволяють Греції розвивати видобувну промисловість, але для підняття обробної промисловості і складного виробництва у греків немає ні необхідного капіталу, ні достатньої кількості кваліфікованих трудових ресурсів.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Світові фінансово-економічні потрясіння виявилися настільки глибокими, сильними і тривалими, що завдали важкий (можливо, непоправної) збиток промислово розвиненим країнам-членам Євросоюзу, що опинилися в епіцентрі кризи. На поточний момент цей збиток виявляється в трьох основних формах, що представляють серйозну небезпеку для стабільності не тільки зони євро, але і всієї глобальної економіки: високому (і зростаючому) рівні суверенної державної заборгованості, нестійкості національних банківських систем і низьких темпах відновлювального зростання в більшості європейських держав.

У загальній складності, грецький ВВП зростав 54 роки з 60 після Другої світової та громадянської війни. З 1950 року до економічної кризи 2008 року, за винятком відносного економічного застою 1980-х років, Греція послідовно демонструвала кращі темпи економічного зростання, ніж більшість європейських країн. З початку 1970-х до 1990-х років для країни була нормальною двозначна інфляція, часто ближче до 20%, ніж до 10, поки грошово-кредитна політика не була змінена для відповідності критеріям входження до єврозони.

Побудована економетрична модель виявила залежність між рівнем ПІП, ВВП та витратами уряду і домогосподарств. Саме темпи зростання витрат негативно вплинули на грецький ВВП, призвівши до надвисокого держборгу і нерівновазі платіжного балансу.

Список використаних джерел:

1. Голіков А.П. Економіка зарубіжних країн [Текст] / А.П. Голіков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, П.О. Черномаз. – Харьков: Экограф, 2008р. – 216 с.
2. Греція сьогодні. [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.greek.ru/all/greecetoday/>.
3. Історія сучасної Греції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://znaimo.com.ua/%D0%86%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F_%D1%81%D1%83
4. Кризові явища в єврозоні та їх вплив на політичні трансформації в ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.niss.gov.ua/articles/772/>.
5. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>.
6. На капітанском мостике. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.greekgazeta.ru/arch>
7. Сайт Посольства України в Греції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://greece.mfa.gov.ua/ua/ukraine-gr/trade>.
8. Участь Греції в міжнародних організаціях. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://bukvar.su/mezhdunarodnye-otnoshenija/120337-Uchastie-Grecii-v-mezhdunarodnyh-organizacijah.html>.
9. Грецьке економічне диво. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

Рецензент Довгаль О.А.

УДК 338.222

Непрядка Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ КРАЇН СНД

У статті розглядаються питання доцільності розширення незалежності центрального банку. Аналізується ступінь політичної та економічної незалежності центральних банків пострадянських держав. Наводяться рекомендації щодо посилення автономії Національного банку України з метою стабілізації економіки країни.

Ключові слова: незалежність центрального банку, політична незалежність, економічна незалежність, монетарна політика, країни СНД, ринкова економіка, економічний розвиток, банківська система, індекс GMT.

Nepriadkina N.V.

CENTRAL BANK INDEPENDENCE CIS COUNTRIES

The expediency of central bank independence expansion is viewed in the article. Political and economic independence of the central banks of post-soviet countries is analyzed. Recommendations to strengthen the autonomy of the National Bank of Ukraine in order to stabilize the economy of the country are suggested.

Keywords: independence of the central bank, political independence, economic independence, monetary policy, CIS, market economy, economic development, banking system, GMT index.

Непрядкина Н. В.

НЕЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН СНГ

В статье рассматриваются вопросы целесообразности расширения независимости центрального банка. Анализируется степень политической и экономической независимости центральных банков постсоветских государств. Приводятся рекомендации по усилению автономии Национального банка Украины с целью стабилизации экономики страны.

Ключевые слова: независимость центрального банка, политическая независимость, экономическая независимость, монетарная политика, страны СНГ, рыночная экономика, экономическое развитие, банковская система, индекс GMT.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Актуальність дослідження незалежності центральних банків країн СНД визначається тим, що, на думку багатьох економістів, вона є важливою умовою успішного розвитку ринкової економіки. Ефективність економіки будь-якої країни обумовлена стабільністю національної валюти, низькими темпами інфляції, надійністю банківської системи тощо. Питання щодо впливу незалежності органів монетарного регулювання на досягнення зазначених цілей є дискусійним у світовій економічній теорії та практиці протягом тривалого часу. Масштабна криза, що вразила світову економіку в 2007-2009 рр., ще сильніше загострила проблему незалежності центральних банків, які значно пом'якшили грошово-кредитну політику для подолання рецесії. У міру виходу з кризи для

забезпечення стабільності фінансової системи постане необхідність у здійсненні жорсткої монетарної політики, що значно легше зробити незалежним центральним банком. Крім того, незалежність центрального банку підвищує довіру економічних агентів до здійсненої ним політики, що є особливо важливим у кризових умовах.

Ряд країн Східної Європи вже вжили заходів, щоб наблизити статус своїх банків до європейських стандартів. Проте через відмінності в поглядах влади в колишніх радянських республіках на необхідний рівень незалежності центральних банків і грошово-кредитну політику, реформи органів грошово-кредитного регулювання в цих країнах призвели до різних результатів. Положення центральних банків у країнах СНД варіює від абсолютної залежності від виконавчої влади до відносної автономії у прийнятті рішень. Тому доцільним є дослідження незалежності центральних банків та її вплив на економічні процеси цих держав, в тому числі України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання незалежності центрального банку та її вплив на фінансову стабільність багатьох країн світу вивчалось такими фахівцями, як А. Алесіна, М. Арнон, С. Вебб, Дж. Бернард, В. Гріллі, Д. Князев, Т. Косова, Д. Масціандро, Л. Саммерс, Т. Сліпченко, Г. Табелліні, П. Трунін, А. Цукерман тощо. Разом з тим проблеми визначення незалежності центральних банків країн СНД недостатньо висвітлені у наукових джерелах, що обумовило вибір напрямку й мети дослідження.

Ціль статті. Визначення ступені політичної та економічної незалежності центральних банків пострадянських держав та розробка рекомендацій щодо посилення автономії Національного банку України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів Останнім часом у всьому світі спостерігаються істотні зміни в роботі центральних банків (ЦБ). Відтак, зростає незалежність центральних банків (НЦБ) при прийнятті рішень у сфері грошово-кредитної політики. Тільки в 90-х роках минулого століття 34 держави (22 серед яких — члени ОЕСР) ініціювали законодавчі зміни, спрямовані на посилення оперативної незалежності своїх центробанків [1].

Як теоретичні дослідження, так і міжнародний досвід свідчать, що країни з більш незалежним центробанком, як правило, домагаються кращих результатів економічної політики. При цьому нижчий рівень інфляції досягається з меншими втратами для економічного зростання та зайнятості. Водночас, щоб процес прийняття рішень у сфері грошово-кредитної політики був демократичним, така незалежність має підкріплюватись чітким і ефективним механізмом підзвітності ЦБ. Цілі та політика центробанку повинні бути чітко визначені законодавчо та бути прозорими.

Проведений аналіз показав наявність переваг та недоліків функціонування незалежного центрального банку (табл. 1). Основний аргумент на користь більш незалежного центрального банку полягає в тому, що для підтримки довгострокових темпів економічного зростання необхідно забезпечити цінову стабільність. При цьому незалежний центральний банк має менше стимулів для генерування інфляції, ніж уряд.

Таблиця 1

Переваги та вади НЦБ

Переваги	Вади
Забезпечення цінової стабільності	Перешкоди до здійснення ефективної координації фінансової політики
Скорочення державного бюджетного дефіциту	Перешкоди до здійснення ефективної координації монетарної політики
Сприяння збільшенню зайнятості та виробництва	
Підвищення довіри до монетарної політики	
Зменшення невизначеності при прийнятті економічних рішень	
Уникнення появи інформаційної асиметрії	
Вплив на стабільність фінансової системи	
Сприяння економічному зростанню у довгостроковому періоді	
Підвищення гнучкості реакції на економічні шоки	

Джерело: складено автором за даними [2; 3]

Незалежність ЦБ також збільшує можливості для запобігання ефекту фіскального домінування монетарної політики (коли за рахунок вищої інфляції збільшується платоспроможність уряду), що покладає на уряд велику фіскальну відповідальність.

Доцільність розширення незалежності центрального банку підтверджується результатами ряду досліджень (див. 3).

По-перше, існує негативна кореляція (зворотна залежність) між НЦБ і інфляцією на довгострокових проміжках часу. Тобто низькі рівні інфляції з більшою часткою ймовірності спостерігатимуться в країнах із незалежним центральним банком, ніж у країнах, де ЦБ є об'єктом жорсткого контролю з боку держави.

По-друге, існує негативна кореляція між НЦБ і рівнем бюджетного дефіциту (у % ВВП) у довгостроковій перспективі. Тобто країни з незалежним ЦБ мають, як правило, менший рівень бюджетного дефіциту.

По-третє, не спостерігається кореляції між незалежним статусом ЦБ і динамікою економічного зростання. Іншими словами, виробництво та зайнятість у середній і довгостроковій перспективі не скорочуються в результаті надання більшої незалежності ЦБ.

Основні докази проти наділення ЦБ більшою автономією базуються швидше на політичних, ніж на економічних аргументах. З огляду на це слід зазначити, що «незалежність» ЦБ не означає нівелювання його «підзвітності». Навіть центральні банки, які мають найбільш незалежний статус (Нідерланди, Люксембург, Австрія, Бельгія, Франція тощо) [4], є в тій чи іншій формі підзвітними перед законодавчою гілкою влади, яка, у свою чергу, має право змінювати законодавство, що регулює діяльність ЦБ.

Інший аргумент «проти» полягає в тому, що незалежний центральний банк перешкоджатиме ефективній координації фіскальної та монетарної політики. Насправді ж НЦБ, основним завданням якого є контроль над інфляцією, сприятиме досягненню фіскальної стабільності та економічного зростання в довгостроковій перспективі.

У загальному вигляді незалежність ЦБ можна визначити як його законодавчо закріплену інституціональну спроможність здійснювати монетарну політику незалежно від директив, інструкцій та інших форм втручання з боку уряду, галузевих лобі та інших груп інтересів.

Поняття інституціональної незалежності ЦБ включає дві основні категорії — цільової та інструментальної незалежності.

Цільова незалежність надає ЦБ право самостійно визначати власні цілі. Визначення єдиної мети або, як мінімум, чітке формування основної мети політики створює кращі передумови для забезпечення звітності ЦБ про її результати.

Інструментальна незалежність полягає в можливості ЦБ використовувати повний спектр інструментів монетарної політики без обмежень із боку органів державної влади.

Питання, чи потрібно наділити ЦБ повною незалежністю, безпосередньо пов'язане з проблемою забезпечення його підзвітності та прозорості. Вочевидь, підзвітність досягається важче, коли ЦБ самостійно вибирає (і змінює) власні завдання і неможливість досягнення однієї мети (наприклад, цінової стабільності) може виправдовувати більшу пріоритетність іншої (наприклад, пов'язаної з обмінним курсом, платіжним балансом, зайнятістю, стабільністю фінансового сектора).

Тому ЦБ не повинен мати право самостійно обирати власні цілі щодо здійснення політики. Водночас мета, встановлена ззовні, має бути підкріплена його повною інструментальною незалежністю.

Досвід країн з ринковою економікою доводить, що природним доповненням незалежності центрального банку є його підзвітність. Йдеться, по-перше, про підзвітність перед широкою громадськістю і, по-друге, підзвітність перед демократично узаконеними інститутами, як правило, перед парламентом, а у певних випадках (наприклад, коли встановлені конкретні цілі політики) — і перед урядом.

Забезпечення прозорості означає відкритість процесу прийняття внутрішніх рішень, роз'яснення того, як за допомогою різноманітних інструментів монетарної

політики ЦБ виконує свої завдання. Прозорість потребує чіткого формулювання стратегії монетарної політики та своєчасної публікації всіх статистичних даних і прогнозів, на яких ЦБ ґрунтує свої рішення.

Прозорість і стратегія ефективної комунікації мають вирішальне значення для формування очікувань фінансового співтовариства щодо політичного курсу ЦБ, а також інфляційних очікувань. Лише шляхом успішного впливу на очікування та вжиття відповідних заходів центральний банк може зміцнити довіру до себе й підтримати свою реальну незалежність.

Для кожної країни оптимальний рівень незалежності центрального банку встановлюється в залежності від політичної стабільності в країні та національних традицій. Тому однозначної відповіді на питання, на скільки незалежним повинен бути ЦБ в тій чи іншій країні немає. Проте дане питання є досить актуальним в контексті сучасних тенденцій в державному регулюванні економіки.

Вивченням незалежності центральних банків займалась значна кількість учених, в результаті чого на сьогодні можна виділити такі основні індекси оцінки незалежності ЦБ:

1. Індекс Цукермана – розроблений трьома вченими А. Цукерманом, С. Вебом і Б. Неяпті в 1992 році. Змінні цього індексу об'єднані в 4 групи: кадрова автономія, розробка грошово-кредитної політики, її цілі та обмеження на фінансування державного бюджету.

2. Індекс GMT – розроблений у 1991 вченими В. Гріллі, Д. Масціандро і Г. Табелліні. Він включає в себе два під-індекси, що відображають політичну та економічну незалежність центрального банку.

3. Індекс Ейффінгера-Шалінга – названий за іменами його розробників. Він включає три змінні: розробка грошово-кредитної політики, участь представників уряду в раді центрального банку і призначення його керівництва

4. Індекс підзвітності центрального банку – запропонований економістами Банку Англії. Цей індекс враховує 4 показники: зовнішній моніторинг діяльності центрального банку з боку парламенту; публікація протоколів засідання комітету з грошово-кредитної політики; оголошення звітів про результати грошово-кредитної політики; процедура вирішення конфліктів між центральним банком та урядом.

5. Індекс Алесіні і Саммерса – запропонований у 1993 році двома дослідниками незалежності центральних банків Алесіною і Саммерсом. Методика оцінки де в чому подібна до методики GMT, але в порівнянні з нею є більш м'якою [5-8].

Результати проведеної оцінки незалежності окремих центральних банків пострадянських країн за методикою GMT отримані такі (табл. 2; 3).

Таблиця 2

GMT-індекс політичної незалежності ЦБ країн СНД

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	Сума
Киргизія	1	1	1	1	1	1	1	1	8
Азербайджан	1	0	1	0	1	1	1	1	6
Вірменія	1	1	1	0	1	0	1	1	6
Таджикистан	1	0	1	0	1	1	1	1	6
Росія	1	0	1	0	1	0	1	1	5
Україна	1	1	1	0	0	1	1	1	6
Узбекистан	1	0	1	0	0	1	1	1	5
Туркменістан	0	1	0	1	1	0	1	1	5
Білорусія	1	0	1	0	0	0	1	1	4
Казахстан	1	1	0	1	0	0	1	0	4
Молдова	1	1	1	1	0	0	1	0	5

Джерело: складено автором за даними [3; 5]

Зазначимо, що оцінка політичної незалежності в рамках GMT - індексу ґрунтується на таких критеріях:

- голова ЦБ призначається без втручання уряду;

- голова ЦБ призначається на строк більший, ніж 5 років ;
- рада директорів ЦБ призначається без участі уряду;
- рада директорів ЦБ керує банком більше 5 років;
- немає необхідності в обов'язковій присутності представників уряду в раді директорів банку;
- відсутність необхідності у схваленні урядом рішень у сфері грошово-кредитної політики;
- центральний банк за законом зобов'язаний прагнути до стабільності цін як однієї з пріоритетних цілей ;
- є законодавчі норми, що посилюють позиції центрального банку у разі конфлікту з урядом.

Таблиця 3

GMT-індекс економічної незалежності ЦБ країн СНД

Країна	1	2	3	4	5	6	7	Сума
Киргизія	1	1	1	1	1	1	0	6
Азербайджан	0	0	1	1	1	1	0	4
Вірменія	0	1	1	1	0	1	0	4
Таджикистан	1	1	1	1	1	1	0	6
Україна	0	0	0	0	1	1	0	2
Узбекистан	0	0	1	1	0	1	0	3
Росія	1	1	1	1	1	1	0	6
Туркменістан	1	1	1	1	1	1	0	6
Молдова	0	1	1	1	1	1	0	5
Білорусія	0	0	0	0	1	1	0	2
Казахстан	1	1	1	1	0	1	2	7

Джерело: складено автором за даними [3; 5]

Економічна незалежність ЦБ в рамках GMT - індексу ґрунтується на таких критеріях:

- не існує автоматичної процедури видачі кредитів уряду;
- якщо є можливість видачі кредиту уряду, то уряд може отримати його лише за ринковою ставкою;
- кредити уряду видаються на певний строк;
- кредити, що видаються уряду, мають обмежений розмір;
- центральний банк не є учасником первинного ринку державного боргу;
- ЦБ самостійно встановлює власні процентні ставки (без узгодження з урядом);
- центральний банк не несе відповідальності за нагляд за банківським сектором (у цьому випадку ЦБ присвоює в рамках розрахунку GMT-індексу 2 бали) або ця відповідальність розділена з іншим органом державної влади (присвоюється 1 бал).

Індекси розраховуються таким чином: у разі, якщо виконано умову, за цей пункт ЦБ отримує 1 бал і 0 балів - в іншому випадку. Політичний та економічний індекси - це сума відповідних компонентів, яка коливається в межах від 0 до 8. Підсумковий індекс представлений сумою політичного та економічного індексів (табл. 4, рис. 1).

Таблиця 4

Загальний GMT-індекс незалежності ЦБ країн СНД

Країна	Політична незалежність	Економічна незалежність	Сума
Киргизія	8	6	14
Азербайджан	6	4	10
Вірменія	6	4	10
Таджикистан	6	6	12
Україна	6	2	8
Узбекистан	5	3	8
Росія	5	6	11
Туркменістан	5	6	11
Молдова	5	5	10
Білорусія	4	2	6
Казахстан	4	7	11

Джерело: складено автором за даними [3; 5]

Отже, найбільш незалежними, як з політичної, так і з економічної точки зору, виявилися банки країн Центральної Азії (окрім Узбекистану) та Росії. Найменшою незалежністю характеризуються центральні банки Білорусії та України (рис. 1).

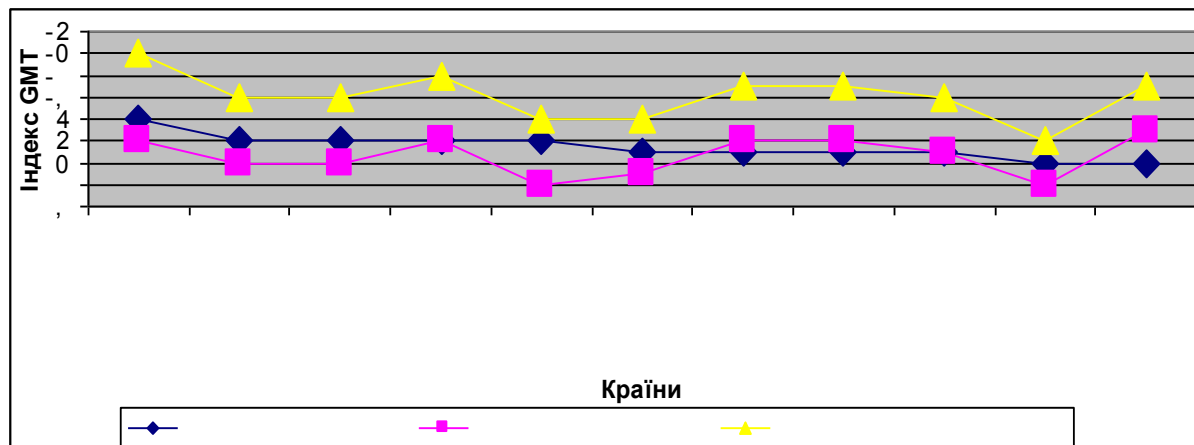


Рис. 1. Незалежність центральних банків пострадянських держав

Аналізуючи організаційну структуру НБУ, можна сказати, що його реальна незалежність та можливість ефективного формулювання й проведення монетарної політики дещо обмежується тим фактом, що Голова НБУ не є одночасно Головою Ради, а обирається її членами. Також знижує політичну незалежність й те, що члени Ради можуть бути достроково звільнені Президентом або Верховною Радою. Неодноразово спостерігалися факти втручання в діяльність НБУ як з боку Президента, так і секретаріату, політичних партій. Тому НБУ не є незалежною структурою, на жаль, він втягнутий в політику, інколи через певні схеми - в комерцію.

З метою посилення автономії центрального банку України 15.07.2010 р. Президент України підписав Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Національного банку України". Його положення спрямовані на створення правових засад для посилення інституційної, економічної та політичної незалежності НБУ одночасно з підвищенням вимог до його керівників. Членами ради не зможуть бути депутати рад будь-якого рівня, керівники держструктур і органів державної влади (якщо з дня звільнення не минув рік), керівники і члени керівних органів політичних партій, правління підприємств і банків. У документі зазначено, що завдання з рефінансування банків, галузей економіки, Нацбанк вирішує тільки за умови дотримання цінової стабільності.

Основні проблеми законодавчого забезпечення незалежності НБУ (формальна незалежність):

- стабільність цін не є однозначно первинною метою Національного банку України;
- посада голови НБУ не захищена законодавчо, як це має бути в контексті надання йому імунітету проти політичного тиску;
- роль правління чітко не врегульована законодавчо;
- не виключається можливість прямого впливу політичних органів влади (за допомогою членів Ради НБУ);
- фінансова незалежність НБУ ставиться під загрозу незадовільним порядком розподілу його прибутку;
- поточний розподіл повноважень між Радою та правлінням НБУ відносно того, хто здійснює економічні дослідження, несприятливий для незалежності та довіри до центрального банку.

Практика та умови здійснення грошово-кредитної політики містять такі основні недоліки:

— нині відсутній доведений факт існування політичних конфліктів, які були б відомі громадськості та які виграв би НБУ. Проте репутація «консервативного центрального банку», відданого цілям підтримки цінової стабільності, створюється лише за допомогою такого досвіду;

— НБУ в минулому не досяг успіху в розробці послідовної робочої стратегії грошово-кредитної політики, наприклад, щодо планування та управління деякими монетарними агрегатами, або безпосереднього таргетування інфляції, що дало б змогу громадськості — коли наміри належним чином до неї донесено — скласти уявлення, чи відповідають фактичні рішення НБУ заявленим цілям його політики;

— відсутність досить місткого ринку державних цінних паперів із тривалим терміном погашення жорстко обмежує фактичну незалежність центрального банку у виборі відповідних інструментів;

— на практиці застосовуються менш жорсткі обмеження кредитування уряду, ніж передбачено законом;

— визнання пріоритетності фіксації обмінного курсу замість таргетування цінової стабільності.

Таким чином, стабільність цін у сенсі збереження внутрішньої купівельної спроможності гривні в середньостроковій перспективі, розрахованої за індексом купівельної спроможності (вартості життя), має стати основною метою НБУ. Будь-які інші цілі, такі, як забезпечення стабільності зовнішньої вартості національної валюти, стабільності банківської системи, підтримка економічної політики уряду, варто розглядати лише у разі, якщо їхнє виконання не ставить під загрозу досягнення первинної.

Деякі нинішні повноваження Ради НБУ (зокрема з розробки основ грошово-кредитної політики, прогнозування, права вето) мають бути передані правлінню. Члени Ради та члени правління не можуть активно займатися політикою, бути членами парламенту чи членами уряду. Голова НБУ та інші члени органів, відповідальних за прийняття його рішень (Рада, правління), мають бути захищені від звільнення з посади. Вимоги до звільнення повинні бути чітко обмежені: не відповідає кваліфікаційним умовам, необхідним для виконання посадових обов'язків; не може виконувати обов'язки впродовж більш як шести місяців; визнаний винним у скоєнні серйозного (кримінального) злочину. Механізм розподілу прибутку НБУ необхідно зафіксувати законодавчо. Крім того, мають бути встановлені прозорі процедури вирішення конфліктів між урядом і Нацбанком України.

Рекомендації з посилення фактичної незалежності НБУ, які не потребують змін у законі:

— впровадження прямого таргетування темпів інфляції;

— прогнози інфляції НБУ та результати їх регулярного перегляду мають оприлюднюватися;

— засідання правління з питань грошово-кредитної політики мають проводитися регулярно, а їх результати — широко висвітлюватися;

— НБУ має чинити наполегливий тиск на уряд із метою розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів різних термінів погашення.

Крім того, з огляду на євроінтеграційну спрямованість України, місце, роль і правові засади діяльності центрального банку необхідно привести у відповідність із принципами ЄС. Відповідно до консолідованої версії Договору про заснування Європейської Спільноти, який вважають основним актом європейського права стосовно врегулювання питання незалежності центрального банку, незалежність є комплексним поняттям і передбачає сукупність інституціональної, особистої, функціональної та фінансової незалежності.

Інституціональна незалежність полягає у закріпленні на законодавчому рівні положення, згідно з яким центральний банк є самостійним і незалежним державним

органом (визначення статусу банку). Відповідно до статті 9 Статуту Європейської системи центральних банків і Європейського центрального банку (Статут), який є додатком до Договору, Європейський центральний банк (ЄЦБ) є юридичною особою і повинен мати в кожній із держав-членів найширшу правоздатність, яка надається юридичним особам відповідно до законодавства цих країн. Зокрема, він може набувати і відчужувати рухоме і нерухоме майно та бути стороною в судовому процесі. Статтею 109 Договору зобов'язано кожну державу-члена забезпечити найпізніше долати створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) сумісність її національного законодавства, у тому числі статуту центрального банку, із цим Договором та Статутом ЄСЦБ. Згідно зі статтею 116 Договору кожна держава—член ЄС повинна гарантувати незалежність центрального банку відповідно до вимог статті 109.

Особиста незалежність Центрального банку передбачає створення умов для неухильного виконання його працівниками своїх обов'язків. На практиці це означає особливий порядок призначення та звільнення працівників (особливо керівного складу) і заборону займатися їм комерційною діяльністю. Згідно зі статтею 14 Статуту Голова ЄЦБ може бути звільнений лише у тому разі, коли він не відповідає посадовим вимогам або визнаний винним у серйозних правопорушеннях. Також передбачено, що статuti національних центральних банків повинні визначати строк повноважень Голови Центробанку тривалістю не менше 5 років. Відповідно до статті 11 Статуту члени керівних органів центральних банків не можуть обіймати будь-яку іншу оплачувану або неоплачувану посаду, хіба що Керівна Рада зробить поодинокий виняток.

Функціональна незалежність полягає у виконанні центральними банками своїх функцій самостійно без втручання будь-яких органів державної влади і зокрема уряду. Якщо політика уряду загрожує виконанню основного завдання центрального банку, він не повинен її підтримувати. Заборона втручання інших інститутів у діяльність центрального банку закріплена статтею 108 Договору. Так, здійснюючи повноваження, завдання та обов'язки, що на них покладають Договір та Статут ЄСЦБ, ЄЦБ, національним центральним банкам та будь-яким членам їхніх органів, уповноважених ухвалювати рішення, не належить звертатися за вказівками або виконувати вказівки інституцій чи органів Спільноти, будь-якого уряду держави-члена чи будь-якого іншого органу. Інституції та органи Спільноти й уряди держав-членів беруть на себе зобов'язання поважати цей принцип і не прагнути впливати на членів органів ЄЦБ чи національних центральних банків, уповноважених приймати рішення, під час виконання їхніх завдань. Аналогічна норма є також у статті 7 Статуту.

Фінансова незалежність центральних банків визначається достатністю власних фінансових ресурсів, необхідних для виконання їх функцій, реалізації відповідних програм і забезпечення високого рівня заробітної плати працівників. До фінансової незалежності відносять право на перевірку банку незалежними аудиторами і право самостійно формувати власний кошторис. Згідно зі статтею 27 Статуту незалежні аудитори, рекомендовані Керуючою радою і схвалені Радою, мають проводити аудиторську перевірку бухгалтерської звітності ЄЦБ і національних центральних банків.

Висновки. Формально більшість країн СНД мають політично та економічно автономні центральні банки. Проте, макроекономічна незбалансованість, прагнення уряду отримувати кредити центральних банків і нерозвинена фінансова система створюють таке середовище, яке призводить до зниження ступеня незалежності центральних банків. З огляду на євроінтеграційну спрямованість України, місце, роль і правові засади діяльності центрального банку необхідно привести у відповідність із

принципами ЄС, та на законодавчому рівні закріпити інституціональну, особисту, функціональну та фінансову незалежність НБУ.

Список використаних джерел:

1. Сколотяний Ю. Про що кажуть експерти / Юрій Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2007. - №4. [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/pro_scho_kazhut_eksperti.html. Назва з екрану.
2. Центральний банк і грошово-кредитна політика. Навч. посіб./ За ред. Косової Т. Д. Папаїки О. О. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
3. Трунин П. В., Князев Д. А., Сатдаров А. М. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и Восточной Европы - М.: ИЭПП, 2010. – 72 с.
4. Arnone M., Bernard J. Laurens, Jean-Francois Segalotto and Martin Sommer. Central Bank Autonomy: Lessons from Global Trends. IMF working paper 07/88. 2007.
5. Alesina A., Summers L. Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence // Journal of Money Credit and Banking. May 1993. P. 151–162.
6. Parkin B. Central Bank Laws and Monetary Policy. Department of Economics, University of Western Ontario. 1988.
7. Eijffinger S.C.W., Schaling E. Central Bank Independence in Twelve Industrial Countries // Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review. 1993.
8. Grilli V., D. Masciandaro, G. Tabellini. Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in the Industrial Countries // Economic Policy. 1991. Vol. 13. P. 341–392.
9. Cukierman A. Central Bank Independence and Monetary Policymaking Institutions - Past, Present and Future // Central Bank of Chile Working Paper № 360. April 2006.

Рецензент Довгаль О.А.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:711.4

Аверкина М. Ф., к.е.н., докторант
кафедри менеджменту та маркетингу
Луцький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ МІСТА

Стаття присвячена розгляду питання щодо формування стратегічних засад управління стійким розвитком міста. Автором сформовано етапи розроблення стратегії забезпечення стійкого розвитку міста та розроблено її організаційне супроводження.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, стійкий розвиток міста, соціо-еколого-економічні ресурси

Averkyna M.F.

STRATEGIC MANAGEMENT OF URBAN SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article is devoted to issue of designing of strategic principles in urban sustainable development's management. The author has formed development phases of the strategy ensuring urban sustainable development and has developed its organizational support.

Keywords: strategic management, strategy, urban sustainable development, socio-ecological and economic resources

Averkyna M. F.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДА

Статья посвящена рассмотрению вопроса о формировании стратегических основ управления устойчивым развитием города. Автором сформированы этапы разработки стратегии обеспечения устойчивого развития города и разработано ее организационное сопровождение.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия, устойчивое развитие города, социо-эколого-экономические ресурсы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями. Загострення проблем щодо раціонального використання соціо-еколого-економічних ресурсів, їх відтворення та досягнення прийнятного стану соціо-еколого-економічної безпеки потребують від органів місцевого самоврядування у пошуку нових та удосконаленні існуючих підходів до управління стійким розвитком міст. У зв'язку із зазначеним, все більшої популярності набуває стратегічне управління стійким розвитком міста, яке сприяє місцевій владі підвищувати інвестиційну привабливість міста, раціонально та якісно розподіляти ресурси, покращувати рівень безпеки в місті. Разом з тим, органи місцевого самоврядування нашої держави впродовж останнього десятиліття досить активно впроваджують стратегії, стратегічні плани та інші документи стратегічного характеру розроблені переважно американськими, європейськими та російськими фахівцями, використовуючи допомогу громадських організацій. Однак, якість переважної більшості таких документів залишається не на високому рівні, містять недоліки та практично відсутні вдалі результати їх реалізації. Означені тенденції зумовлюють потребу у розробленні стратегічних засад управління стійким розвитком міста.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретико-методологічні засади стратегічного управління розвитком міст активно вивчаються такими вченими як: С. Богачовим, О. Бойко-Бойчуком, З. Герасимчук, О. Карим, О. Карловою, А. Мельник, М. Мельниковою, Г. Монастирським, А. Лукьянченко. Проте недостатньо уваги приділено формуванню стратегічних засад управління стійким розвитком міста.

Цілі статті. Мета статті полягає у розробленні стратегічних засад забезпечення стійкого розвитку міста.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Доцільність використання стратегічного управління щодо забезпечення стійким розвитком міст детерміновано наступними чинниками: в нинішніх умовах лише вибудовується нова практика управління містами, яка недостатньо вивчена та теоретично обґрунтована; сучасна система управління розвитком міста багато в чому є продовженням існуючої до 90-х років системи адміністративного управління містами, яка не відповідає умовам забезпечення стійкого розвитку міста; існуюча в розвинених країнах світу система управління містами розроблена з врахуванням забезпечення стійкого розвитку; особливістю сучасної ситуації управління розвитком міста є жорстка обмеженість ресурсів (соціо-еколого-економічних) і необхідність не лише забезпечувати оперативне управління містом, але і брати на себе функції стратегічного управління, які забезпечують середньострокову та довгострокову перспективу міста.

Нами встановлено, що стратегічне управління розглядають як з позиції діяльності, процесу або їх сукупності, або ж як системи управління. На нашу думку, стратегічне управління – управлінський процес, який опираючись на людський потенціал, як основу управління, орієнтує свою діяльність на потреби жителів міста, гнучко реагує та здійснює своєчасні зміни в місті, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяє досягти стійкого розвитку міста, що в сукупності дає змогу виживати місту в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей.

Предметом стратегічного управління є «майбутнє міста», в якому враховуються інтереси і цілі більшості суб'єктів і стейкхолдерів міста. Стратегічне управління вибудовується через визначення цілей в руслі забезпечення стійкого розвитку міста, що вимагає розроблення стратегії.

Згідно з механічним підходом стратегія є певним взірцем, за яким формується стабільна конфігурація таких елементів організації, як сфери діяльності, організаційна структура, процеси прийняття рішень, а також засади взаємодії із зовнішнім середовищем, особливо споживачами та постачальниками. [1, с. 22],

Розроблення стратегії забезпечення стійкого розвитку міста повинне, перш за все, починатись із визначення цілей, суб'єктів та об'єктів забезпечення стійкого розвитку міста, що власне і підтверджується С. Богачовим, М. Мельниковою, А. Лукьянченко [2, с. 23-24], Г. Монастирським [3, с. 258]. Цілі забезпечення стійкого розвитку міста впливають із визначення стійкого розвитку міста. Ми пропонуємо під розвитком міста на засадах стійкості розуміти позитивні, кількісні, якісні, спрямовані, необоротні зміни у процесі постачання–виробництва–розподілу–споживання, які дозволяють адаптуватись до впливу ендо- та екзогенних чинників, забезпечити підвищення темпів відтворення ресурсів відносно темпів їх споживання, при цьому не порушуючи соціо-еколого-економічної безпеки (шляхом) досягнення рівноваги між споживанням (використанням) та відтворенням соціо-еколого-економічних ресурсів.

У зв'язку із зазначеним, основні цілі, які пов'язані із забезпеченням стійкого розвитку міста повинні спрямовуватись на раціональне використання соціо-еколого-економічних ресурсів та їхнє розширене відтворення не порушуючи стану соціо-еколого-економічної безпеки.

На другому етапі ми пропонуємо здійснювати визначення рівня стійкого розвитку міста, а саме: оцінка стану стійкого розвитку міст (оцінюється використання та відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, стан соціо-еколого-економічної безпеки), оцінка логістизації розвитку міст та оцінка ефективності забезпечення стійкого розвитку міст.

Наступним етапом є розроблення стратегічних засад управління стійким розвитком міста. На цьому етапі передбачається формування «дерева цілей» забезпечення стійкого розвитку міста і розроблення стратегії забезпечення стійкого розвитку міста. При розробленні «дерева цілей» варто враховувати наступні принципи забезпечення стійкого розвитку міста: ефективне господарювання соціо-еколого-

економічної підсистеми в місті; управління економічною, екологічною та соціальною підсистемами; забезпечення відтворювальних процесів; збалансування інтересів та усунення протиріч в процесі виробництва; раціональне використання та збереження ресурсів у процесі виробництва; здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, екологічна відповідальність за економічну безпеку; соціо-еколого-економічна єдність; задоволення потреб суспільства; досягнення прийнятного стану екологічної безпеки.

Метою четвертого етапу є визначення методів та інструментів впливу на забезпечення стійкого розвитку міста. До методів механізму забезпечення стійкого розвитку міста нами віднесено: бюджетне, податкове, кредитно-грошове регулювання; планування і прогнозування; інвестування; матеріальне стимулювання; цільове фінансування; фінансова підтримка; ціноутворення. Відповідно систему інструментів формують: нормативно-правові акти, ставки оподаткування, субвенції, дотації, макроекономічні плани й цільові комплексні програми, ліцензії, квоти.

На наступному етапі здійснюється реалізація стратегії забезпечення стійкого розвитку міста, що передбачає планування розробки прогнозів, програм розвитку міст, використання фінансово-бюджетних та грошово-кредитних засобів підтримки розвитку міста, активізацію підприємницької діяльності, розвиток інфраструктури міста.

Заключним етапом є контроль, який повинен забезпечувати якісний зворотній зв'язок. Цей етап передбачає систематичний контроль за виконанням запропонованої стратегії у відповідності із принципами забезпечення стійкого розвитку міста, оцінку результатів реалізованої стратегії та коригування результатів реалізації стратегії забезпечення стійкого розвитку міста. Необхідність такого етапу в процесі формування стратегії забезпечення стійкого розвитку обумовлена тим, що постійна поява нових обставин змушує регулярно вносити коригування внаслідок чого довгостроковий напрямок розвитку міста може бути змінений, а завдання сформованих програм можуть бути переглянуті. Зміна прогнозу розвитку міста, нові цілі та динамічність процесів системи міста спричиняють і коригування стратегії.

Необхідною умовою реалізації стратегії забезпечення стійкого розвитку міста є його організаційне супроводження, яке представлено на рис. 1. Інститути міста виступають координаційною групою реалізації принципів забезпечення стійкого розвитку міста, до таких інститутів нами віднесено: міську раду, міське господарство, громадські організації, регіональні фінансові компанії, бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, благодійні фонди, венчурні та гарантійні фонди, вищі навчальні заклади. Робочою групою (департамент забезпечення) повинні визначатись стратегічні орієнтири та завдання щодо забезпечення стійкого розвитку міста, розробляти пропозиції щодо нормативно-правового забезпечення стійкого розвитку міста та здійснюватись ресурсне забезпечення діяльності департаменту стійкого розвитку міста.

При цьому фахівці-аналітики повинні збирати та обробляти інформацію щодо стійкості системи міста і здійснювати контроль вихідної інформації за результатами роботи механізму забезпечення стійкого розвитку міста. Завданням фахівців-маркетологів полягає в моніторингу зовнішнього середовища розвитку міста та дослідженні зарубіжного досвіду забезпечення стійкого розвитку міста. Проект-менеджери покликані обґрунтовувати інструменти механізму забезпечення стійкого розвитку міста, пошук можливих напрямів і розробок необхідних інструментів з метою забезпечення стійкого розвитку міста та впровадження затверджених інструментів означеного механізму. Взаємозв'язки між фахівцями і керівництвом департаменту повинні бути зворотними, що свідчитиме про безперервність функціонування механізму забезпечення стійкого розвитку міста.

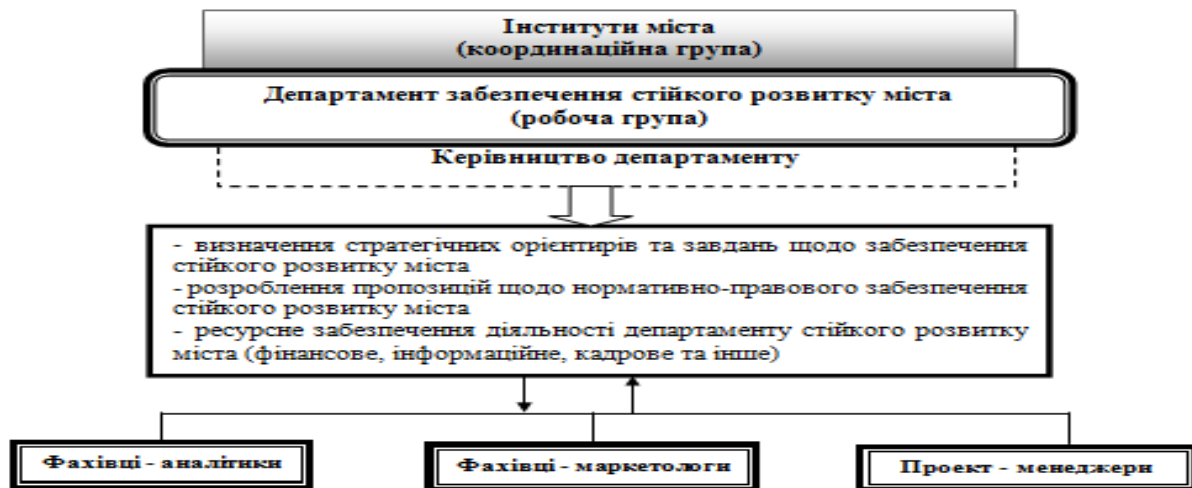


Рис.1. Організаційне супроводження стратегії забезпечення стійкого розвитку міста

Висновки. Стратегічне управління стійким розвитком міст сприятиме: позитивним якісним змінам в процесі постачання–виробництва–розподілу–споживання; узгодження відносини між органами державного управління, органами місцевого самоврядування, бізнесу та громадою міста; забезпечення процесів відтворення ресурсів та регулювання потоків в місті; підвищення ефективності використання усіх наявних ресурсів міста; забезпечення належного рівня доступності жителів міста до базових інфраструктур та покращення умов їхнього проживання; сприяння формуванню належних умов для розвитку бізнесу; покращення та підвищення фінансових можливостей місцевих бюджетів; підвищення рівня інвестиційно-інноваційної активності та привабливості міста; забезпечення належного екологічного стану в міста.

Список використаних джерел :

1. Карий О. Комплексний розвиток міст: теорія та методологія стратегічного планування: монографія / О. Карий. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 308 с.
2. Богачев С. В. Проблемы стратегического развития города : теория и практика : Монография. / С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко и др.; Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк : изд-во «Вебер» (Донецкое отделение), 2009. – 270 с.
3. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : Монографія. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2010. – 464 с.

Рецензент Матвійчук Л.Ю.

УДК 339.922

Черчик Л.М., д.е.н., професор

Бегун С.І., к.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі українки

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВОЛИНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В статті здійснено статистичне дослідження зовнішньоекономічної діяльності Волинської області, виявлено основні тенденції, характерні риси, проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічного сектора регіону.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність регіону, методи статистичного аналізу зовнішньоекономічної діяльності, показники та характеристики ЗЕД.

Черчик Л.Н., Бегун С.И.

STATISTICAL RESEARCH FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE VOLYN REGION

The article made a statistical study of foreign economic activity of Volyn region, the main tendencies, characteristics, problems and prospects of the region's external sector.

Keywords: foreign economic activity of the region, the methods of statistical analysis of foreign trade operations, performance and characteristics of foreign trade.

Cherchyk L.M., BegunS.I.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье осуществлено статистическое исследование внешнеэкономической деятельности Волынской области, выявлены основные тенденции, характерные черты, проблемы и перспективы развития внешнеэкономического сектора региона.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность региона, методы статистического анализа внешнеэкономической деятельности, показатели и характеристики ВЭД.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У контексті розвитку світової економіки, що характеризується інтеграцією і зростаючою глобалізацією виробництва та ринків, міжнародна співпраця може допомогти національній економіці пристосовуватися до нових економічних реалій. Тому одним із рушійних чинників, що впливають на рівень світового прогресу і розвиток економіки будь-якої країни, є міжнародна економічна співпраця. Активізація розвитку міжнародних економічних зв'язків сприяє економічному зростанню країн світової співдружності, підтримці та укріпленню мирних взаємовідносин, зниженню міжнародної напруги та утворенню системи міжнародної безпеки.

Нині склалася ситуація, коли активізація зовнішньої торгівлі стала необхідною умовою оздоровлення національної економіки, тому зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) повинна бути спрямована на вирішення конкретних завдань: зменшення зовнішньої заборгованості, забезпечення імпорتنих потреб, оптимальної реалізації експортних можливостей, структурної перебудови господарства. При цьому регіони повинні взяти на себе частину завдань щодо організації та регулювання ЗЕД і транскордонного співробітництва. Активізація зовнішньоекономічної діяльності дозволить вивести регіон на якісно новий рівень розвитку, сприятиме інтеграції у міжнародний економічний простір, що набуває особливої актуальності в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, розв'язанню нагальних соціально-економічних проблем.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню зовнішньоекономічної діяльності присвячено чимало публікацій. Зокрема, це праці таких науковців як П. Беленького, М. Долішнього, О. Жулканич, Н. Мікули, О. Чмир та інших. Кожен із них використав власний підхід до дослідження проблем активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів, виявлено проблеми та перспективи розвитку ЗЕД на певних етапах розвитку економіки України. Системне дослідження проводили О. Гребельник, А. Мазаракі, І. Манцуров, В. Юхименко [1, 2].

Проте зовнішні геополітичні та гео економічні умови постійно змінюються, змінюються потреби, створюються нові послуги та товари, що призводить до зміни кон'юнктури зовнішніх ринків. В контексті цього існують різні суб'єктивні та об'єктивні умови розвитку ЗЕД кожного з регіонів України, які проявляють різну активність на зовнішніх ринках, що є актуальним напрямом наукових досліджень.

Цілі статті – провести статистичне дослідження зовнішньоекономічної діяльності Волинської області, виявити основні тенденції, характерні риси, проблеми та перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За сучасних умов розширення процесів глобалізації зростає роль транскордонної співпраці регіонів і відкриваються нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях та підвищення їх конкурентоспроможності. Виходячи з цілей статті, визначимо методичні підходи та етапи дослідження зовнішньоекономічної діяльності в регіоні.

1. Характеристика геополітичного середовища регіону.
2. Аналіз абсолютних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону.
3. Аналіз відносних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону.
4. Визначення показників структури ЗЕД регіону.
5. Оцінка інтенсивності та ефективності ЗЕД регіону.

Прикордонний статус регіону створює сприятливі передумови для розвитку євро регіональної моделі міжнародних взаємин. Регіон набув певного досвіду і конкретних результатів у цьому напрямі завдяки реалізації ряду заходів та проектів.

Аналіз абсолютних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону передбачає визначення тенденцій зміни обсягів та динаміки зовнішнього товарообігу, торговельного сальдо, генеральної та спеціальної торгівлі.

Показники зовнішньої торгівлі товарами відображені в табл. 1. Як бачимо, обсяги імпорту значно більші, ніж обсяги експорту, тому торговельне сальдо від'ємне. Зовнішньоторговельний оборот змінювався нерівномірно, проте в кризовий 2008 рік був найбільший за рахунок імпорту.

Таблиця 1

Показники обсягів зовнішнього товарообігу, млн. дол. США

Роки	Кількість країн-партнерів	Експорт	Імпорт	Сальдо	Зовнішньоторговельний оборот
2008	95	465,0	1307,7	-842,7	1772,7
2009	88	319,0	427,7	-108,7	746,7
2010	91	434,8	571,5	-136,7	1006,3
2011	95	646,4	1059,6	-413,2	1706
2012	100	605,8	1015,2	-409,4	1621

Характеризуючи зовнішньоекономічну діяльність Волинської області у 2012 році, слід зазначити, що за даними Держмитслужби України, обсяг експорту товарів у 2012 р. порівняно з 2011 р. зменшився на 6,2 %, імпорту – відповідно зменшився на 4,2 %. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 409,4 млн. дол.

У таблиці 2 відображено показники зовнішньої торгівлі послугами. Як бачимо, зовнішньоторговельний оборот послугами регіону незначний, проте, на відміну від товарів, переважає експорт, тому сальдо позитивне протягом всього досліджуваного періоду.

Таблиця 2

Показники зовнішньої торгівлі послугами, млн. дол. США

Роки	Кількість країн-партнерів	Експорт	Імпорт	Сальдо	Зовнішньоторговельний оборот
2008	91	40,9	57,6	-16,7	98,5
2009	82	18,5	22,7	-4,2	41,2
2010	89	29,2	27,7	1,5	56,9
2011	84	33,3	24,6	8,7	57,9
2012	92	53,4	28,4	25,0	81,8

Розглянемо відносні показники ЗЕД регіону. Динаміка експорту та імпорту визначається показниками, які характеризують темпи росту та темпи приросту. До темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків відносяться темпи росту експорту, темпи

росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту, до темпів приросту зовнішнього товарообігу – темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

До цієї групи також входять: коефіцієнт покриття імпорту експортом (визначається як відношення доходів від експорту до витрат на імпорт); індекс "умов торгівлі" (відношення експортних цін країни до її імпортних цін); індекс імпортої залежності країни або імпортна квота (частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни, характеризує рівень залежності країни від імпорту товарів та послуг); індекс чистої торгівлі (показує рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні індексу) (табл. 3).

Таблиця 3

Відносні показники зовнішньоекономічної діяльності регіону

Показники / роки	2008	2009	2010	2011	2012
1. Показники темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків					
Темпи росту експорту, %	93,38	68,59	136,31	148,65	93,72
Темпи росту імпорту, %	216,51	32,70	133,63	185,40	95,81
Темпи росту зовнішньоторговельного обороту	160,87	42,12	134,78	169,52	95,02
2. Показники темпів приросту зовнішнього товарообігу					
Темпи приросту експорту, %	-	-24,79	67,72	12,34	54,93
Темпи приросту імпорту, %	-	-183,81	100,93	51,77	89,59
Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту, %	-	-118,75	92,66	34,74	-74,5
3. Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	35,56	74,58	76,08	61,00	59,67
4. Індекс "умов торгівлі"	1,0	0,73	1,06	1,04	0,89
5. Індекс імпортої залежності (імпортна квота)	0,73	0,37	0,42	0,64	0,58
6. Індекс чистої торгівлі	-0,48	-0,15	-0,14	-0,24	-0,25

Темпи росту експорту характерні для 2010 та 2011 років, відповідно склали + 36,31 %, + 48,65 %. Темпи росту імпорту спостерігались у 2008 році (116,51 %) 2010 році (33,63 %), 2011 році (85,4 %), а темпи росту зовнішньоторговельного обороту були у 2008, 2010, 2011 роках.

Темпи приросту експорту у 2009, 2012 роках були від'ємні. Темпи приросту імпорту спостерігались у 2010 році (на 33,63 %), 2011 році (на 85,4 %). Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту були позитивними у 2010 році (на 34,78 %), 2011 році (на 69,52 %).

Коефіцієнт покриття імпорту експортом показує, що доходи від експорту не покривають витрат на імпорт.

На індекс "умови торгівлі" не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, а тому індекси різних країн світу є порівнянними між собою. Значення індексу У Волинській області у 2009 та 2012 роках < 1, тобто умови торгівлі погіршилися порівняно з минулим періодом. У 2008, 2010, 2011 роках індекс "умови торгівлі" був дещо більшим одиниці, тобто умови торгівлі покращилися у порівнянні з базовим періодом.

Індекс чистої торгівлі від'ємний за весь досліджуваний період, що свідчить про суттєве перевищення імпорту над експортом.

Рівень розвитку зовнішньоекономічного сектора регіону характеризується показниками структури ЗЕД: товарної, географічної, інституційної. Товарна структура ЗЕД Волинської області (за найбільш вагомими частками) відображена у таблиці 4, 5.

Таблиця 4

Товарна структура експорту Волинської області, %

Група товарів / Роки	2008	2009	2010	2011	2012
Живі тварини, продукти тваринного походження	12,8	13,8	16,2	13,2	9,8
Деревина і вироби з деревини	9,2	9,0	9,7	10,2	12,5
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	42,2	41,3	43,6	50,0	43,2
Різні промислові товари	6,6	7,3	8,1	8,6	10,0

Показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями дозволяють виявити ступінь розвитку економіки регіону. Так, в товарному експорті Волинської області у 2012 році готові вироби становлять 53,2 %. Це машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання, промислові товари. Проте не можна сказати, що вони домінують, а отже не варто стверджувати, що економічна система області вважається ефективною і перебуває на інтенсивному шляху розвитку.

Таблиця 5

Товарна структура імпорту Волинської області, %

Група товарів / Роки	2008	2009	2010	2011	2012
Полімерні матеріали, пластмаси, вироби	6,3	12,5	12,8	9,3	11,1
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	26,7	27,3	21,8	23,3	17,3
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	40,6	7,4	14,6	21,8	38,7

В товарній структурі імпорту Волинської області домінують транспортні засоби. Географічна структура характеризує розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн. Цей показник характеризує ступінь розвитку ЗЕД регіону з іншими країнами світу та показує певну залежність від взаємовідносин з певною країною (рис. 1).

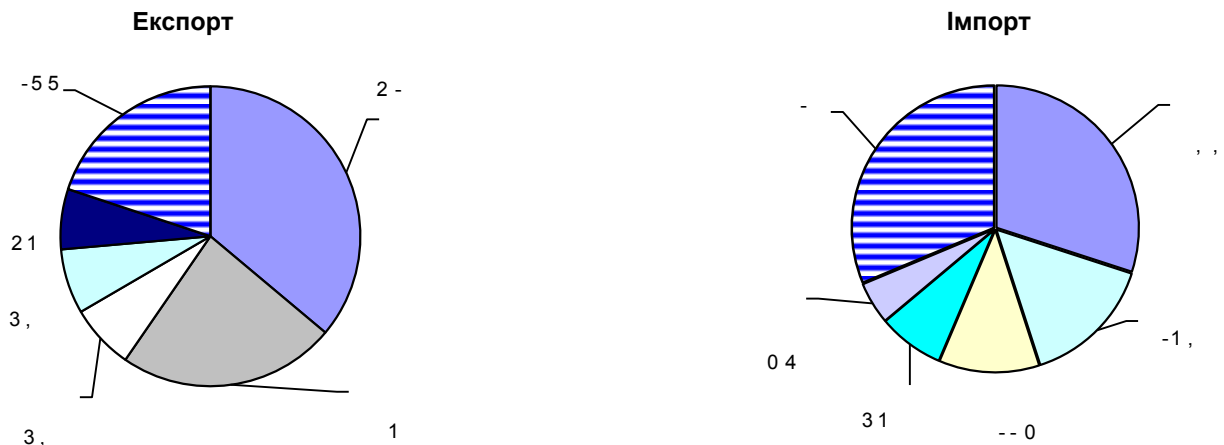


Рис. 1. Географічна структура ЗЕД у 2012 році [3]

Зовнішньоторговельні операції здійснювались з партнерами 84 країн світу. Основними ринками збуту і купівлі товарів є країни Європейського Союзу, на які припадає 65,8% загального обсягу експорту та 86,6% – імпорту. Частка країн СНД в експорті становить 32,8%, в імпорті – 6,3%. Країни Європейського Союзу забезпечили 83,4% експорту і 65,6% імпорту послуг, країни СНД – відповідно 9,7% та 22,1%.

Найбільшими споживачами послуг є підприємства Естонії, Німеччини, Польщі, Російської Федерації, Швейцарії, Австрії, найвагоміші імпортні послуги отримані з Польщі, Австрії, Російської Федерації, Білорусі, Панами, Естонії, Швеції, Німеччини. Серед експортованих переважають послуги, пов'язані з роздрібною торгівлею паливом, в обробній промисловості та транспортні. Структуру імпорту формують послуги, пов'язані з роздрібною торгівлею паливом, транспортні, послуги готелів і ресторанів та пов'язані з ліцензійною діяльністю.

Інституціональна структура характеризує розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну. Основними експортерами області є товариства з обмеженою відповідальністю "Кромберг енд Шуберт Україна", "Комо-Експорт", "Каскад-Транспорт", "Гербор-Холдінг", "Теріхем-Луцьк", "Модерн-Експо", "СКФ Україна", "ВГП", на них припадає майже дві третини загальнообласного експорту.

Показники інтенсивності та ефективності ЗЕД регіону відображені у таблиці 6.

Таблиця 6

Показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічної зв'язків регіону

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт на душу населення, дол./особу	448,70	307,84	419,41	623,22	583,26
Імпорт на душу населення, дол./особу	1261,79	412,74	551,29	1021,68	977,44
Зовнішньоторговельний оборот на душу населення, дол./особу	1710,49	720,58	970,70	1644,91	1560,7

Показники таблиці 6 свідчать про низьку інтенсивність ЗЕД Волинської області та невисоку її ефективність.

Висновки. У процесі дослідження виявлені такі основні проблемні питання та завдання євроінтеграційної співпраці:

- наявність великого від'ємного сальдо;
- низька конкурентоспроможність та якість продукції товаровиробників;
- необхідність розширення ринків збуту та сприяння просуванню місцевих товарів і послуг на зовнішній ринок;
- збільшення обсягів експорту високотехнологічної продукції машинобудування та всебічний розвиток і поглиблення взаємовигідних зовнішньоекономічних зв'язків області з країнами світу;
- нестача фінансових ресурсів, що ставить під сумнів можливість практичного виконання більшості заходів, спрямованих на інтенсифікацію транскордонної взаємодії;
- недостатній рівень розбудови та модернізації інфраструктури українсько-польського та українсько-білоруського кордону і транспортної мережі прикордонних територій;
- брак досвіду розробки конкретних проектів транскордонного характеру, їх лобіювання у відповідних структурах Європейського Союзу з метою одержання коштів у рамках міжнародних програм технічної допомоги;
- відсутність фахівців для здійснення та координації транскордонної співпраці між місцевими органами виконавчої влади, бізнесом та громадськістю.

Поте Волинська область має значний потенціал геополітичного розміщення, природно-ресурсний – для розвитку рекреаційних та туристичних послуг, трудовий – для активізації спільного підприємництва, екологічний – для збільшення експорту екологічно чистої продукції АПК. Тому доцільно чітко сформулювати пріоритети зовнішньоекономічної діяльності регіону, що дозволить перейти на якісно новий рівень розвитку його економіки.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник та ін. – К. : Київський НТЕУ, 2005. – 280 с.
2. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : Монографія / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
3. Статистичний щорічник «Волинь 2012» / За редакцією В.Ю.Науменка. – Луцьк : Головне управління статистики у Волинській області, 2013. – 521 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 502(075.8)

Ліщук В.І., к.е.н., доцент

кафедри економіки природокористування та економічної теорії

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Ліщук М.Є., к.с.-г.н., доцент кафедри охорони праці та безпеки життєдіяльності

Луцький національний технічний університет

Вісина Т.М., к.і.н., доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

Луцький національний технічний університет

ЕКОЛОГІЧНІ СКЛАДНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуті чинники еколого-економічного розвитку економіки України. Обґрунтована необхідність врахування екологічних факторів у валовому регіональному продукті. Оцінені фактори, що негативно впливають на навколишнє середовище регіону і спричиняють втрати природного капіталу. Окреслені перспективні напрями забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: навколишнє середовище, екологічні фактори, природний капітал, енергетична ефективність, валовий регіональний продукт.

Lishchuk V.I., Lishchuk M., Visina T.M.

ECOLOGICAL COMPONENTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article describes environmental-economic factors of Ukrainian economy development. The necessity of environmental factors integration in the gross regional product was substantiated. Factors that negatively affect environment of the region and causes loss of natural capital were evaluated. Areas of sustainable development were identified.

Keywords: environment, environmental factors, natural capital, energy efficiency, gross regional product.

Лищук В.И., Лищук М.Е., Висина Т.Н.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены факторы эколого-экономического развития экономики Украины. Обоснована необходимость учета экологических факторов в валовом региональном продукте. Оценены факторы, которые негативно влияют на окружающую среду региона и являются причиной потерь природного капитала. Определены перспективные направления обеспечения устойчивого развития.

Ключевые слова: окружающая среда, экологические факторы, природный капитал, энергетическая эффективность, валовой региональный продукт.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Кожна країна прагне до економічного зростання. На сьогоднішній час його забезпечення супроводжується ростом забруднення і деградацією навколишнього середовища, вичерпуванням природних ресурсів, порушенням балансу біосфери, зміною клімату. Все це призводить до погіршення здоров'я людини і обмежує можливості подальшого розвитку. Ситуація, що склалась, наочно демонструє обернений взаємозв'язок між зростанням матеріального добробуту і якістю життя. Тому гарантування екологічної безпеки стає пріоритетом для економічного зростання та існування людини.

Екологізація економіки України є важливим інструментом її модернізації, переходу до інноваційного соціально-орієнтованого типу розвитку і досягнення довгострокових цілей. Необхідна нова концепція еколого-економічного розвитку, яка передбачає створення нових моделей виробництва і споживання, що ґрунтуються на підвищенні енергоефективності економіки та продуктивності праці, без додаткового навантаження на природні ресурси і кліматичну систему. Врахування регіональних

особливостей та екологічних факторів дозволить оцінити якість економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Економічним питанням охорони довкілля, раціонального природокористування та досягнення цілей сталого розвитку присвячено багато наукових праць вітчизняних вчених, зокрема, Балацького О. Ф., Бистрякова І. К., Буркинського Б. В., Веклич О. О., Гринів Л. С., Данилишина Б. М., Кравцова В. С., Мельника Л. Г., Синякевича І. М., Теліженка О. М., Туниці Ю. Ю., Туниці Т. Ю., Трегобчука В. М., Хлобистова Є. В. та інших. Серед іноземних вчених, які досліджували екологічні проблеми і сталий розвиток можна назвати Дейлі Г., Констанза Р., Медоуза Дж., Панайоту Т., Гофмана К., Гросмана Д., Шафіка Н. та інших.

Оцінювання екологічних факторів у економічному розвитку країни і регіонів залишається багатоплановою і відкритою проблемою.

Цілі статті. Метою статті є дослідження еколого-економічних чинників, які забезпечують сталий розвиток. Відповідно до мети сформовані й основні завдання:

- дослідити енергетичні, техніко-технологічні та науково-технічні складники національної економіки, що спричиняють екологічну небезпеку;
- оцінити екологічні фактори у макроекономічних показниках регіонів;
- окреслити основні напрями забезпечення сталого розвитку країни та її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перехід економіки на траєкторію стійкого розвитку потребує принципової відмови від орієнтації на екстенсивні фактори зростання, які передбачають залучення у господарську діяльність нових ресурсів. Основні види паливо-енергетичних ресурсів Україна імпортує. Динаміка власного виробництва не є позитивною. Негативними є темпи добування власної нафти, тому що технологія її добування потребує значних капітальних вкладень. Стабільні темпи має виробництво газу і лише виробництво вугілля та електроенергії за останні два роки зросло (рис.1).

Проблеми зміни клімату обумовлені зокрема використанням традиційних видів палива і енергії, тому обмеження викидів парникових газів в рамках другого етапу Кіотського протоколу залишаються актуальними. В Україні динаміка викидів в атмосферу діоксиду сірки та азоту залишається позитивно стабільною і залежить лише від темпів розвитку економіки. Найбільші обсяги викидів припадають на стаціонарні джерела (від 50 до 98%). Це свідчить про технологічні проблеми та стан основних засобів.

На 31.12.2012 року рівень зносу основних засобів становить близько 80%. Найбільшим він є на транспорті – 95%. У сільському, лісовому та рибному господарстві – 36%, в промисловості – 55%.

Розв'язком цієї проблеми є активне запровадження відтворювальних джерел енергії, а для України – енергозбереження на основі підвищення енергетичної ефективності економіки.

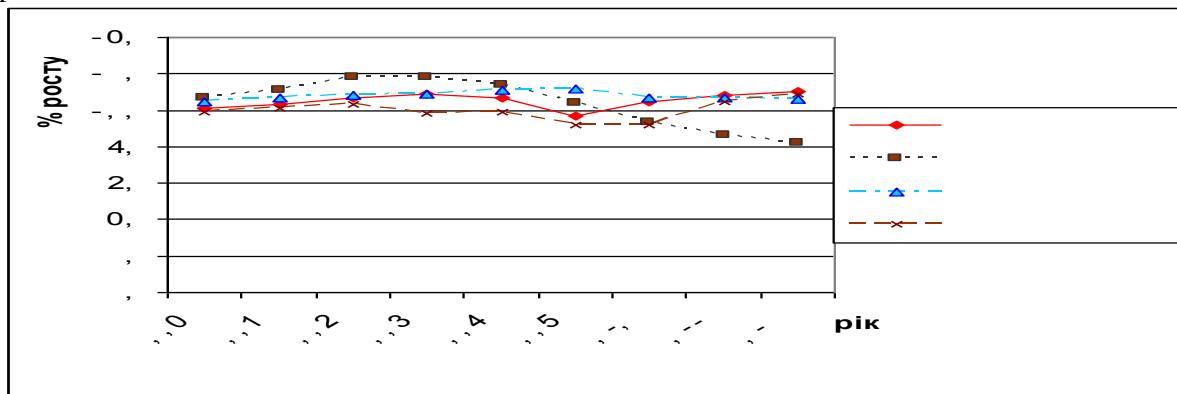


Рис. 1. Динаміка виробництва основних паливо-енергетичних видів продукції в Україні за 2004-2012 роки (2003 р. = 100%)

У липні 2013 року в Україні схвалена Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року, основними завданнями якої є зокрема: реалізація енергозберігаючої моделі розвитку з розширенням використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікація енергопостачання та формуванням ефективної структури енергогенеруючих потужностей у промисловому виробництві; зменшення рівня енергоємності виробництва; приведення системи технічного регулювання у відповідність з міжнародними стандартами щодо якості продукції, екологічних вимог до продукції та технологічного процесу її виробництва; упровадження екологічно ефективних методів організації виробництва.

Модернізація промисловості дозволить збільшити частку інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції до 50 % (2012 рік – 3,3%). Доля промислових підприємств, що запроваджують інновації має зрости до 25% (2012 рік – 13,6%). [1].

Перепоною сталому розвитку є диференціація соціально-економічного рівня регіонів України. Сталість розвитку регіонів залежить від їхньої здатності адаптуватися до економічних умов, що змінюються, і зупинити падіння виробництва під час кризи. Сучасна криза найбільш помітною була для регіонів, спеціалізацією яких є металургія і машинобудування. Концентрація в регіоні неконкурентоспроможних або залежних від глобальної кон'юктуригалузейзалишається довгостроковим негативним фактором, що підсилює ризик розвитку (табл.1).

Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу не в повній мірі враховує споживання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища регіону, що обумовлено як методикою обрахунку, так і недосконалістю економічного механізму природокористування. Ігнорування деяких видів забруднень та ефекту накопичення забруднюючих речовин не забезпечує формування достатнього потоку інвестицій у природоохоронну діяльність. У багатьох країнах ЄС розроблено та використовується скоригований ВВП, який називається індексом сталого економічного добробуту. Для регіонального рівня може використовуватися скоригований валовий регіональний продукт.

Таблиця 1

Динаміка ВРП у кризовий і посткризовий періоди *

Регіон	Індекси фізичного обсягу ВРП, %				ВРП у розрахунку на одну особу, грн.			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Україна	102,3	85,2	104,1	105,2	20495	19832	23600	28488
Автономна Республіка Крим	106,6	90,7	103,4	102,7	13898	13933	16507	19467
Вінницька	105,1	90,1	103,0	107,2	12061	12145	14332	17768
Волинська	106,1	86,0	100,2	105,3	12340	11796	13916	16993
Дніпропетровська	97,3	83,5	105,8	103,4	30918	27737	34709	42068
Донецька	97,1	81,6	111,1	111,4	26028	23137	28986	36446
Житомирська	104,2	88,9	112,8	102,7	11545	11419	14616	17184
Закарпатська	103,9	82,1	107,7	104,7	10626	10081	12278	14455
Запорізька	101,3	78,9	103,2	102,9	23232	20614	23657	27567
Івано-Франківська	97,5	89,3	100,5	106,5	12940	12485	14814	19386
Київська	104,4	89,2	105,1	111,7	20593	21769	26140	34420
Кіровоградська	113,7	85,8	105,7	109,2	13515	13096	15533	19918

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Луганська	98,9	86,7	102,3	109,1	18338	16562	19788	25067
Львівська	100,7	88,3	102,3	108,7	13902	14093	16353	20490
Миколаївська	106,9	92,5	103,2	102,7	16175	17050	20276	23402
Одеська	111,9	86,8	102,4	102,1	19638	20341	22544	25748
Полтавська	94,9	86,8	109,5	101,8	22476	22337	29652	35246
Рівненська	99,5	86,5	106,8	104,6	12217	11699	13785	16735
Сумська	103,6	88,7	98,9	107,8	13622	13631	15711	19800
Тернопільська	105,1	94,5	100,4	111,3	9688	10240	11713	15055
Харківська	102,1	86,3	101,7	104,5	21294	21228	23639	27966
Херсонська	109,8	93,0	101,8	103,8	11944	12256	14346	16990
Хмельницька	99,9	90,6	100,0	108,0	11932	11780	13602	17260
Черкаська	114,9	85,5	105,9	106,4	14581	14393	17325	21082
Чернівецька	105,4	88,6	100,3	104,0	9771	9383	10939	13228
Чернігівська	102,3	89,6	100,0	107,8	13213	13121	15406	19357
м. Київ	104,4	81,7	101,4	100,7	61592	61088	70424	79729
м. Севастополь	106,9	89,6	106,4	103,1	16592	16966	20455	24564

*Інформація про ВРП за 2012 рік відсутня

Прискорення темпів ВРП призводить до зростання споживання природного капіталу, що не забезпечує адекватного підвищення рівня добробуту. Класичне визначення природного капіталу з точки зору екологічної економіки належить Р. Констанза і Г. Дейлі, які вважали, що природний капітал – це «активи природних екосистем, які продукують потік цінних екосистемних товарів та послуг у майбутньому» [2, с.38].

Природний капітал включає три основні компоненти: невідтворювальні ресурси екосистем; відтворювальні ресурси, що виробляються та підтримуються екосистемами; послуги навколишнього природного середовища. Важливою послугою є здатність природної території без втрат стійкості поглинати антропогенне забруднення і ліквідовувати його шкідливий вплив. Якщо обсяг забруднення перевищує асиміляційний потенціал території, то можливості навколишнього середовища погіршуються, що означає втрату природного капіталу [3, с.19].

Макроекономічні показники регіону необхідно коректувати на екологічні фактори, які можливо оцінити. Такими можуть бути: затрати на очистку стічних вод; вартість викидів парникових газів (CO₂-еквівалент); затрати на вивезення та утилізацію відходів виробництва і споживання [4, с.49]. Регіональна економічна статистика в Україні, як правило, не оприлюднює повну інформацію про стан використання і охорони водних ресурсів, тому для врахування екологічних факторів вибрано два останні показники.

Оцінювання забруднення навколишнього середовища у ВРП здійснено на прикладі восьми областей та міст з ВРП на одну особу понад 30 тис. грн. (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Київська і Полтавська області) і менш ніж 16 тис. грн. (Закарпатська, Тернопільська і Чернівецька області).

Вартісна оцінка негативного впливу на навколишнє середовище регіонів представлена у табл.2.

Таблиця 2

Затрати природного капіталу регіонів у 2011 році

Регіон	ВРП, млн. грн.	Затрати природного капіталу, %
1. м. Київ	196639	1,8
2. Донецька область	161021	4,7
3. Дніпропетровська область	140020	26,8
4. Київська область	59154	5,8
5. Полтавська область	52252	5,6
6. Закарпатська область	18054	4,8
7. Тернопільська область	12726	6,1
8. Чернівецька область	9892	5,1
Україна	1302079	4,5

У більшості досліджуваних регіонів доля оцінюваних затрат природного капіталу у вигляді негативного впливу на навколишнє середовище є достатньо високою і коливається від 1,8% (м. Київ) до 26,8% (Дніпропетровська область) та перевищує середнє значення по Україні. Чіткої залежності між рівнем ВРП та негативним впливом на природне середовище не простежується (за винятком Дніпропетровської області), що обумовлено структурою виробництва.

Недосконалість механізму природокористування не стимулює підприємства-природокористувачів і державу загалом зберігати та поліпшувати якість навколишнього середовища. Диференціація регіонального розвитку призводить до різного рівня споживання природного капіталу у вигляді негативного впливу економічної діяльності на навколишнє середовище.

Для оцінювання економічного добробуту необхідно застосовувати показники, що відображають якість економічного зростання і враховують екологічні фактори.

Висновки. Економічне зростання має бути пріоритетом, якщо між інтересами економіки та завданням збереження природи досягнутий розумний довгостроковий баланс. Воно має мінімізувати екологічні та соціальні втрати.

Розвиток сучасної економіки пов'язано зі зростанням попиту на енергоресурси, динаміка виробництва яких в Україні є негативною. Перспективним напрямом стійкої енергетики можуть бути чисті види енергії, диверсифікація джерел енергії з врахуванням природного потенціалу. Підвищення енергоефективності передбачає запровадження заходів для забезпечення заінтересованості в енергозбереженні на усіх рівнях – від галузей до домогосподарств.

Високий рівень зносу основних засобів потребує модернізації виробництва, яка забезпечить не тільки підвищення економічних показників, але й призведе до поліпшення умов життя людей. Модернізація, як шлях інноваційного розвитку, створить передумови для досягнення екологічних вимог.

Принциповим моментом у переході країни до сталого розвитку є адаптація і поширення його принципів у регіонах, їх пріоритетність у соціально-економічних регіональних програмах. Для моніторингу потрібні нові індикатори, які відображають не тільки економічне зростання, але й враховують екологічні аспекти розвитку. Врахування екологічних аспектів в економічних показниках дозволить зосередити зусилля на збереженні природного капіталу країни і регіонів.

Список використаних джерел:

1. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.
2. Costanza R., Daly H. Natural capital and sustainable development // Conservation Biology. – 1992. – v.6, №1. – Р. 37-46.
3. Глазырина И. П. Природный капитал в экономике переходного периода. – М. : НИИ-Природа, РЭФИА, 2001. – 204 с.
4. Забелина И. А., Клевакина Е. А. Оценка экологических затрат в ресурсном регионе // Регион: экономика и социология. – 2011. - №2. – С. 45-53.

Рецензент Стрішинець О.М.

УДК 631.11

Щурик М.В., д.е.н., проф., зав. кафедрою фінансів і кредиту Івано-Франківського університету права ім. Короля Данила Галицького

НОВІТНІ ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ УЧАСТІ ДЕРЖАВИ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ, РОЗПОДІЛУ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АПК: ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджується нинішній стан участі держави у процесах використання, розподілу та охорони земельних ресурсів АПК. Доводиться потреба посилення регуляторних дій та посилення контролю державними органами за використанням, збереженням, покращенням земель нинішніми власниками та користувачами сільськогосподарських земель. Обґрунтовується необхідність розвитку вітчизняного земельного господарства відповідно до викликів глобалізації та інтеграції світових економічних процесів. Критично оцінюється модель організації земельного господарства, відтворення земельних ресурсів, яка покладена в основу розвитку вітчизняного сільськогосподарського сектора економіки.

Ключові слова: ринок, реформи, приватизація, інтереси, власність, держава, модель.

Schuryk M.V.

THE BASIS OF THE COSSACKS OF NEW TIMES MODERNIZATSII UCHASTI POWERS IN THE PROTSESI ORGANIZATSII VIKORISTANNYA, ROZPODILU TA RECEPTIONISTS STATEWIDE RESURSIV AGRIBUSINESS: VIKLIKI GLOBALIZATSII

The present consisting of participation of the state is probed of processes of the use, distributing and guard of the landed resources of APK. There is a necessity of strengthening of regulator actions and strengthening of control public organs after the use, maintainance, improvement of earths, by present proprietors and users of agricultural earths. The necessity of development of the domestic landed economy, recreation of the landed resources is grounded, which is fixed in basis of development domestic agricultural. Foremost it touches principles of leadthrough of measures of rozderzhavlennya, implementation of privatization of the landed funds and property of former agricultural enterprises.

Marked, that the landed and agrarian reforms to a great extent carried populist character and headed for the decision of tasks of social justice, but not on the increase of efficiency of the use, maintainance, improvement and guard of the landed lands of APK. The as a result dominant are become by interests of all society, not sole owner and user of earth.

Keywords: market, reforms, privatization, interests, propert, state, model.

Щурик М.В.

НОВЕЙШИЕ ОСНОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ОХРАНЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ АПК: ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследуется нынешнее состояния участия государства у процессах использования, распределения и охраны земельных ресурсов АПК. Доводится необходимость усиления регуляторных действий и контроля государственных органов за использованием, сбережением, улучшением земель нынешними собственниками и пользователями сельскохозяйственных земель. Обосновывается необходимость развития отечественного земельного хозяйства в соответствии с требованиями глобализации и интеграции мировых экономических процессов. Критически оценивается модель организации земельного хозяйства, воспроизводства земельных ресурсов, положенная в основание развития отечественного сельскохозяйственного сектора экономики.

Ключевые слова: рынок, реформы, приватизация, интересы, собственность, государство, модель.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Трансформаційні перетворення в аграрному секторі призвели до штучної відірваності держави та її представницьких органів на місцях від участі в процесах використання, розподілу та охорони земельних ресурсів. Як результат ця важлива, титульна галузь не може забезпечити виконання тих завдань, які покладає на неї суспільство. Означене потребує радикально змінити регуляторну політику держави щодо стратегії розвитку земельних відносин АПК.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Відставання вітчизняного аграрного сектора від багатьох високорозвинутих країн Європи і Світу значною мірою зумовлено відстороненням державних органів від участі в процесах організації земельного господарства, використання, збереження, охорони сільськогосподарських угідь. Натомість, як засвідчують дослідження, в світі намітилась зворотна тенденція. Йдеться про те, що в багатьох країнах з метою реалізації суспільних інтересів державні структури посилюють свою безпосередню участь у розвитку земельних відносин. Сучасна фінансово-економічна криза показала неспроможність пониження ролі держави і перевищення ролі ринку. Теоретичною цьому підходу була аксіома, що фундаментом ринкової економіки є приватна власність, а приватний інтерес – рушійною силою розвитку економіки і суспільства. Дана аксіома фактично перетворилася на догму. Сучасна криза з усією силою показала, що саме це стало фактором стихійного розвитку економіки, відриву фінансово-кредитних відносин від виробництва, поширення спекулятивних проявів, непомірного зростання боргів держави і корпорацій, обсягів цінних паперів тощо [1, с. 27]. Нині ринкові відносини, передусім найважливіший їх сегмент приватна власність, яка, по суті забезпечила небачений поштовх у розвитку аграрного сектора в період класичного розвитку капіталізму вичерпала свій ресурс. Ринок за своєю природою є провальним через сьогочасність його інтересу. У таких випадках на допомогу ринку приходить держава, проте у високорозвинутих країнах вона взаємодіє з ринком не безпосередньо (тобто не адміністративно), а опосередковано, через дуже складну систему інститутів [2, с. 13]. Взагалі ринок, на наше глибоке переконання є динамічним за своєю суттю. З розвитком суспільства змінюється і ринок і участь у ньому держави. Втрата, або недооцінка динамічності є однією з причин соціально-економічних, екологічних, духовних криз, які значно активізувались за останні 20 років. Провали ринку, що почастишали в розвитку світової економіки, на нашу думку, спричинені дальнішим несприйняттям участі держави в процесах, пов'язаних з організацією світового господарства, ігноруванням суспільних вимог соціуму. Держава, доповнюючи і забезпечуючи функціонування ринку, виправляючи окремі його “провали”, працює з ним в одній упряжці. Тільки разом вони утворюють, що нині іменується сучасною або цивілізаційною економікою [3, с. 32]. Саме це усвідомили уряди більшості високорозвинутих країн на Саміті-20, проголосили потребу посилення участі держави в процесах регулювання економіки з метою більш повного задоволення інтересів усіх громадян країни. Приватний власник в нинішніх глобальних викликах не може забезпечити вирішення загальнодержавних завдань. Реалізація означеного стане можливим завдяки модернізації характеру діючих нині земельних відносин, які в абсолютній своїй більшості базуються на забезпеченні матеріальних інтересів окремих приватних землекористувачів і власників земель АПК.

Зважаючи на таку постановку завдання метою регулювання земельних відносин є спрямування їх розвитку в русло єдиних загальнодержавних цілей, а саме забезпечення раціонального використання земель, і при цьому задоволення суб'єктами особистих інтересів [4, с. 16]. Зазначимо, що в науці існує достатня кількість досліджень, які переконливо доводять потребу модернізації чинної моделі розвитку аграрного сектора. При цьому вченими наголошується на необхідності обов'язкової участі в цьому процесі держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів Критично оцінити нинішні засади участі держави в процесах формування земельних відносин. Запропонувати механізм модернізації земельних відносин за участі державних інститутів.

Аналіз недостатньої дієвості аграрної та земельної реформ, передусім проведення приватизації земельних ресурсів і майна у вітчизняному аграрному секторі засвідчує про наявність певних прорахунків, а також про помилки допущені під час роздержавлення, паювання й приватизації. Насамперед це стосується економічної моделі, яка була покладена в основу трансформаційних заходів. Відомо, що в Україні реформи в сільськогосподарському секторі економіки проводились на засадах ліберальної (неоліберальної) моделі, які нав'язувались міжнародними фінансовими

інститутами. Вони ж забезпечували на початковому етапі просування, фінансування зазначених засад реформування. Таким чином Україну невидимо було прив'язано в залежність від коштів, які надавали їй МВФ, Світовий банк, ЄБРР тощо.

Однією з ключових умов фінансового забезпечення трансформації, крім запровадження приватного землеволодіння було також відсторонення держави від участі в процесах реформування аграрного сектора. На думку іноземних консультантів, радників це повинна зробити “невидима рука” ринку. Такі засади реформування були апробовані в США та отримали назву рейганівських. Однак очікуваних позитивних результатів не було досягнуто і тому США та інші країни, реформи в яких проводились за подібними рецептами відмовились від цієї моделі реформування. “Рейганівська революція”, яка базувалася на відмові державного регулювання ринку, на тому, що ринок автоматично все відрегулює сам, зазначає відомий японський діяч, науковець, учений Ф. Фукайма, не виправдалася. Тому лише відмова від принципів “рейганоміки” може врятувати світ від катастрофи.

Аналіз засвідчує, що в Україні продовжує залишатися домінуючою саме рейганівська модель організації земельного господарства, що значно гальмує розвиток земельних відносин. При цьому в якості рушійної сили виведення вітчизняного аграрного сектора з кризи продовжує залишатися приватне землеволодіння в найбільш атрофованій формі. Сучасна приватна власність на землю в розвинутих країнах далеко не та, якою була в епоху раннього капіталізму, коли вона встановлювалась в найбільш абсолютній формі й не передбачала державного втручання в права землеволодільців [5, с. 104]. Зазначимо, що нині, судячи зі світових тенденцій визначення стратегії розвитку аграрного сектора пріоритетність все більше відводиться державній формі власності. Прикладом можуть слугувати відносини власності на землі сільського господарства в Англії, Данії, Норвегії, В'єтнамі. В цих країнах земля є власністю держави. І це, на наше глибоке переконання цілком правильно, оскільки земля, як найважливіша складова природного ресурсу не є творінням гомосу, окремих надмірно багатих осіб, груп, чиновників тощо. Вона є всенародним надбанням, а тому об'єктивне право на користування нею повинні мати всі громадяни країни. Не віртуальне, як це нині має місце в Україні, а реальне. Держава ж, яка уособлює в собі гаранта дотримання прав людини повинна бути єдиним землевласником. Слід зазначити, що такі засади власності на землю в свій час пропонували відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема Іван Франко, Михайло Грушевський, О. Чаянов, М. Кондратьєв і інші. Землі сільськогосподарського призначення повинні надаватися державою в оренду її користувачам, причому терміни оренди мають установлюватись у абсолютній своїй більшості на довгостроковій основі. Такі засади землекористування вже використовуються нині в Китаї, багатьох європейських країнах. Принагідно зазначимо, що практика розширення та збільшення частки державних земель отримує швидкий розвиток у США. Держава викупує землі у дрібних фермерів, а потім віддає їх в оренду. Крім того окремі країни практикують примусовий викуп земель сільськогосподарського призначення в тих власників, які не можуть належним чином організувати їх використання та охорону. Проведення зазначених заходів у багатьох високорозвинутих країнах (підкреслюємо не у відсталих) засвідчує про потребу зміни формату відтворення земельних ресурсів аграрного сектора в Україні.

В основу модернізації відтворення земельних ресурсів слід покласти задоволення потреб усіх громадян країни. Саме людина, її інтереси повинні стати визначальними при проведенні трансформаційних заходів. Вирішення зазначеного завдання потребує розробки адекватної аграрної політики, державної програми, яка би чітко розмежовувала державні та приватні регулятори використання, збереження, покращення та охорону земельних ресурсів. При цьому слід відмовитись від теоретичних методологічних засад регулювання земельних відносин, які забезпечили прорив у розвитку сільського господарства в період класичного розвитку капіталізму, а спиратись на теорію та практику постіндустріальної економіки.

Лейтмотивом, який зможе забезпечити успіх модернізації земельних відносин в умовах діючої ринкової моделі у вітчизняному аграрному секторі, на наше глибоке переконання повинно стати залучення до цього процесу тих сфер діяльності, які нині в

Україні належним чином не задіяні. До поняття “невидима рука” входить не тільки і не стільки ринок, скільки наука, освіта, культура, охорона здоров’я, мистецтво, релігія, інші сфери нематеріального – духовного життя [6, с. 24]. Йдеться про розвиток земельного господарства завдяки залученню досягнень науки і техніки, інтелекту, знань голосу про що в свій час наголошував ще В. Вернадський. Інновація за Й. Шумпетером – це нова комбінація факторів виробництва: нових і поліпшених продуктів та процесів; застосування технологій до нових галузей; одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів; засвоєння нових ринків збуту; нових організаційних форм виробництва й управління [1]. Таким чином не дальніша приватизація земельних ресурсів, інтереси якої продовжують лобіювати нині в Україні окремі представники провладних управлінських структур найвищого рівня, а задіяність новітніх регуляторів впливу, включаючи посилення участі в цьому процесі держави. Для кардинального розв’язання накопичених проблем та усунення радикальних глобальних протиріч є нагальна потреба замінити наукові парадигми, що протягом багатьох десятиріч слухняно служили капіталістичній системі господарювання [8, с. 93].

Залучення досягнень науки і техніки для потреб трансформації чинних земельних відносин за участю держави можна забезпечити завдяки побудові нової економічної моделі їх розвитку, яка б органічно поєднувала приватні та державні інтереси, а також демократію з авторитаризмом. Саме за таких умов вдасться реально модернізувати вітчизняний аграрний сектор керуючись при цьому загальнонаціональними інтересами, стратегією розвитку. Силу влади при переході до інновацій доводиться вжити у випадках, коли заходи націлені на майбутнє, вступають з сьогочасними інтересами населення [2, с. 13].

Дослідження засвідчують, що саме провладні структури повинні забезпечувати перехід на нові засади використання та охорони земель аграрного сектора, оскільки володіють усіма необхідними засобами впливу на подальший розвиток сільськогосподарського сектора економіки. Разом з тим, за нинішніх умов реалізувати належні державним чиновникам функції переходу на нову, інноваційну модель розвитку земельних відносин в Україні буде вкрай складно та суперечливо. Зазначене пояснюється тим, що нині значна частина державно-чиновницького апарату різних управлінських рівнів не зацікавлена в проведенні трансформацій, передусім механізму приватної власності на землю, значна частина з них являється приватними власниками природних ресурсів, включаючи земельні угіддя сільськогосподарського призначення. Слід зазначити, що значна частина з них діє через підставних осіб та одержала у власність землю незаконно. Однак, не будемо вникати в процеси щодо набуття приватних прав власності, оскільки зазначена проблема потребує окремих фундаментальних досліджень. Зупинимось лише на механізмі подолання помилок за участю держави та її органів на місцях. Модернізаційні заходи доцільно, як зазначалось раніше розпочати з оцінки стану організації земельного господарства чинними власниками і користувачами земель у розрізі господарств населення, сільськогосподарських підприємств усіх форм власності, корпоративів і агрохолдингів, інших контрагентів, діяльність яких пов’язана з використанням аграрного земельного фонду. Завдяки цьому вдасться одержати об’єктивну інформацію, що стосується кількості та якості земель АПК, складу користувачів і власників земельних площ, обсягів незадіяних сільськогосподарських угідь. Досвід багатьох країн Європи засвідчує, що належне, високоефективне з дотриманням вимог охорони, збереження, покращення земельних угідь забезпечується середніми і великими сільськогосподарськими підприємствами, передусім фермерськими господарствами. В Україні більше половини земель за результатами роздержавлення, паювання та приватизації земель колишніх сільськогосподарських підприємств одержали господарства населення. Не будемо зупинятися на всіх прорахунках земельної та аграрної реформ. Зупинимось лише на тих, вирішення яких потребує втручання держави. По-перше, це стосується пошуку реального власника-господаря сільськогосподарських земель, з урахуванням нинішніх світових тенденцій. Критерієм, який дозволяє увійти в дану групу господарників мають бути: професіоналізм, досвід,

достатнє фінансове та матеріально-технічне забезпечення, можливість організовувати земельне господарство з використанням інноваційних продуктів і нових технологій, своєчасність платежів у бюджет, допомога в розвитку соціальної інфраструктури, і, що найважливіше забезпечення насамперед, суспільних, а потім власних інтересів. Мова не йде про дотримання сучасних вимог відтворення земельних ресурсів власниками і користувачами земель, а про вміння організовувати ними використання та охорону земель на засадах у зв'язку з інтенсифікацією світових глобалізаційних та інтеграційних процесів. По-друге, провести заходи по об'єднанню та укрупненню земельних ділянок дрібних власників і користувачів земель, домогосподарств. Дослідження засвідчують, що абсолютна більшість господарств населення не в змозі організувати земельне господарство відповідно до сучасних теоретичних та методологічних засада ринкової моделі господарювання. Зокрема, за результатами наших досліджень у Карпатському макрорегіоні в якому питома вага сільськогосподарських угідь, які перебувають у власності й користуванні господарств населення становить 80%. По Україні цей показник, за офіційними даними статистики складає трохи більше 50%. Результати досліджень засвідчують також, що лише близько 5-7% домогосподарств зуміло належним чином організувати сучасне, конкурентоспроможне використання, збереження, покращення та охорону приватизованих земельних полів. Ще близько 13-15% зможуть це зробити за умови одержання належної, адресної допомоги зі сторони держави. Всі інші, навіть не зважаючи на одержані преференції, субсидії, доплати не зможуть цього забезпечити ніколи. Вони очікують можливості продати приватизовані земельні ділянки якомога швидше та за якомога вищою ціною. Саме тому на найвищому державному рівні слід розробити заходи, які би визначили роль і участь цих суб'єктів володіння і користування землями в суспільному відтворювальному процесі. По-третє, модернізаційні заходи в зв'язку з використанням і охороною земельних ресурсів АПК мають включати завдання, які стосуються володіння та користування землею державними чиновниками, які перебувають на високих щаблях управління законодавчої та виконавчої влади. Тут можливі дві схеми вирішення проблеми: перша – націоналізація приватизованих земель на користь держави (насиленницький шлях), друга – викуп земель державою та формування державного фонду земель, які можна віддати в оренду або створити сучасні державні сільськогосподарські підприємства. Нам представляється, що другий шлях є більш прийнятним, компромісним, цивілізаційним. В той же час, його не слід вважати єдино вірним. В кожному конкретному випадку детальніше володіння та користування землею має базуватися на гуманістичних, безконфліктних засадах. Однак не слід виключати також застосування авторитарних, примусових заходів впливу. По-четверте, вирішення перелічених вище завдань потребує очищення органів влади від осіб, які своїми діями, відношенням до виконання службових обов'язків, поведінкою в особистому житті компрометують українську владу, спричиняють до формування негативних думок у суспільстві щодо можливостей виконання ними соціально-економічних, екологічних, морально-духовних і інших найбільш важливих завдань суспільного розвитку. Мова йде про довіру до влади, як чинника, що забезпечує успішну реалізацію завдань, які генеруються особами, що знаходяться при владі. Довіра до влади в Україні в умовах сьогодення, на нашу думку є одним із найбільш значущих чинників, який забезпечуватиме подальшу результативність у процесах організації використання, розподілу та охорони земельних ресурсів АПК. Тільки за умови, коли абсолютна більшість громадян України буде гордитися своєю державою, національністю, мовою, законодавчою, виконавчою та судовою гілками влади, Президентом аграрний сектор зможе подолати той негативний деструктив, який нині залишається тут присутнім. В даному випадку йдеться про морально-духовний стан суспільства, а не про матеріальні, грошові інтереси. Перші, як відомо генерують другі, тобто дух є ключовим каталізатором вирішення суспільних, економічних, екологічних і інших важливих завдань у процесі відтворення земельних ресурсів АПК. Саме цей чинник, на наше глибоке переконання надто слабо задіяний у процесах розвитку економіки України, включаючи сільськогосподарський сектор. На кону домінують гроші, збагачення будь-

яким чином навіть попираючи онтологічні закони суспільного розвитку. В результаті чого має місце морально-духовна деградація соціуму, формується грошочентричне суспільство. За Левіним Б., грошочентричне суспільство – це суспільство, в якому все – думки, рішення, справи – обретаються навколо грошей. Грошочентричним стає будь-яке суспільство, в якому немає ні практичних навичок, ні громади, що їх підтримувала б, оскільки саме це робить для них гроші ключовим фактором виживання [9]. Саме духовний чинник, потреба формування його в суспільстві в зв'язку з проведенням заходів модернізації участі держави в процесі відтворення земельних ресурсів АПК відноситься до п'ятого в приведеному переліку завдань. Бездуховність, бездуховне суспільство не в змозі забезпечити належну модернізацію земельних відносин навіть незважаючи на досягнуті успіхи в економічному розвитку. Це аксіома, яку усвідомили та успішно використовуює значна частина високорозвинутих країн. Саме такі засади повинна втілювати в собі модель відтворення земель в Україні, яка стане фундаментом новітніх основ модернізації участі держави в процесах використання, розподілу та охорони земельних угідь.

Адекватних трансформацій потребують земельні відносини, які генеруються приватними земельними власниками. Тільки за таких перетворень змістове навантаження функціонуючих земельних відносин буде відповідати викликам глобалізації. Без участі людини, привиття новітніх критеріїв світосприйняття, духовних цінностей, заходи держави, що спрямовані на модернізацію діючих земельних відносин будуть носити малодієвий, необов'язковий характер навіть не зважаючи на успіхи досягнуті в економічному розвитку.

Шостим, у приведеному вище переліку заходів успішної участі держави в процесах організації сучасного аграрного сектора національної економіки є безпосередня участь її структур у запровадженні інноваційних засад, які стосуються використання, збереження, покращення та охорони земель аграрного сектора. Завдяки цьому вдасться організувати відтворення земельних угідь на засадах сталості, конкурентоспроможності, відповідності глобалізаційним процесам. В Україні, як зазначалося раніше, провладні структури часто гальмують запровадження інноваційних продуктів у аграрний сектор про що переконливо засвідчує зменшення обсягів державного фінансування освіти, науки, реального сектора. Крім того певний хаос, невизначеність у навчальних процесах шкіл, вузів спричиняють постійні зміни навчальних програм, термінів навчання, скорочення державного замовлення, директиви щодо спеціальностей, збільшення навантаження навчальних годин та скорочення професорсько-викладацького складу тощо. Деструктиви, які гальмують розвиток вітчизняної науки та засвідчують про індиферентність чиновників до її розвитку засвідчують дані табл.1

Таблиця 1

Рівень деяких показників, що визначають технологічну безпеку України [10, с. 391]

Показники	Порогові значення	Україна
Частка витрат на науку у ВВП, %	3	0,8
Частка витрат на науку у бюджеті, %	6	1,7
Питома вага наукоємної продукції, що реалізується на світових ринках, %	20	менше 1
Відношення інвестицій з усіх джерел до загального обсягу основних засобів	0,2	0,09
Середній термін служби технологічного обладнання, років	5	20
Ступінь зношеності основних виробничих засобів, %	30	52,6

В таблиці приведено дані, що засвідчують здебільшого обсяги фінансування науки по Україні в цілому. Вони залишаються незадовільними. Разом з тим фінансування інноваційних потреб для аграрного сектора є набагато гіршим.

Незадовільна організація (через перманентне недофінансування) науки є однією з причин хронічного відставання України від рівня розвитку її в багатьох країнах світу. Саме цим пояснюється, що вітчизняний сектор економіки нині знаходиться на третьому і четвертому технологічних укладах, в той час як домінуючим в умовах глобалізації

виступає 5 і 6 уклади. Нині в Україні майже 70% фінансування науково-технологічних припадає на 4-ий уклад (табл. 2)

Таблиця 2

Характеристика технологічної багатокладності економіки України [10, с.388]

Показники	Технологічні уклади			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Обсяг виробництва продукції, %	57,9	38	4	0,1
Фінансування наукових розробок, %	6	69,7	23	0,3
Витрати на інновації, %	30	60	8,6	0,4
Інвестиції, %	75	20	4,5	0,5
Капітальні вкладення на технічне переозброєння та модернізацію	83	10	6,1	0,9

Таким чином, ключовим завданням держави є проведення радикальних змін, які би дозволили вітчизняному аграрному сектору зайняти ключове місце в розвитку серед високорозвинутих країн. Такий прорив можливий лише завдяки генезису й імплементації інноваційних продуктів у процесах використання, управління, розподілу, та охорони земельних ресурсів.

Досвід розвинутих країн світу, зокрема модернізація економіки в Японії здійснювалася за безпосередньою участю держави. Держава швидко упроваджувала західні системи й технології: німецькі моделі у сфері адміністративного управління, армії й освіти, британо-американські – у промисловому виробництві, територіальній інфраструктурі та морському флоті [10, с. 427]. Таким чином не надмірне подрібнення земель, яке більше стосувалося вирішення соціальних негараздів, не організація хаотичного відтворення земель АПК, не приватизація, не відсторонення держави від участі в трансформаційних процесах, не ігнорування досягненнями науки і техніки, не скорочення наукового персоналу та вузів, а безпосередня участь держави в проведенні модернізації використання земельного фонду аграрного сектора. Саме така постановка проблеми забезпечить розв'язання в країні завдань, які висувують перед нею глобалізаційні процеси.

Висновки. Подальший розвиток вітчизняного аграрного сектора в умовах посилення глобалізації, інтеграційних процесів залежатиме від участі в них держави. На особливу роль при цьому претендують земельні ресурси, зокрема перспектива їх використання, розподілу й перерозподілу, охорона, контроль тощо. Саме земля, відносини по поводі володіння нею, розвиток світових тенденцій значною мірою впливатимуть на роль і місце України в глобальних процесах. Дослідження науковців засвідчують, що донині у вітчизняному аграрному секторі трансформації здійснюються на теоретичних і методологічних засадах властивих періоду класичного розвитку капіталізму. Йдеться про те, що визначником успішної організації відтворення земельних ресурсів слугує дальніша їх приватизація, відсторонення держави від участі в процесах використання, охорони, здійснення заходів контролю. Каталізатором подальшого розвитку земельних відносин, успішності функціонування вітчизняного аграрного сектора, як стверджують прихильники ліберальної (неоліберальної) ринкової моделі слугує слугує «невидима рука» ринку. Трансформаційні заходи у зв'язку зі зміною формату розвитку вітчизняного аграрного сектора, інтеграції його до країн, які змінили теоретичні й методологічні засади відтворення земельних ресурсів АПК, полягають у проведенні наступних завдань:

- сформувати такий склад власників і користувачів земель аграрного сектора, які б зуміли поєднувати успішне розв'язання не лише власних, а передусім завдань, які покладає перед державою суспільство;

- провести заходи по формуванню нових агроформувань, власників і користувачів земель, які б сприяли організації земельного господарства адекватну розвинутим країнам;

- вирішити питання щодо вимог та правил володіння та користування землями АПК державними чиновниками;

- забезпечити участь у процесах відтворення земельних ресурсів морально-етичних, духовних складових, які в Україні недооцінюються;

- розробити трансформаційні заходи використання, збереження, покращення та охорони земель аграрного сектора на засадах інноватики. Роль організатора, виконавця, побудови інноваційної моделі розвитку аграрного сектора має взяти на себе держава.

Список використаних джерел:

1. Чухно А.А. Модернізація економіки та економічна теорія /А. Чухно// Економіка України. – 2012. – №4. -С. 23-24.
2. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів /Ю.Пахомов // Економіка України .-2008. -№4. -С. 4-14.
3. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства / И.Осадчая //МЭ и МО.- 2009. -№5. -С.31-43.
4. Бойко Л.М. Наукові засади регулювання земельних відносин у сільському господарстві / Л. Бойко // Економіка АПК. - 2011.- №2. - С. 13-18.
5. Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс територій і країни / В.Дієсперов // Економіка АПК. -2010.- №9. -С. 102-109.
6. Нікітенко П. Ноосферний підхід до формування антикризової моделі життєдіяльності Білорусії, Росії та України / П. Нікітенко// Економіка України. -2010. -№3. –С. 21-26.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития /Й. Шумпетер. - М.: -Прогрес.-1992. -С.232.
8. Кириленко І.Г. Контури глобального три-Е (економіка-енергетика-екологія) майбутнього та перспективи України /І. Кириленко// Фінанси України. -2012.- №3. -С. 93-103
9. Левін Б. Одержимість грошима вбиває нас. «Економічна правда» від 20 березня 2012р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pravda.com.ua/columns/2012/03/2013/9005
10. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем./ За науковою редакцією академіка НААНУ Хвесика Михайла Артемовича. Київ.- «Наукова думка» НАН України», 2013.-с.436.

UDK 65.018.007.1

Borsch V.I., aspirantka

Odesskogo of nacional'nogo universiteta imeni of I.I. Mechnikova

EFFECTIVENESS APPRAISEMENT OF THE COMPANY'S MANAGERIAL ACTIVITY BY COMPETENCES

The difference between the basic categories as competence and competency is specified in the article. The category of system of competencies is also viewed. The existent methodologies of formation and analysis of competence and competencies are considered. The taxonomy method of the determination of the integral index of the executive's professional competence is also examined in the article.

Keywords: competence, competency, system of competencies, taxonomy

Борщ В.І.

КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье уточнена разница между базовыми понятиями «компетентность» и «компетенция», рассмотрена категория «система компетенций». Проанализированы существующие методики формирования и анализа компетентности и компетенций. Рассмотрен метод таксономии для определения интегрального показателя составляющих профессиональной компетентности управленческих кадров.

Ключевые слова: компетентность, компетенция, система компетенций, метод таксономии.

Borsch V. I.

КОМПЕТЕНТНІСТНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті уточнена різниця між базовими категоріями «компетентність» та «компетенція», розглянуто поняття «системи компетенцій». Проаналізовані існуючі методики формування та аналізу компетентності та компетенцій. Розглянуто метод таксономії для визначення інтегрального показника складових професійної компетентності управлінських кадрів.

Ключові слова: компетентність, компетенція, система компетенцій, метод таксономії.

Introduction. At the current stage of the economy's development the main emphasis is placed on the human capital in the realization process of the enterprise's development strategy. Herewith, the organization's human potential increasing is possible by means of the implementation of the procedures favoured the staff development (including the managerial personnel), particularly the development of the enterprise's employees competence. Especially nowadays the question of the use of the competences method with the purpose of the managerial personnel appraisal is urgent. It becomes the corner-stone of the enterprise's effective development strategy's formation.

In accordance with aforesaid, the goal of the article is the formation of the competences' model of the enterprise's managerial activity analysis.

Under the goal the following tasks were set before the author:

- 1) to define the differences between the categories "competency" and "competence";
- 2) to analyze the modern methods of competency's and competences' analysis.

Brief Literature Review. The questions of the formation and the practical use of the competences are one of the most essential in the sphere of the human capital management. Thus, a great deal of the foreign and native scientists focuses their attention to this problem. Among them we can emphasize such representatives, as the French economist Guy Le Boterf, who investigated theoretical aspects of the personnel competence management (Guy Le

Boterf, 1998) [1]. Not less outstanding representative is Roger Mills, who analyzed the competency's components at the stage of their formation and proved the entity of the competency's model (Mills, 2004) [2]. David McClelland devoted his treatises to the problem of the competence's appraisal methodology working up (McClelland, 1976) [3]. By turn, American economists Lyle M. Spencer and Signe M. Spencer proposed the practical recommendations directed to adaptation of the competencies model which use gives opportunity to form the system of key competencies for the certain positions at the enterprise (Spencer L. & Spencer. S., 2005) [4].

The considerable attention was paid to the competences' researches by Ukrainian scientist O. Grishnova in her treatises. She determined the main components of this category and its relations with other economic categories, such as human capital and labour potential [5]. Methods of the scientific management of the staff competencies at the industrial enterprises were analyzed and proved by O. Ilchenko [6].

At the same time, a great deal of questions needs the further working out, namely the problem of the managerial effectiveness appraisal on the bases of the system of the key competences. The decision of this issue allows forming the necessary conditions for the managerial staff selection and recruitment, the creation of their reserves, the appraisal and analysis of the executives' activity and searching of the new possibilities for their development.

Results. Before beginning to research the competences' model of managerial activity appraisal, it is necessary to clarify with its main categories, such as competence and competency. According to the gurus in this sphere, these categories are different (although they are complementary) and mishmash in their use leads to the inevitable mistakes in the formation of the competences' appraisal model at the enterprise.

Thus, *competence* is the set of the employee's abilities to fulfill work according to the standards passed in the company or industry's branch. In other words, competence describes what an employee must essentially know to fulfill effectively his/her work and it allows to decompose the work process to the components and to coordinate two basic elements of the work "what is must be done" and "which standard it must correspond with". So in accordance with National Vocational Qualification (NVQ) its element is the description of what the employees that fulfill certain type of work must be able to do. Consequently, competence is joined with the result, not with the work process or costs expended on it. *Three levels of competence* are distinguished:

1) basic competence joined with the organization in general. It describes what the company must be able to do effectively to succeed (for example, it can include such factors as customer-centered orientation, innovation-centered orientation and so on);

2) general competence that are necessary in the group of the similar work processes (for example, for accountants, systems analysts, group leaders and so on). It embraces general position work aspects and determines the skills that employees must have to achieve the results;

3) specific role competence belongs to the one certain position. It determines the special tasks that have to be fulfilled [7, p. 243-244].

Competency is an ability to act successfully on bases of practical experience, skills and knowledge in the process of the professional task solution. Sometimes it is determined as "a variety of the behaviour laid in the base of the qualified work", since it describes how the employees behave when they effectively fulfill their work [7, p. 244]. At the same time nowadays it used not the concept of the professional competency by itself, but the system of professional competencies. The competencies become the system only in that case, when they are structured and enclose all the key positions in the organization. The use of such a system as the tool in the personnel management:

- gives an opportunity to tie together the system of the human resources management and the company's business goals in the current and long term;

- underlies the system of the work with staff, when all elements and sides of this system are oriented towards getting the maximum possible result in this sphere of the activity;

- is equally available to the different types of organizations, since it is built on the basis of the mechanisms of coordination, thereby it ensures unity and consistency in the work of all structural departments;

- raises the return while using it as the tool in combination with other management practices [8, p. 16-19].

Thus, the competence conception is better adapted to the practical activities in contrast to the competency conception, since the first one is related to what the employee must do to achieve the result. It does not consider the way how they realize it. At the same time in this conception the scientists and experts trends towards the creation of the list of the integrated personal features. Accordingly the competence can be measured by the result that is more effective then the attempts to estimate the personal characteristics and features.

It is necessary to answer the following questions for carrying out the competence's analysis:

- What does this type of the activity consist of, i.e. what must the executive do (it appears as the main tasks or spheres of the main result)?

- What is the acceptable standard of the effective work concerning each element?

- What levels of knowledge and skills are needed by the executive to be completely competent in each element of work process?

- Where do the executives and managers find out that the required level of competency is achieved from?

As the result it was created the *functional analysis* for the NVQ, which represents the method used with the purpose of the standards determination on the competences basis. It is based on the description of the key goals of employees of the certain position, and then on their basis the main executable functions are determined. The analysis must focus on the activity's outcome with the purpose of the determination of the expectations in the sphere of the work effectiveness according to how the required information determines the competency's standards.

When the units and components of the competence are determined, the question is "Which characteristics of the result expressed via criterion of the work effectiveness the estimating NVQ may use to judge about the correspondence of the work effectiveness to the required standards?"

Thereby, the functional analysis is directed to the determining of the NVQ standards by means of the creation of the units and elements of competence, criterion of work effectiveness and performance criterion. The last one accompanies each element and reflects the whole range of circumstances when the competence is used.

Competency analysis is aimed to the behavioural styles appraisal in contrast to the competence analysis. Seven approaches of the competency analysis exist. They are:

- expert's opinion;

- structured interview;

- workshop;

- functional analysis;

- method of the critical incidents;

- repertoire grids;

- competencies' appraisal.

Expert's opinion. Expert or collaborator of HR department composes the competencies' list on the assumption of his/her own insight what the main tasks are. It may be done by

means of the discussion with other experts. It is the less tolerable method, since the characteristics of competencies' coincidence, which fit the organization, their feasibility and measurability will be rather distant. Most likely the list gets off the conscience and as far as it is composed without line managers and employees participation it is worth nothing.

Structured interview begins with the competency's list composing, whereupon a structured interview is carried out. The interview begins with determining of the spheres of key result or the main spheres of position responsibility, and then moves to the analysis of behavioural features, distinguished the employees at the different levels of competency. The main question is "What are the positive and negative indicators that favour or do not favour the achieving of the high effectiveness of the work?"

One of the main problems of this approach is that it depends on the expert's ability to obtain information from the interviewee too much. Besides, use of the deductive approach is undesirable, since it substitute ready competency rubrics' list for an analysis. It is better to use the inductive method that should begin with the analysis of specific types of behaviour, and then classifies them under competency's rubrics.

In a workshop the group of experts at the head of the facilitator, who usually, but not necessary, is the collaborator of the HR department or the consultant, takes part. The facilitator's task is to suggest to the experts group, to help them analyze their points of views and to compose the competencies' scales, which can be illustrated by behavioural examples. The facilitator can have his own ideas about what types of competencies' groups may appear during this process, but he is not able to influence the group with the purpose of making up the decision.

As a rule, the workshop begins with determining the competency's spheres related to the work, they represent the key functions, which appears by means of the necessary result (the sphere of the key result or the main spheres of the responsibility). Using the competency's spheres as a structure, group members give examples of the effective and less effective behaviour, which are written down to the flipcharts.

Then the positive and negative indicators of these spheres are formed by the scales of competencies. Due to this the competencies' overall picture related to the real behaviour at the work place is drawn up.

Method of critical incidents represents the approach of data extraction about effective or ineffective behaviour related with the examples of real cases. Firstly, the main spheres of responsibility are listed and coordinated in the context of the work that is liable to the analysis. Then each sphere of the work process is considered and the examples of critical incidents are given by the expert group. The next stage is data acquisition about the critical incident (the process is repeated for the each sphere of responsibility) and each behavioural case is evaluated with the purpose of receiving the basic determinations of the effective and ineffective work. Finally, the final analysis is carried out. The discussion of the necessary competencies, indicators and standards of effective work for the each basic responsibility and main task is carried out.

Method of repertoire grids is built upon the Kelly's theory of personal constructor (Kelly, 1995). Personal constructor is exceptionally individual and influences our behaviour or perception of the behaviour of those around us. It is that how we see the world. Work aspects to which these constructors (in other words, judgments) can be applied are called elements.

With the purpose of judgment receiving the expert group must concentrate on the certain elements that are the tasks carried out by the employees and create constructors related to these elements. This allows determining the features that point at the demands of the effective work. This procedure is called triple method of conclusion and it consists of the following stages. At first, the work tasks (elements) are determined in the form of any type of

analysis (for example, an interview) and written down at the cards. Then three cards chosen at random are estimated by the group members with the purpose of which of them differ from others by features and characteristics that are needed for its realization (the characteristic is designed as the prospective behaviour). The process of cards choosing and their analysis is repeated till all the cards are analyzed and there are not constructors that have to be analyzed. Then the appraisalment of each task by each feature by means of beforehand determined scale is carried out. Finally the acquisition and analysis of grades is carried out with the purpose of learning their relative significance (by means of statistic methods). As a consequence of the research the experts receive the description of the constituents of the effective and ineffective work in each element of the labour process.

Like the method of critical incidents the analysis of repertoire grids helps the experts to express their points of view by means of the particular examples. Its additional advantage is that the analysis facilitates the determination of the behavioural characteristics and competencies needed by the work, since it constraints the comparison sphere by the triple technique.

Method of competencies' appraisalment bases on David McClelland's researches about the variable quantities of competencies determined the work effectiveness. He single out 20 competencies broken to the 6 clusters. They are:

- cluster of achievements;
- cluster of assistance/service;
- cluster of influence;
- cluster of management;
- cluster of cognitive thinking / problem-solving;
- cluster of personal effectiveness.

Then McClelland with his colleagues created the expert system involved the data base of competencies under above said rubrics.

This method is used with the purpose of competencies modeling for the integrated role, for example for the position hold by the certain number of employees where the basic responsibilities are the same.

Firstly the expert group expresses their opinion about the labour process, duties and responsibilities related to it, possible changes that the role will undergo in the future, and criterion, by which means the executive's work effectiveness will be appraised. Also the best and the worse employees of the company are determined, whereupon the "behavioural interview" with determined employees is carried out. This interview focuses on the differences of the conception that the person has with the purpose what is necessary for effective work and the real actions of the result achieving. In this situation the structured strategy is needed more than the standard set of questions, since it is necessary to learn what the interviewee considers as his/her own critical work experience. The interview is aimed at the research not at the reflection, i.e. its main goal is the acquisition the most exact facts about the labour process, but not the clarification what the person would have done in the same circumstances.

In its train the analysis of the differences between the best and worse employees is done, its results can be expressed in the form of the competencies, actions, competencies' criterion, which the best employees demonstrate.

Methods of forming and researching of competencies are presented in the order of their complexity increasing (determined by the time, human and financial costs, variety of stages of carrying out). Choosing the method out of available by the experts is carried out according to the goal of the research. Thus, such methods as the method of critical incident or the method of repertoire grids are the most concrete and effective, but they require bigger time costs, and besides for their more effective usage the experience is needed [7, p. 243-256].

On the bases of aforesaid methods *taxonomy method* is proposed for the evaluation of the integrated index of professional competences' components (taxonomy is the theory of the classification and systematization of complicatedly organizes spheres of the reality that as a

rule have hierarchy construction). The usage of the taxonomy index of the level of managerial staff's professional competences development is determined by that it represents the artificial quantity ($0 \leq t \leq 1$), what allows not only analyzing the critical elements of the researched plurality (as it is done in aforesaid methods), and also comparison their level of development. The stages of this method are following:

1. The allocation of the features of the labour process by the groups "stimulators" and "disstimulator".

2. The creation of the model of the managerial staff's professional competence characterized by the high level of index among the stimulators and the low one among the disstimulators.

3. The analysis of professional competence's development by chosen method (for example, the methods of self-appraisal, questionnaire survey, assessment center etc can be used), what foresees the determination of the development level of the knowledge and the appraisement the stage of the life cycle of knowledge, skills and experiences by means of beforehand determined scale (index ranking) and the calculation of the value of the frequency of the employees' attribution to the class with the high or low level of professional competence by the expert, what was compared with the value of integrated index for the each employee.

4. The findings are initial ones for the construction of graphics of the professional competences integrated indexes' affiliation to the qualitative features of the high or low level of development [2, p. 84-86].

The presented methodology allows clearly determine the bounds of the dedicated classes by the means of graphic. Due to this the positioning not only the particular employee, but all the organization respecting the development level of professional competence of the staff.

Conclusions. Thus, the research of existing methods of formation and appraisement of the company's staff professional competence allows singling out the approach of managerial staff appraisement on the basis of the model of competences' research. As a result of which the opportunity not only to create the feasible system of competencies and competences of the company appears, but on its bases to analyze the effectiveness of managerial activity qualitatively. That gives perspectives to form the critical points of responsibility of all company's positions, to evaluate the existing possibilities for the further development on the bases of administration processes of the organization's work effectiveness.

References:

1. Guy, Le Boterf. (1998). L'ingenierie des competences. Paris: Editions d'organisation.
2. Mills, R. (2004). Competencies. Vade mecum. London: CIPD Publishing.
3. McClelland, D. (1976). A guide to job competence assessment. Boston: McBer.
4. Spencer, L. & Spencer, S. (2005). Competence at work. New Yoirk: Wiley.
5. Grishnova, O. (2000). Human Capital: its formation in the system of education and vocational training. Kyiv. (in Ukr.)
6. Ilchencko, O. (2006). Personnel competencies. Methods of the scientific management. Upravlenierazvitiem personala (Personnel development management), 4, 252-260. (in Ukr.)
7. Armstrong, M. & Baron, A. (2005). Managing performance: Performance management in action. London: CIPD Publishing.
8. Kuznecov, E. & Nenno, I. (2005). Management education in Ukraine: systems concept. Odessa. (in Russ.)
9. Golubeva, T. & Litovchenko, I. (2011). The appraisement of the level of the professional competence's development of the industrial enterprise's managerial personnel. Business Inform, 5(2), 83-88. (in Ukr.)

Рецензент Захарченко В.И.

UDK 339.13.017:629.331

Ryfyak R.R., postgraduate student
National University "L'viv polytechnic"

INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS OF COMPANIES PERFORMANCE IN THE UKRAINIAN CAR MARKET

The article analyzes the car market in Ukraine and contemporary issues automotive industry dynamics in Ukraine for five years. Disclosed changes in sales and production of vehicles affected by the economic crisis. The qualitative and structural changes in the market of cars. The main internal and external factors that influence the car market in Ukraine.

Key words: car market, factors of development, specialties of the operation.

Рифяк Р. Р.

ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ АВТОМОБІЛІВ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз ринку автомобілів в Україні та сучасних проблем автомобільної промисловості України в динаміці за п'ять років. Розкриті зміни, що відбулися у сфері продажу та виробництва автомобілів під впливом економічної кризи. Досліджено якісні та структурні зміни ринку автомобілів. Визначено основні внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на ситуацію на ринку автомобілів в Україні.

Ключові слова: автомобілі, ринок, чинники розвитку, особливості функціонування.

Ryfyak R.R.

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕЙ УКРАИНЫ

В статье осуществлен анализ рынка автомобилей в Украине и современных проблем автомобильной промышленности Украины в динамике за пять лет. Раскрыты изменения, произошедшие в сфере продаж и производства автомобилей под воздействием экономического кризиса. Исследованы качественные и структурные изменения рынка автомобилей. Определены основные внутренние и внешние факторы, влияющие на ситуацию на рынке автомобилей в Украине.

Ключевые слова: автомобили, рынок, факторы развития, особенности функционирования.

Formulation of the problem in general and its relationship to important scientific and practical tasks. The car market is one of the most dynamic sectors of the domestic market of the last 10 years in Ukraine. However, this market has suffered a severe blow of the financial crisis of 2008-2009, that resulted in a significant fall in cars trade: in 2009-2010 reduced the number of companies working in this area (40%), significantly increased the number of loss-making trade (54%), decreased the amount of turnover (57%), so that Ukraine lost position in the general ranking volume automotive market. One of the dominant factors to overcome the crisis trends and the transition to sustainable development of Ukraine is to ensure the financial and economic performance and increase profitability functioning business car market. In terms of the growing cost of financial resources it has become a major profit source of funding for economic development activities and commercial enterprises.

Analysis of recent studies of the problem. Circle the aforementioned problems of the effective functioning of commercial enterprises in the domestic market with varying degrees of depth viewed I. Blank, L. Balabanov, S. Barantsev, V. Blonskaya, R. Valevych, A. Potter, L. Donets, G. Kramarenko, LA Lihonenko, A. Mazaraki, B. Mizyuk, N. Mitsenko, A. Orlov, A. Poddyerohin, S. Pokropyvnyy, A. Sadyekov, Ushakov, A. Histyeva, W. Huda, A. Sheremet et al. Along with this, in terms of instability of the economy some theoretical principles and methodological tools of management of financial and economic results of the enterprises involved in commercial activity in the car, require specification and development.

The purposes of article. The aim of the paper is to identify the main problems concerning the formation of financial and economic performance of enterprises functioning in the market of cars in Ukraine and outline ways to increase the efficiency of the management of their profits.

The main material of research and explanation of scientific results. Analysis of major trends and issues in the automotive market of Ukraine has allowed to isolate a number of key factors external nature that shape the dynamics of the automotive market in the near future. In particular:

- A significant reduction in all macroeconomic indicators (GDP decline, decline in purchasing power, real wages, employment, income, etc.) does not allow to trade cars hope for recovery in car sales in 2008 in the short term, and therefore substantial increase profitability and profitability of their operations. In 2010-2012 years the situation has slightly improved but did not reach pre-crisis levels;

- One of the most important external factors is the lack of a clear mechanism for loans that could significantly expand the demand for cars in today's environment. Today, some car dealers and auto company develop its own financial programs to stimulate sales. However,

even with their participation, the availability of car loans is still far from pre-crisis credit conditions: terms the vast majority of the proposals are short-term (1-3 years), and the initial fees range from 30% to 70% of the car price constraint. Therefore criterial condition of both the Ukrainian car market and the domestic automotive industry, is to encourage and cheaper consumer car loans;

- Destabilizing factor in the expansion of the auto market is unstable Ukrainian currency and imperfect legislation. Evaluation of protective measures for domestic automaker can talk about their low efficacy (Ukrainian car market share continues to fall and the state budget loses significant amounts of customs duties);

- Can be considered a negative factor and the lack of state target economic program of the automotive industry and car market regulation. The concept of a program developed by the Ministry of Industry of Ukraine back in 2008 [2], but to date not entered;

- Additional competitive pressure on enterprises of motor vehicles exerted by the used car market, the main operators which act as individual entrepreneurs should also be attributed to the significant environmental factors. This individual entrepreneurs were more competitive during the crisis due to a much lower level of transaction costs when selling cars.

The mentioned factors affect the exogenous environment functioning of the domestic car market and determine the direction of development in the near future. At the same time, equally important is the set of internal factors in the development of the automotive market of Ukraine, in particular those which are formed on the micro level. These factors should be ranked: organizational and economic enterprise management system of motor vehicles, managing the results of financial and economic activity of the enterprise, the enterprise development strategy, dividend policy, the availability of financial resources for the development of others.

In order to determine the effect of external factors on the development of trade in cars feasible forecasting performance management system of profit. In particular, to study the effectiveness of management (performance review in the context of the development and use of business profits) will build a series of regression models. At the base of modeling underlying economic hypotheses that relationship between factors of formation and distribution of profits of trade cars are qualitatively.

The basic hypotheses developed models determined that the effectiveness of the management of trade in motor vehicles is characterized by a number of the following parameters: the volume of investment in fixed assets, the volume of dividend payments, the rate of change of fixed capital investment, the rate of change in dividend payments (resulting U_1, U_2, U_3, V_4), which independent of income (X_1), the rate of change in income (X_2), the tax factor (X_3) and the amount of retained earnings (X_4). Initial data for the analysis are presented in Table. 1.

Table 1

Initial data for regression modeling efficiency profit management car trade companies

	Investments in assets, thous.	The amount of dividend payments, thous.	The rate of change of investment in assets, %	Rate of change in dividend payments, %	Profit volume, thous	Rate of profit change, %	Tax rate, %	Volume of retained earnings, thous.
	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	X_1	X_2	X_3	X_4
2006	10210,3	15714	89,4	128,0	67 856,4	588,92	28,8	1 307 632
2007	18813,8	93096	84,26	492,44	116 313,8	1614,11	26,9	179 409
2008	3303,4	254	-82,44	-99,73	-211 143	-281,53	28,3	977 822
2009	2095	486	-36,58	91,34	-18 021	-91,47	29,7	1 009 693
2010	6234	3081	197,57	533,95	58 229	423,12	27,8	1 072 970
2011	7004	5870	12,35	90,5	74 087	272,3	28,1	1 190 012
2012	9375	5722	33,85	-1,68	80 291	8,37	27,9	928 045

The results of correlation and regression analysis are presented in Tables 2 and 3.

Table 2
Correlations between the formation and distribution of the profits of trade cars for the 2006-2012 years

	Investments in assets, thous.	The amount of dividend payments, thous.	The rate of change of investment in assets, %	Rate of change in dividend payments, %	Profit volume, thous.	Rate of profit change, %	Tax rate, %	Volume of retained earnings, thous.
Investments in assets, thous.	1							
The amount of dividend payments, thous.	-0,469	1						
The rate of change of investment in assets, %	0,553	-0,414	1					
Rate of change in dividend payments, %	-0,355	0,306	-0,353	1				
Profit volume, %	0,714	0,151	0,759	0,836	1			
Rate of profit change, %	0,694	0,131	0,030	-0,537	0,541	1		
Tax rate, %	-0,709	-0,724	-0,235	-0,810	-0,773	-0,749	1	
Volume of retained earnings, thous.	0,979	-0,307	0,773	-0,601	0,700	0,713	-0,037	1

Testing of the above regression equations for adequacy using the coefficients of determination and correlation proved their quality admissibility. Fisher F-statistic confirms the applicability of regression models for individual observations and results obtained nonrandomness - $F_{kr} < F_{sp}$..

The resulting model can be applied in practice subjects of trade cars in predicting the effectiveness of decision-making regarding the management of profit in the short period. In addition, the proposed regression equation can serve as a tool-based development policy of tax incentives for investment trade cars companies.

Table 3
Regression models depending on factors forming and using the profits of trade cars in 2006-2012

Regression model	Interpretation	R^2
$Y_1 = 4127 + 8,883x_2$ Y_1 – Investments in assets, thous.; x_2 – Rate of profit change, %	Increasing the rate of change of profit commercial enterprises by 1% will lead to increased investment in their capital to 8.883 thousand.	$R^2=0,956$
$Y_4 = 224,6 + 0,01x_1$ Y_4 – Rate of change in dividend payments, % x_1 – Profit volume, %	With increasing amounts of profit commercial enterprises per 1 thousand. rate of change in dividend payments rise by 0.01%	$R^2=0,646$
$Y_1 = 14526 - 4845x_3$ Y_1 – Investments in assets, thous.; x_3 – Tax rate, %	Increasing the tax factor by 1% lead to a decline in investment in fixed assets in 4845 ths. Increasing the tax burden negative impact on the volume of investment in fixed assets of enterprises	$R^2=0,607$
$Y_2 = 81222 - 27904x_3$ Y_2 – Rate of change in dividend payments, %; x_3 – Tax rate, %	With an increase in the tax burden (effective income tax rate) of 1% volume of dividend payments decrease by 27,904 thousand. This confirms the urgent need to reduce the tax burden on business in Ukraine	$R^2=0,638$
$Y_2 = 39,82 + 0,499x_2$ Y_2 – The rate of change of investment in assets, % x_2 – Rate of profit change, %	Increasing the rate of change of profit commercial enterprises will lead to a 1% increase in the growth rate of investment in fixed capital by 0.499 %	$R^2=0,859$
$Y_4 = 106,6 + 0,272x_2$ Y_4 – Rate of change in dividend payments, %; x_2 – Rate of profit change, %	Increasing the rate of change of profit commercial enterprises by 1% will increase the growth rate of dividend payments to 0,272 %	$R^2=0,544$

Results of regression modeling suggest:

1) the investment policy of the company is determined not so much the volume of profit as the pace of its growth. That decision to invest in fixed assets of enterprises of cars are accepted mainly due to raise the growth rate of earnings. Thus during the period studied such factors as the amount of retained earnings (the presence of savings in the company) had no significant effect on the process of investment companies;

2) with an increase in the rate of change of the profit of trade cars their management is more inclined to increase investment in fixed assets rather than raising dividend payments, confirming the increase in the growth rate of investment in fixed assets by increasing the rate of change of earnings;

3) one of the determining factors of enterprise revenue management policy is a state tax policy and tax burden on the entity. Rising tax factor causing negative impact on the level of payment of dividends and the amount of investments in fixed assets of the company.

Conclusions. The current stage of reform of state regulation of business activity in Ukraine is accompanied by a number of positive aspects. Thus, the result of the tax reform is to reduce the key tax rates, including corporate income tax and value added tax. However, we believe that the remaining issues are some problems and inconsistencies in the Code on reducing the tax burden on businesses.

Questionable in terms of appropriateness and effectiveness are provisions on reduced rates of VAT. This tax is one of the indirect taxes, so the actual subject of taxation is the end user, not the company that pays him. Thus, reducing the rate of VAT to 17% in acute shortage of resources is not optimal in terms of economic efficiency. In our view, it is necessary to focus on reducing the implicit tax rate on profits and only if resources move to lower rates of value added tax, but in the long run. This reduction of the tax would allow businesses to build a more effective policy management profit, direct it towards investment company or dividend payments to shareholders.

The lack of systematic optimization of taxation leads to excessive amount of tax collection while reducing turnover and, consequently, a critical reduction of working capital business and profits. Lack of appropriate tax incentives leads to a deterioration of the financial sustainability of commercial enterprises, falling of investment activity, slowing development.

The set of studied factors and trends form the external and internal environment functioning car market in Ukraine, and, therefore, must be taken into account by enterprises of motor vehicles in determining the strategic and tactical goals of development and formation mechanisms of Management.

References:

1. Car: sales statistics [Electronic resource]. - Mode of access: <http://autoconsultant.com.ua/ukrainnews/view/>
2. The state target economic program of development of automobile industry and car market regulation for the period until 2015 (Draft) / Ministry of Industrial Policy of Ukraine. [Electronic resource]. - Mode of access: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=2C118B73DB3AE7AA0403303FE8DE094A?ar t_id=67791&cat_id=42148.
3. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. [resource]. - Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Рецензент Сторонянська І.З.

УДК 338.1

Довгунь О.С., аспірант кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка»

ІНФОРМАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ІНІЦІАТИВИ В УКРАЇНІ

Визначено важливість державних та комерційних структур у сфері сприяння залученню інвестицій, досліджено діяльність окремих з них кордоном і в Україні. Подано рекомендації для ефективного інституційно-інформаційного забезпечення інвестиційних процесів на підприємствах і загалом у державі, зокрема, щодо можливості створення Агенції залучення інвестицій.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інституції залучення інвестицій, сприяння інвестицій, підприємства.

Dovhun O.S.

INFORMATION AND INSTITUTIONAL SUPPORT OF INVESTMENT ACTIVITIES: THE INTERNATIONAL EXPERIENCE AND INITIATIVES IN UKRAINE

The significance of state institutions and commercial entities in the sphere of investment attraction are determined. The performance of some state institutions abroad and in Ukraine is studied. The recommendations for effective information support for investment in enterprises and state, especially regarding the establishment of investment agencies.

Keywords: and collocations: information support, investment institutions, investment attraction, enterprises.

Довгунь О.С.

ИНФОРМАЦИОННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ИНИЦИАТИВЫ В УКРАИНЕ

Определены важность государственных и коммерческих структур в сфере содействия привлечению инвестиций, исследована деятельность некоторых из них за рубежом и в Украине. Представлены рекомендации для эффективного институционально -информационного обеспечения инвестиционных процессов на предприятии и в целом в государстве, в частности, что касается создания Агентств привлечения инвестиций.

Ключевые слова: информационное обеспечение, институты привлечения инвестиций, содействия инвестициям, предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах діяльності промислових підприємств збільшується необхідність поширення інформації не лише про продукцію для клієнтів, а й про інвестиційні проекти з метою залучення інвесторів та кредиторів. Підприємствам необхідно постійно аналізувати і використовувати інформацію про державні програми, ініціативи допомоги комерційних структур, про інвестиційні фонди, інвесторів та кредиторів. Підприємства, як платники податків, мають право розраховувати на допомогу держави в отриманні інформації допомоги для побудови орієнтирів своєї діяльності. Як зазначено в [1]: "Інформація - це великі гроші, затрачені на її отримання, але це і мультиплікатор зусиль експортера, інвестора і будь-якого підприємця".

Не перший рік в Україні точаться дискусії та робляться дослідження на тему вдосконалення процесу залучення інвестицій. Існує чимало інституцій, які сприяють залученню інвестицій та, на наш погляд, діяльність яких потребує осучаснення інформаційного забезпечення до вимог ринку та запозичення досвіду роботи у подібних установах за кордоном. У післякризовий період конкуренція за інвестиційні ресурси особливо зростає, інвестори прискіпливіше оцінюють імідж країни, у яку вкладають кошти, її здатність ефективно використовувати вкладені кошти. Економіка заснована на знаннях з точки зору Лісабонської стратегії широко використовується високорозвиненими країнами, вона вимагає розвитку максимально ефективного інформаційного забезпечення на підприємствах. За кордоном більше половини державних послуг є по своєму змісту інформаційними. Основою для інтеграції механізмів та інструментів інвестиційного ринку стають інформаційні технології, які складають разом з організаційними основу піраміди управлінських рішень [2].

Аналізуючи зовнішні запозичення України, знаходимо припущення, що загроза дефолту для України стає ближчою (аналітики рейтингової служби Moody's знизили суверенний рейтинг країни до рівня Caa1). Україна позбувається конкурентних переваг внаслідок падіння ВВП чотири квартали підряд у порівнянні з іншими країнами, втративши 11 позицій у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, який розраховується Всесвітнім економічним форумом. Тому, на жаль, підвищення конкурентоспроможності країни до 2015р. важко сподіватися. Міністерство

економічного і соціального розвитку України разом з декількома відомствами підготувало новий макропрогноз на 2014-2016 рр., за яким у 2014 р.і ВВП зросте на 1,8-2,8%, хоча і у 1 кварталі, і у 2 кварталі поточного року зафіксовано падіння на рівні 1,3%; у 2015 році - зростання ВВП на 2,5-4%; у 2016 р. – близько 3-5%. Дефіцит держбюджету у 2014 р.і ймовірно складе 2,9% ВВП або у межах 45-50 мільярдів гривень, проте у 2012 р. фактичний дефіцит удвічі перевищив очікуваний показник. Уряд сподівається на позитивну динаміку промислового виробництва, яке падає починаючи з червня 2012р. і згідно прогнозу, у 2014 р. індекс промислового виробництва складе 1,6-2,6%, у 2015р. його зростання прискориться до 2-3,5%, а у 2016 р. – до 2,3-4,5% [3].

Валовий зовнішній борг України на кінець I-го півріччя 2013 р. становив 134.4 млрд. дол. США, скоротившись на 0.7 млрд. дол. США порівняно з початком року. Відносно ВВП обсяг боргу зменшився з 76.6% до 75.7% від ВВП. Основним чинником такої динаміки було скорочення обсягів зовнішніх зобов'язань органів грошово-кредитного регулювання та банків, тоді як борг інших секторів продовжив зростати. Україна замикає десятку найбільших боржників Всесвітнього Банку з показником \$3.22 млрд., поступаючись Польщі з її \$3.81 млрд. і випереджаючи Росію з її \$2.88 млрд. Заборгованість України перед МВФ на 30 червня 2013 р. становила 5.27 млрд SDR (близько 8 млрд дол.), що становить 383.8% квоти країни. МВФ включив Україну в програму пост-моніторингу угоди stand-by, оскільки розмір непогашеного кредиту перевищує поріг в 200% квоти. Динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну за 2006-2012 рр. подано у табл. 1. [4], з якої видно, що в післякризовий період щорічні суми інвестицій менші та залучаються без особливого зростання в наступному році порівняно з попереднім. Як заявив виконавчий директор Міжнародного фонду Блейзера О. Устенко, приплив в Україну прямих іноземних інвестицій за підсумками 2013р. може скоротитися до 4 млрд дол.

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2006-2012 рр.

Рік	Обсяг інвестицій в Україну (млн дол. США)
2006	21186,0
2007	29489,4
2008	35723,4
2009	40026,8
2010	44708,0
2011	49362,3
2012	54462,4

Джерело: [4]

Поряд з вищенаведеними негативними явищами, що супроводжують Україну на даному етапі розвитку, держава веде переговори з приводу відновлення співпраці з МВФ і сподівається найближчим часом підписати угоду з МВФ про відновлення кредитування на суму 15 млрд дол., що є ключовим для України, оскільки співпраця сприяє доступу до зовнішніх позик на світовому ринку позикового капіталу для реалізації нових програм та проектів пріоритетного розвитку держави та може бути поштовхом до відновлення співпраці з ЄС за програмою надання фінансової допомоги Україні в обсязі 610 млн. євро [5].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Підтримуємо припущення Гончарової Н.М., яка зазначає, що в Україні та інших країнах СНД причиною низької віддачі від іноземного фінансування є незадовільна робота інституційної системи забезпечення ринку, що призводить до неефективного використання коштів офіційного фінансування розвитку, скорочення проектів допомоги, примушує господарюючих суб'єктів шукати шляхи реалізації власних інтересів через тіньову економіку, підвищує ризики комерційної діяльності та обмежує можливості залучення приватних іноземних капіталів. У країнах Центральної та Східної Європи провідну роль у розв'язанні цієї проблеми відіграв процес євроінтеграції, який забезпечив приведення інституційної складової національного господарства у відповідність із стандартами ЄС [6]. Оскільки на сьогодні

підприємствам різних галузей промисловості важко очікувати на підтримку з боку держави та нелегко самотійно здійснювати залучення інвестицій, пріоритетними завданнями на наступні кілька років в рамках вдосконалення інституційно-інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності підприємств, стають наступні:

- вдосконалення інформаційного забезпечення роботи діючих інституцій по сприянню залучення інвестицій;

- створення Агенцій залучення інвестицій, які б мали підтримку з боку підприємств-потенційних реципієнтів інвестицій, зокрема, інформаційну, для можливості конкурентного представлення інвестиційних проектів на міжнародному рівні та вкладення коштів у проекти ізсправді високим потенціалом.

Проаналізуємо діяльність інституцій, що на сьогодні сприяють залученню інвестицій в Україну. Державна політика щодо залучення іноземного капіталу здійснюється Кабінетом Міністрів України спільно з НБУ та регулюється Верховною Радою України. Зокрема, основна діяльність таких інституцій описана у табл.2:

Таблиця 2

Діяльність основних іституцій, що сприяють залученню інвестицій в Україну

	Назва установи, організації	Основна діяльність
1.	Національне агентство України з реконструкції і розвитку	участь у формуванні державної політики при взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями та установами для залучення кредитів, грантів, міжнародної гуманітарної та технічної допомоги, іноземних інвестицій
2.	Державний інвестиційно-кліринговий комітет та Координаційна рада з питань інвестиційно-клірингового співробітництва	розглядають питання, пов'язані з залученням фінансових та інвестиційних ресурсів у рамках інвестиційно-клірингових відносин
3.	Консультативна рада з питань іноземних інвестицій в Україну	рішення про надання державних гарантій при залученні іноземних кредитів.
4.	Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів	рішення про надання державних гарантій при залученні іноземних кредитів.
5.	Державне агентство України з інвестицій та розвитку: мережа регіональних центрів з інвестицій та розвитку; Державна інноваційна фінансово-кредитна установа; Державна інвестиційна компанія; Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм	центральний орган виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності. На жаль, дане Державне агентство обмежується національною мережею і не має представництв за кордоном, окрім посольств і торгово-економічних місій. Діяльність агентства зводиться в більшій мірі до написання нормативно-правових актів, а фінансування проектів за різними програмами відбувається на невисокому рівні порівняно із аналогічними агентствами за кордоном. Потреба у залученні інвесторів та допомоги їм в українських реаліях залишається не достатньо задоволеною [7].
6.	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект України)	головний орган у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами та відповідальним за реалізацію Інвестиційної реформи в Україні[8].
7.	InvestUkraine – підвідомча структура Держінвестпроект України	максимальне сприяння інвесторам у реалізації їх інвестиційних планів через надання всебічної підтримки та спеціалізованих сервісних послуг. У 2011 році InvestUkraine сформувало стратегічну програму розвитку з залучення інвестицій [9].
8.	Асоціація приватних інвесторів України (АПІУ)	перша некомерційна організація, що об'єднує приватних і корпоративних інвесторів у всіх регіонах України. Це єдине об'єднання інвесторів в Україні, яке є повноправним членом EuropeanBusinessAngelNetwork (EBAN), в яку входить більше 60 мереж приватних інвесторів - близько 10 тисяч активних інвесторів в 22 країнах Європи. Організація для своїх членів проводить індивідуальні презентації інвестиційних проектів, а також публічні заходи - Форум приватних інвесторів України. Асоціацією приватних інвесторів України видається Каталог інвестиційних проектів України у друкованому та електронному вигляді та здійснюються ініціативи по вдосконаленню законодавства, що регулює правові взаємовідносини при інвестуванні [10].

Участь в управлінні іноземним інвестуванням беруть органи місцевих державних адміністрацій у межах делегованих їм повноважень, особливо при розробці програм соціально-економічного розвитку регіонів, створенні спільних підприємств, вільних економічних зон тощо. Міські ради міст України розробляють програми для сприяння залученню інвестицій на 2-4 роки. Кожна така програма проводить аналіз стану та основних тенденцій розвитку інвестиційної діяльності, визначає основні бар'єри залучення інвестицій в економіку міста, окреслює цілі і завдання, стратегічні напрями та пріоритети інвестиційного розвитку міста.

В Україні існує практика створення центрів сприяння залученню інвестицій і при банківських установах. Для прикладу, Центром сприяння залучення інвестицій ВАТ "КРЕДОБАНК", за участю ділових партнерів, регулярно готуються та проводяться науково-практичні семінари і засідання круглих столів з питань інвестування, бізнес-планування. Участь у цих заходах беруть представники підприємств Львівщини, місцевих органів влади, а також відомі науковці Львова та консули Польщі, ФРН, Росії, Нідерландів, Канади, Австрії. Центр сприяння, як регіональний партнер СП "ТІКОН" (м. Київ), бере участь у реалізації проекту "Інвестиційні можливості в Україні" (www.imvu.com.ua). Завдяки цьому підприємства області мають можливість розміщати анкети бізнес-планів своїх інвестиційних проектів на спеціальному Інтернет-сервері, створеному за участю Міністерства економіки України.

Позитивним є те, що в інвестиційній сфері проводяться відкриті заходи і зустрічі, зокрема: Український інвестиційний форум (цього року відбудеться вчетверте); Міжнародний ярмарок інвестицій та нерухомості (Львів); Міжнародна інвестиційна конференція «InvestconferenceinKyiv 2011» [9]; Міжнародний Форум Інвестицій та Інновацій, Міжнародний Економічний Форум «Глобалізація та інтеграція: виклики і рішення»; зустрічі, організовані торгово-промисловими палатами та регіональними центрами з інвестицій та розвитку (напр., 22.10.2013 року буде зустріч з представниками ділових кіл Західної України, які зацікавлені у налагодженні економічних зв'язків та торгівлі з бельгійськими компаніями, виході на ринки Західної Європи та Бельгії[11]).

Цілі статті. Визначення рекомендацій для ефективного інституційно-інформаційного забезпечення інвестиційних процесів на підприємствах і загалом у державі на основі досвіду діяльності інституцій сприяння інвестицій за кордоном.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проаналізуємо діяльність інституцій, що сприяють залученню інвестицій та розвитку ЗЕД у деяких європейських країнах з метою виявлення ключових моментів їхньої роботи та можливої проекції ініціатив в українську економіку для покращення інвестиційного клімату. У європейських країнах, уряди всіляко сприяють розвитку інвестицій та ЗЕД, створюючи інституції або сприяючи їх створенню, які можуть впроваджувати різноманітні програми та забезпечити надійне інформаційне забезпечення для розвитку підприємств. За кордоном будь-яке міністерство соціально-економічного профілю являє собою також і видавничий комплекс для пропаганди рішень уряду (сотня власних книжок на рік, величезний інтернет-портал безкоштовного доступу, безліч міністерських бюлетенів і пресс-конференцій, аналітики і інспірованих статей в ЗМІ). Вони роз'яснюють підприємцям механізм тлумачення законів, банківської практики, роблять можливим функціонування держпідтримки експорту шляхом його кредитування та страхування, зокрема:

– велика іноземна фірма в Москві платить сотню тисяч доларів на рік за фінансову інформацію агентств Reuters і Bloomberg, за доступ в електронні бібліотеки www.factiva.com (економічна інформація тисяч видань 130 країн на 6 мовах), www.securities.com (економічна аналітика по ринках), www.integrum.ru (повні тексти

сотень російських періодичних видань), www.polpred.com (економіка і право 180 країн і їх зв'язки з Росією), www.eiu.com (аналітика в будь-якій країні англійською);

– інформаційним платним обслуговуванням учасників зовнішньоекономічної діяльності займається у Франції держагентство www.ubifrance.fr. Безіменними авторами книг і брошур тут виступають дипломати з економічних місій Франції в сотні країн;

– EconomistIntelligenceUnit (www.eiu.com) при лондонському журналі “TheEconomist” - приватне мегавидавництво зі зв'язками на всіх рівнях, яке містить по всьому світу 500 економістів і фінансових аналітиків для щомісячного відстеження інвестиційного клімату та інших економічних показників в 200 країнах[1].

В Ірландії працює Ірландська агенція розвитку (IAP), щоє однією з кількох державних агенцій, які стали рушіямиекономічного розвитку. Її основна діяльність націленана залученняпрямих іноземних інвестицій і розвиток наявної бази іноземних інвесторів. В різних формах IAP існувала з 1959 року і є чи не першою у світі агенцієюрозвитку такого типу.IAP працює разом з «EnterpriseIreland» (сприяння розвитку таконкурентноздатності місцевих підприємств на міжнародному рівні) та Наукова фундацією Ірландії(підтримка розвитку навичок і знань у бізнесових дослідженнях та у системі освітитретього рівня).IAP фінансується за кошти урядового гранту та отримує підтримку від програм ЄвропейськогоСоюзу. Нею було розроблено модель одержання більших економічних вигод удовгостроковій перспективі від супроводу інвесторів та ухвалена восьмиетапна стратегічна модель просування, якою можуть скористатися транснаціональні корпорації, оскільки вони набувають функції поглиблення влиття інвестицій в місцевуекономіку. Основними послугами, що їх надає IAP інвестораме: наданняінформації про ключові галузі бізнесу та їхні місцезнаходження в Ірландії; допомога у розширеннібізнесу в Ірландії; поради та консультації щодо майнових рішень. А також надає експертні послуги, такі як маркетингова відповідальність, управління логістикою, управління ланцюгом постачань, служба допомоги споживачам, фінансові та спільні послуги, дослідження та розвиток, пропонує різні види грантів[12]. Наша держава, налагоджуючи оптимальну взаємодію інформаційних потоків від різних суб'єктів господарської діяльності, частково могла б передавати частину функцій інформаційної підтримки експорту та інвестицій приватним чи акціонерним товариствам.За кордоном Агенції по залученню іноземних інвестиційсприяють залученню іноземного капіталу в країну, а також формують позитивний імідж країни у міжнародному середовищі. У дослідженні [13] проведено глибокий аналіз діяльності двох агенцій по залученню інвестицій – CzechInvesty Чехії і SARIO у Словаччині. Агенція у Чехії спочатку була підпорядкована Міністерству держави. Пізніше вона почала діяти, як акціонерне товариство, і змогла ефективно розвивати контакти з приватним сектором Чехії та залучати з кожним роком нових інвесторів та чималі суми інвестицій для розвитку не лише державних установ, а й приватних. Важливим у діяльності агенції було чітке визначення цілей з бізнесовим підходом та поступова реалізація окреслених етапів діяльності, а саме: просування зв'язків між реципієнтами інвестицій та інвесторами, розвиток кластерів (25 кластерів за 3 роки), розвиток індустріальних парків (92 зони за 9 років), операційні системи підприємств та інновації. Натомість агенція з першочергово аналогічною метою створення у Словаччині, SARIO, не змогла за аналізований період досягти подібних хороших результатів, в основному, у зв'язку підпорядкуванню державним органам, відповідно більшій залежності від політичних впливів при залученні та розподілі інвестицій, а також зосередженості на безпосередньому залученні інвестицій без особливого сприяння розвитку інфраструктурита підприємств.

У Польщі Міністерство економіки є основним інститутом реалізації завданьсприяння економічному розвитку, несе відповідальність за створенняпозитивного іміджу польської економіки, розвиток економічного

співробітництва з-за кордону, збільшення обсягів польського експорту та іноземних інвестицій [2]. Зокрема, для просування експорту та інформації здійснюється:

1) Фінансування участі в проєктах щодо сприяння розвитку торгівлі (для групи з не менше чотирьох компаній, що працюють у тій же галузі).

2) Програма просування товарів і товарних груп з високим потенціалом експорту.

3) Фінансування витрат на отримання сертифікатів.

4) Фінансування організації рекламних заходів, спрямованих на експорт.

5) Фінансування для видання публікацій та рекламних матеріалів.

6) Нагороди Міністра економіки за видатні досягнення в бізнесі.

Відділи з розвитку торгівлі та інвестицій Міністерства економіки функціонують в 44 країнах. Вони виконують завдання, пов'язані із представленням на макро-імікрорівні польської економіки, в тому числі організовують зустрічі для польських підприємств для налагодження співпраці з іноземним бізнесом. Відділи мають спільний сайт інформації www.trade.gov.pl та www.exporter.gov.pl на якому міститься основна інформація для експортерів. Польська агенція інформації та іноземних інвестицій займається просуванням Польщі, як вдалого місця для прямих іноземних інвестицій (http://ibrkk.pl/id/34/Prowadzenie_dzialalnosci_informacyjnej). Що стосується інновацій та інформаційних технологій, то для їх впровадження також необхідні інвестиції, підкріплені правильною системою співпраці між урядом, науковими установами та промисловістю, інституційною і правовою інфраструктурою. В Польщі прикладом такої діяльності є ініціатива під назвою EIT+. Європейська комісія сподівається забезпечити нову якість співпраці між університетами, науково-дослідними інститутами та інноваційними компаніями в Європі. Основні завдання EIT: прискорений розвиток промисловості на основі знання, залучення нових інвестицій в сектор знань і сприяння активному громадянству у суспільстві знань [2].

В Україні існує Український інститут науково-технічної і економічної інформації (УкрІНТЕІ), що підпорядковується Державному агентству з питань науки, інновацій та інформатизації України. Основною метою діяльності УкрІНТЕІ є створення системи формування національних інформаційних ресурсів з науково-технічної та інноваційної діяльності і засобів доступу до них та побудова системи інформаційно-аналітичного обслуговування користувачів усіх рівнів. УкрІНТЕІ є співзасновником і активним членом Всеукраїнської асоціації інформаційних служб (ВАІС). Також по регіонах існують регіональні центри науково-технічної і економічної інформації (ЦНТЕІ) [14].

Цікавою є діяльність компанії, створеної у Львові, а саме PPVKnowledgeNetworks, що надає професійні послуги зі створення і підтримки мереж знань та комерціалізації технологій. Компанія планує, координує впровадження та підтримує проєкти, пов'язані із співпрацею між організаціями та/або фахівцями. Цільовою групою клієнтів є промислові кластери, професійні об'єднання й асоціації та організації, які засновують подібні мережеві об'єднання чи проєкти. Послуги включають, зокрема, визначення номенклатури послуг, розробку бізнес-моделей, управління проєктами та поточну підтримку бізнес-систем. PPVKnowledgeNetworks співпрацює з дослідницькими організаціями та установами з метою поширення інформації про результати досліджень, визначення стратегії комерціалізації таких результатів та інкубації виведених компаній (spin-off). На сьогодні в Україні працює також немало консалтингових компаній, які можуть надати необхідні послуги у сфері інвестування. Для прикладу, однією із сфер діяльності компанії CFCConsulting є зв'язки з інвесторами та фінансові комунікації, що включають: розробку та впровадження комунікаційного компонента для компаній, що виходять на IPO, проводять приватне розміщення або злиття/поглинання; допомогу компаніям у формуванні свого корпоративного позиціонування всередині фінансової спільноти; організація road-show; підтримка постійного інформаційного потоку про клієнтів, направлено на фінансову спільноту на всіх стадіях публічного та приватного розміщення; допомога клієнтам у створенні життєздатного IR-департаменту [15].

Майже 10 років тому в Україні створена Інтернет-біржа інвестиційних проектів та пропозицій інвесторів CITEchange (проект Центру Інноваційних Технологій зі сприяння розвитку підприємництва та інвестиційного комплексу України, що здійснювався у співпраці з Урядом України). CITEchange - це доступний через Інтернет інформаційний простір реального часу з інтегрованою базою даних, взаємодія з яким здійснюється через тримовний інтерфейс (укр., англ. та рос. мовами), і в якому реєстратори (ті, що потребують інвестицій/грантів/інновацій, та ті, що надають інвестиції/фінансування/інноваційні рішення) різних типів проектів мають можливість працювати з базою даних через мережу Інтернет [16]. На жаль, немає даних, наскільки ефективно працює ця система: чи знаходять фінансування наші підприємства, за який час, на яких умовах? Опис цієї системи у мережі Інтернет присутній лише на сайті Центру Інноваційних Технологій, діяльність якого поряд з описаними послугами, зводиться до сфери розробки веб-сайтів, розробки проектів згідно з вимогами UNIDO, інноваційних рішень для ефективного управління, проведення семінарів, тренінгів, конференцій, ефективної співпраці з програмами ЄС завдяки проекту Євролінкс та інше. Майже кожний регіональний центр з інвестицій і розвитку формує та веде окремі бази даних пріоритетних регіональних інвестиційних проектів, інвестиційних пропозицій підприємств області, місцевих виробників та постачальників, місцевих наукових установ та розробок, проте не завжди ця інформація доступна у презентабельному вигляді для ознайомлення інвестором (зокрема, не містить іноземного перекладу).

Важливим є те, що Україна з 1995р. є членом Багатостороннього агенства по гарантуванню інвестицій MIGA, що активно працює у сфері гарантування інвестицій у банківському секторі, інфраструктурних проектах, сільському господарстві, енергетики, промисловості та, зокрема, має проекти в Україні. MIGA здійснює інформаційний сервіс для фірм, бажаючих інвестувати в приватизовані підприємства в країнах з економікою, що розвивається, забезпечує он-лайн доступ до бізнес-профільів державних компаній і активів, виставлених для продажу, а також докладну інформацію про відповідні закони, положення і процедури угод. PrivatizationLink є спеціалізованим підприємством в рамках Мережі щодо заохочення інвестицій (IPAnet) MIGA у Світовому банку. Користувачі можуть здійснювати пошук по країнах, секторах або ключовому слову. Бібліотека має гіперпосилання на Інтернет - сайти національних privatizationagencies, приватного сектора, уряду і multilateralorganizations, які забезпечують підтримку зусиль щодо приватизації в різних регіонах світу, правову, державну та галузеву інформацію через IPAnet [17].

Для залучення нових інвесторів та формування сприятливих умов для існуючих, дуже важливим для України є підвищення конкурентоспроможності, що частково можна досягати завдяки створенню кластерів, оскільки у кластері вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків. Тому позитивним є те, що в Україні відбуваються процеси формування транскордонних кластерів: транскордонний логістичний кластер (Закарпатська область); фінансовий кластер (євро регіон "Слобожанщина"), транскордонний нанокластер у Донецькій та Луганській областях України і Белгородській області Росії, який може в процесі розвитку поширитися на сусідні регіони. В 2010 р. у Дніпропетровську підписаний договір про створення інноваційного технологічного кластера "Ракетно-космічна техніка", який буде входити до складу Національного кластера "Нові машини" [18]. Після того, як американська консультативна фірма MonitorGroup під час розробки стратегії м. Львова назвала двома основними напрямками розвитку міста - IT та туризм, з 2010 року у Львові працює кластер IT та бізнес-послуг (IT-BPOLvivcluster). Асоціація "IT України" відстоює строго інтереси галузі на державному рівні, кластер натомість об'єднує представників місцевої влади, освіти та бізнесу. Якщо інша галузь будуть мати поштовх для розвитку, то, відповідно такий кластер міг би також сприяти інформатизації виробництва чи надання послуг, створенню нових програм та проектів [19].

На думку д.е.н. Іванової В.В. на основі кластерів можна здійснити і організацію інформаційного забезпечення, що може знижувати інформаційні витрати кожного з їх суб'єктів, зменшувати витрати на самостійний пошук інформації, адже персонал підприємства не завжди має усі знання і ресурси щодо пошуку інформації, особливо, коли це відбувається вперше чи взагалі одноразово [20]. О.М. Біломістний [21] аналізує можливість створення підприємницьких кластерів на основі субконтрактних відносин між великим підприємством і суб'єктами малого бізнесу, які б могли ефективно співпрацювати з банками. Банк у співпраці з підприємницьким кластером знаходить постійних клієнтів, які займаються одним видом діяльності, отримує надійного партнера з великими фінансовими потоками великого підприємства та суб'єктів малого бізнесу та може знижувати ризики при кредитуванні усіх структур. Велике підприємство може досягнути скорочення витрат на виробництво продукції, підвищити конкурентоспроможність на ринку та інвестиційну привабливість. Для малих підприємств – це можливість отримання постійного доходу та підвищення рівня кредитоспроможності, можливість отримання кредиту для розвитку своєї діяльності.

Враховуючи вищевикладені дослідження, вважаємо можливим, для прикладу, створення Агенцій чи простіше утворення їх на базі існуючих інституцій по залученню інвестицій (проте без підпорядкування Міністерствам України), які б могли відбирати інвесторів через різні інформаційні канали та доступні міжнародні інформаційні ресурси та приймати інвестиційні проекти від підприємств та у випадку необхідності могли отримати сприяння їхніх ініціатив з боку держави. У випадку створення нових Агенцій, їхній поділ міг би здійснюватися за галузевим принципом. Агенції могли б фізично бути присутніми у всіх обласних центрах, маючи у своїй відповідальності такі основні дії:

1. Організація інвестиційних заходів. Прийом заявок від зацікавлених інвесторів на виставках, форумах інвестиційних проектів з можливістю початку оформлення документів, необхідних для участі у цікавому проекті підприємства, міста чи регіону.

2. Залучення до співпраці міжнародних фінансових інститутів та міжнародних організацій, що можуть поділитися досвідом роботи у залученні інвесторів.

3. Допомога в отриманні знань керівниками і спеціалістами підприємств в сфері фінансового аналізу та інвестиційного проектування [22].

4. Прийом від підприємств інвестиційних проектів за визначеною формою подачі з метою оцінки можливості їх долучення до бази інвестиційних проектів та інвесторів, кредиторів.

5. Консультації стосовно оформлення необхідних документів для інвестиційних проектів та створення системи інформаційного та програмного забезпечення інвестиційної діяльності підприємств, які «заявили» таку необхідність та готові оплачувати дані послуги.

6. Занесення інвестиційних проектів у «Базу проектів», яка доступна інвесторам в Україні, кредиторам та зацікавленим в інвестуванні в Україні іноземним інвесторам. Супровід інвестиційного проекту з метою пошуку оптимальних варіантів з-поміж можливих інвесторів, інформування інвесторів про проекти, які найбільше відповідають їхнім вимогам та інформування підприємства про зацікавленість з боку інвесторів.

7. Супровід інвесторів при реалізації проектів, допомога в роботі із законодавчими документами та консультації у бюрократичних справах, визначення будь-яких галузевих чи регіональних перешкод, підтримка рішень реінвестування.

8. Інформування підприємств про свою діяльність, розкриття можливостей для фінансування їхніх проектів, сприяння залученню інвесторів шляхом присутності представників Центральної Агенції за кордоном.

9. Організація спільних форумів з іноземними агенціями для зустрічі з потенційними інвесторами. Пошук іноземних підприємств, які б могли поділитися досвідом ведення ЗЕД.

10. Покращення інвестиційного клімату шляхом позитивної історії діяльності, відгуків з боку держави та інвесторів, та ін.

Висновки. Отже, для ефективного інформаційного забезпечення інвестиційних процесів на підприємствах і загалом у державі, стратегії розвитку економіки України та інституцій сприяння інвестицій мали бив першу чергу включати заходи щодо:

1) Покращення інституційного забезпечення інвестиційних процесів, зокрема:

- сприяння у створенні Агенцій залучення інвестицій, як приватних чи акціонерних товариств та сприяння їхньому розвитку із залученням до співпраці міжнародних фінансових інститутів;

- сприяння створенню кластерів, в тому числі, всебічне інформаційне забезпечення їх діяльності з максимально можливою ефективністю;

- підтримка партнерських відносин Агенцій по залученню інвестицій та інвесторів, які вже здійснили/здійснюють інвестиції в Україну з метою можливості залучення коштів на нові проекти, сприяння інвесторам у вході на український ринок та у максимально ефективній їх присутності для обох сторін відносин;

- вдосконалення системи розподілу отриманих коштів від міжнародних інститутів з метою вчасного повернення боргів та підвищення репутації країни для можливих майбутніх позик;

- заохочення до створення комерційних структур, діяльність яких сприяла б підвищенню обізнаності підприємствами про можливості інвестування, шляхи розвитку та джерела інвестицій, зростанню контактів із іноземними інвесторами, просуванню інвестиційних проектів на державному та міжнародному рівнях та ін.

2) Покращення інформаційного забезпечення інвестиційних процесів, зокрема:

- вдосконалення інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності на державному рівні з постійною актуалізацією державних інформаційних ресурсів, та поступове нарощення інформаційної бази Агенціями по залученню інвестицій для можливості користування ними різними суб'єктами господарської діяльності;

- постійне інформування інших країн світу про актуальну економічну ситуацію в Україні, перспективність галузей, регіонів, підприємств;

- допомога у створенні на підприємствах інформаційних систем не лише інвестиційної діяльності, а й систем інформаційного забезпечення співпраці з постачальниками, посередниками та покупцями;

- сприяння розвитку експорту, який на багатьох підприємствах може бути першопричиною або наслідком успішної інвестиційної діяльності, зокрема, шляхом проектів та програм просування вітчизняних товарів; пошук можливостей участі підприємств у конференціях і виставках за кордоном, фінансування витрат на рекламні цілі тих підприємств, що мають потенціал експорту продукції та інше.

Вважаємо перспективним майбутні дослідження щодо впровадження інформаційних систем інвестиційної діяльності, які б відповідали сучасним потребам підприємств та інвесторів і підвищували інвестиційну привабливість України.

Список використаних джерел:

1. К.Г. СальбергВачнадзе. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Внешняя торговля за рубежом, том XXI. Экономика и связи с Россией в 2000_06гг. - Агентство «Бизнес-Пресс». – Москва. - 72 стр.
2. Marcin Nowik. Instrumenty wsparcia promocyjno-informacyjnego polskiego eksportu: stan obecny, kierunki rozwoju. – Режим доступу: <http://cargo.ue.wroc.pl/publikacje/Nowik.pdf>
3. П. Харламов. Якою уряд бачить економіку України у 2014-2016 роках? – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/117/52868.html>
4. Держкомстат України. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>
5. Заборгованість України перед МВФ на 30 червня 2013 р. становила 8 млрд дол. – Режим доступу: <http://finance.rbc.ua/ukr/zadolzhennost-ukrainy-pered-mvf-na-30-iyunya-2013-g-sostavlyala-30072013101700>
6. Гончарова Н.М. Вплив іноземного фінансування на розвиток країн з транзитивною економікою. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/338017.html>
7. Державні агенції по залученні інвестицій. – Режим доступу: http://www.kya.com.ua/invest_news/250-gosudarstvennye-agentstva-po.html

8. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/page/nazva-rozdilu-z-dokumentami>
9. InvestUkraine. – Режим доступу: <http://investukraine.com/uk/454-about-us#sthash.IzJ14Ly2.dpuf>
10. Асоціація приватних інвесторів України. – Режим доступу: <http://www.uaban.org/about.html>
11. Інвестиційний портал Львівської області – Режим доступу: <http://www.invest-lvivregion.com/>
12. Політика прямих іноземних інвестицій у Львівській області. – Режим доступу: www.oecd.org/cfe/leed/37068837.pdf
13. Michal Trnik. *The role of investment promotion agencies at attracting foreign direct investment*. – Access mode: http://michal.trnik.com/prace/michal_trnik_ma_thesis.pdf
14. Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – Режим доступу: <http://www.uintei.kiev.ua/main.php>
15. CFC Consulting. – Режим доступу: <http://www.cfc.com.ua>
16. Центр інноваційних технологій. – Режим доступу: http://www.citua.com/uk/investment_environment
17. MIGA. – Access mode: www.miga.org
18. Федулова Л.І. *Методологічні засади формування технологічних кластерів*. – Режим доступу: http://abookz.com/book_139_page_3
19. Іванова В.В. Якісні аспекти інформаційного забезпечення економіки, заснованої на знаннях, інформаційними суб'єктами кластерів. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ech/2011_9-10/2011_9_10/65_68.pdf
20. О. Денис. Львівський Кластер ІТ-ВРО: «Пора відходити від бодішопінгу, а переходити виключно до сервісів» – Режим доступу: <http://dou.ua/lenta/interviews/oleg-denis-lvivskij-klaster-it-vro-pora-vidhoditi-vid-bodishoping-a-perehoditi-viklyuchno-do-servisiv/>
21. О.М. Біломістний. Кластер як форма взаємодії підприємств і банку. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2011_1/VUBSNBU10_p95-p97.pdf
22. Развитие инфраструктуры информационного обеспечения инвестиционной деятельности в Алтайском крае. Е.А.Строганова, Т.А.Прохорова, Ю.И.Растова. – Ползуновский весник №2, 2005. – с.198-203.

Рецензент Крикавський Є.В.

УДК 65.012.34

Іщенко М.І., к.е.н., член Правління,
директор гірничодобувного дивізіону
ТОВ «Метінвест холдинг»

ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

У статті розглянуто питання визначення поняття «технічний потенціал підприємства», досліджуються сили технічного потенціалу, види його впливу, сформовано вимоги до технічного потенціалу та розроблено принципи його оцінювання. Розроблено модель оцінки технічного потенціалу окремого засобу праці, яка представляє собою функцію від вартості нового технічного ресурсу (об'єкту-аналогу) та індексу споживчих якостей засобу праці. Останній визначається як функція від кількісної оцінки технічної, соціально-екологічної та економічної характеристик засобу праці на певний момент часу.

Ключові слова: технічний потенціал підприємства, принципи оцінювання технічного потенціалу, модель оцінки технічного потенціалу засобу праці.

Ishchenko M.I.

TECHNICAL POTENTIAL OF AN ENTERPRISE: CONCEPT AND EVALUATION

In this article we define the concept “technical potential of an enterprise”, analyze the forces of technical potential, types of its influence, as well as form requirements to technical potential and develop principles of its evaluation. We developed the model for performance potential evaluation for a particular instrument of labour, which represents function from value of the new technical resource (analogues object) and consumer index of the labour instrument. The latter is defined as a function from qualitative assessment of technical, socio-environmental and economic parameters of the labour instrument in the definite moment of time.

Keywords: technical potential of an enterprise, the principles of evaluation of technical potential, model for evaluation of technical potential of a labor instrument.

Ищенко Н.И.

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА

В статье рассматривается вопрос определения понятия «технический потенциал предприятия», исследуются силы технического потенциала, виды его влияния, сформированы требования к техническому потенциалу и разработаны принципы его оценивания. Разработана модель оценки технического потенциала отдельного средства труда, которая представляет собой функцию от стоимости нового технического ресурса (объекта-аналога) и индекса потребительских качеств средства труда. Последний определяется как функция от количественной оценки технической, социально-экологической и экономической характеристик средства труда в определенный момент времени.

Ключевые слова: технический потенциал предприятия, принципы оценивания технического потенциала, модель оценки технического потенциала средства труда.

Formulation of a general problem and its connection to important scientific and practical tasks. Development of enterprise strategy and also decision-making in the context of providing financial and economic results of the activity specifies design of information basis in relation to the condition and efficiency of using resource potential of the enterprise considering its quantitative and qualitative parameters.

Efficiency of an enterprise activity is created in chain: resources – production and technological process – financial and economic results, hence it is very important to assess the resource support of economic activity of enterprises.

Resource support evaluation in generation of financial and economic results of the enterprise in this Article is made through the prism of a notion “resource potential”, which includes not only different types of the resources but also capabilities and possibilities of the enterprise, its human staff, to effective exploitation of obvious resources.

One of the most important constituents of resource potential of the enterprise is its production capacity which is qualitative reflection of material and technical resources. It generates their rational exploitation to meet the needs of consumers, and its main feature is possibility to provide quantitative and qualitative parameters of production growth. The elements of an enterprise production potential are as follows: technical potential, innovation and technology potential; potential of maintenance staff (human power). The concept “technical potential of an enterprise” and also principles and methods of its evaluation have been described in this Article.

Analysis of recent research in which problem solution had been started. Different aspects of resource support of a business entity activity are in the attention focus of scientists and economists from times of economics formation as a science. For now resource range of problems is being developed by foreign and native scientists such as: J. Pfeffer and D. Salancik [1], J. Akerlof [2], B. Wernerfelt [3], J. Barney [4], **Ошибка! Источник ссылки не найден.**, [5], R. Grant [6, 7], K. Prahalad, G. Homeland [8], D. Teece [9], D. Kolliz, S. Montgomery [10, 11], I. Vovk, Yu. Vovk [12, 13], Yu.O. Mazin [14], S.Y. Polovnikova [15], I. N. Sotnik [16], N. V. Shevchuk [17] and etc.

Purposes of the Article. Objectives of this Article are to examine different approaches to definition of the notion “technical potential of an enterprise”, its evaluation, development of technical potential evaluation principles on the basis of activity of mining and beneficiation companies of Ukraine and development of the model technical potential evaluation of a particular labour instrument.

Presentation of main material of research with full explanation of scientific results. Summary of scientific sources allows providing the following notion of “technical potential of an enterprise” (TP) which reflects best the essence of this category: technical potential of an enterprise is explicit and implicit possibilities of capital assets which can be used to achieve required production capacity in order to satisfy demand of society, and its elements create technical and technological basis of the enterprise.

The notion of the economic category “technical potential” is defined through the prism of carriers of its possibilities – forces, resources and instruments. The forces of technical potential are presented by main production assets of an enterprise which creates production by technology and labour force in connection with current capital, intangible assets and potential of land and natural resources. In accordance with nature of influence of technical potential forces on the system product we can differentiate various types of forces: active, functional and passive, or system making that is the forces which provide conditions for development of active forces. Active forces of performance potential are featured by the fact that they directly take part in transformation of the resources of the enterprise into production and goods.

Passive or system making forces are a part of main production funds which create conditions for making transformation process, this is the main means which make protective functions against environment, creating internal production climate, provide connection with environment. The above mentioned division is provisional because transformation is possible in some cases. According to the direction of influence of technical potential on the whole system the progressive and fundamental types can be distinguished. Fundamental performance potential is defined by accumulation of main assets which create conditions for activity of production enterprise (system) within project capacity for providing financial stability and independence of the enterprise. It is such size of main production assets which provides critical production volume and minimal level of profitability. Progressive technical potential is a part of forces of the enterprise which create the basis for further development of the enterprise providing increasing of the resource level and production and economic potential of an enterprise. Such potential creates possibilities for getting unlimited profit and corresponds to the most prospective strategic goal of each enterprise.

Changes of the market priorities in a certain interval of time require transformation of technical potential. Let us identify demands which shall be made in order that the defined level of technical potential of the enterprise is sufficient to modern conditions as a guideline for supporting its level and background of financial and economic results generation. Firstly the notion “technical potential of an enterprise” in the market conditions cannot be static due to dynamism of focused evaluator of its efficiency which is the provided level of goods manufacturing. Hence we need to determine the value of the noted potential in accordance with the strategic purpose of an enterprise development. Secondly, the value of technical potential of the enterprise greatly depends on various external and internal factors which shall be considered at its calculation. Thirdly due to the fact that demand and offer, production and financial potential are measured in money equivalent in market conditions the value of TP also can be defined in such equivalent. It creates a number of inconveniences which are typical for the indicators that show development of social and economic phenomena but give big opportunities for its comparison and assessment within the branch and country.

The analysis of the literature sources showed that some authors admit that technical potential outlines first of all the obtained level of development of the social production system, however the other authors think that obtained and prospective potential shall be differed. The obtained technical potential is a combination of possibilities of technical and technological basis which is formed at actually obtained organizational level of development of production forces and degrees of using potential possibilities of production and administrative apparatus. Prospective technical potential opens maximum possibilities of economic system which present maximum level of the condition of technical and technological basis which will provide maximum allowable production volume of material assets and services and can be achieved at ideal conditions of economic and optimal exploitation of available scientific, technical, and financial resources.

One of the most advanced methods of defining technical potential of an enterprise is the method of defining total user value of labour means which create potential of the enterprise.

This is the market method meaning that it applies real data of actual condition of the phenomenon. User value of labour means is shown in their ability to support human labour in production of material assets, in saving human labour and in increasing of its effectiveness. Social benefit of labour means is opened through the influence which they cause for creation of better conditions of labour, for its nature and content, for providing environment protection.

Scientists-economists of 60-80-ties of the previous century made efforts to determine accurate definition of the notion "user value" or "value" and calculate this value of labour means in a number of researches. The grounds of quantitative evaluation of user value of consumer goods were laid in the research of such scientists as G.G. Azgaldov, S.I. Andreev, P. Pavlov, S.G. Strumilin. They outlined the scope of application of the given economic theory, developed the basic principles of the theory of its quantitative evaluation and outlined some factors that characterize user value.

Systematization of scientific research and practice of Iron Ore Enrichment Works functioning allows creating basic principles of TP evaluation. Principle 1: Accounting of quantity and quality. Technical elements of TP as a useful object have also user value, hence calculation formula shall reflect at least indirectly these two main features of the user value. Principle 2: common methodology. Defining of user value of all elements of technical potential shall be based on the same methods. Principle 3 - promptness. The ability to measure user value of useful object can be an effective tool of planning and management. It means that the method of TP measurement for user value shall provide effective obtaining of quantitative indicators characterizing consumer properties of labour means.

By implementing the derived principles and considering the fact the user value of any labour instrument is defined by its quantitative and qualitative characteristics, we can design the model of evaluation of technical potential of a certain labour instrument using the following formula:

$$TP = f(X, Y), \quad (1)$$

where TP is the value of technical potential of the means of labor by the method of determining the total level of consumer properties, X - value of quantitative characteristics of the user value; Y - value of quality characteristics of the user value; f is the model parameters dependence function.

Quality can be defined as a certain complex characteristic that evaluates in general all the features of the subject which specify its ability to satisfy some individual and social needs. It means that quality is not absolute, but relative characteristic by its essence which can change in relation to one and the same subject depending on changing social need in it and changing conditions of its use. Considering the fact that quantity is absolute characteristic, depending neither on the value of need, nor the conditions of use we can come to the only conclusion that the user value of the subject is the same dynamic characteristic as quality and it is defined not only by total natural (physical, chemical and biological) features of this subject but the value of social need in these features and also conditions of its use.

We suggest using one of the value assessments of main assets of the enterprise as a quantitative characteristic at assessment of the user value of labour means. This assessment must comply with certain needs. It shall consider in full volume all costs of the enterprise for purchasing, transportation, mounting and launching of a labour instrument and also be flexible in order to comply with the market situation. As a quantitative characteristic we need to take value of purchasing the best in class labour instrument that corresponds to all leading technical needs and progressive technologies considering costs that are included into calculation of initial cost.

While been exploited or simply changing phases of the product lifecycle the labour instrument is changing its user value. The indicator leveling down the quantitative characteristic of the user value is a quality ratio of the labour instrument. This is the relative factor which implies a complex change of different quantitative characteristic of labour means exploitation directly at the enterprise and depending on the market situation i.e. action of price and non-price factors, development of social relationships, scientific and technical progress, and subjective consumers evaluations. The indicator which fully satisfies the listed conditions is the index of consumer qualities. We denote it CQI, then the formula (1) becomes as follows:

$$TP = f(C, CQI), \quad (2)$$

where C – cost of a new technical resource (analogues object), which is determined by the current goals and objectives of the enterprise management;

The coefficient of user value and, consequently, the quantification of the most useful means of labor are the subject to a number of factors, among which are the following groups:

1) technical (performance of work equipment, service life, exploitation life, compliance with technical standards, conditions, and technical processes, maintainability);

2) socio-environmental (safety, compliance with environmental regulations and standards, the level of pollution);

3) economic (operating costs per unit of output).

The found maximum level of user value of the means of labor in the current socio-economic conditions, expressed in a number of conventional monetary units of market value to be adjusted by the index of quality – the coefficient of the user value. In its turn, this value is a function of the mentioned three groups of factors:

$$CQI_t = \varphi(T_t, S - El_t, Ec_t), \quad (3)$$

where CQI_t – coefficient of user value at time t ; T_t , $S - El_t$, Ec_t – quantitative assessment under technical, socio-environmental and economic characteristics of the means of labor at time t .

Technical potential is not constant, it depends on the situation and the conditions that have been established in the public production now (defined) time. This means that each element of formula (3) depends on a parameter t . It provides an implementation of the principle of efficiency. Each component of the coefficient of user value should be calculated for a particular point in time t . At the same time they are all functionally dependent on the factors included in the appropriate group (Fig. 1).

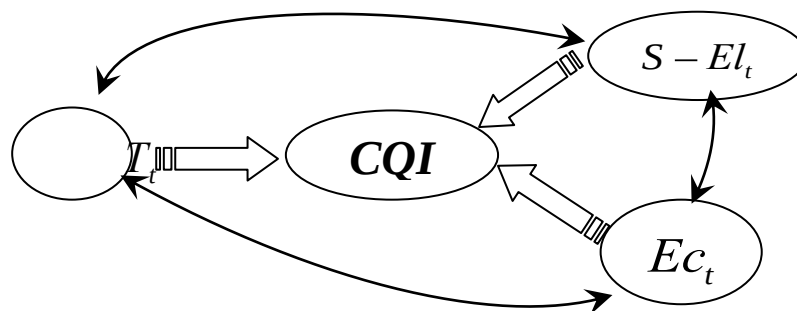


Fig. 1. Connection and interaction of values forming the current level of technical potential

Nature of functional dependencies (1) and (2) for technical, socio-environmental, economic components of the user value coefficient can be determined by the economic and mathematical statistics, econometrics, qualimetry (quality assessment methods), and expert methods.

Conclusions. Objectives set in the beginning of this article are achieved. Based on the study of different approaches to the concept of "technical potential of an enterprise" we give its generic definition as "explicit and implicit possibilities of capital assets which can be used to achieve the required production capacity". We investigated the forces of technical potential, types of its impact, as well as formed the requirements for technical potential and developed the principles of its assessment based on the study of activity of mining and processing enterprises of Ukraine.

One of the most prospective methods for determining the technical potential of an enterprise as considered is the method for determining the total user cost of labor resources, which form the potential of an enterprise. Based on this method and developed principles we made a model for assessing the technical potential of an individual instrument of labor, which is a function of the cost of a new technical resource (analogues object) and the CQI of the instrument of labor. The latter, in turn, is a function of the quantitative evaluation of technical, social, environmental and economic characteristics of the instrument of labor at time t . We suggest determining the nature of functional dependencies by the methods of economic and mathematical statistics, econometrics, qualimetry and expert methods.

List of references:

1. Pfeffer J. The external control of organizations: A resource dependence perspective / J. Pfeffer, G. Salancik. – N. Y. : Harper and Row, 1978
2. Akerlof George A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism / A. Akerlof // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.eco.uc3m.es/docencia/microii-phd/G%20Akerlof.pdf>
3. Wernerfelt B. A. Resource Based View of the Firm / B.A. Wernerfelt // Birger Wernerfelt. Strategic Management Journal 5. - no. 2 (1984). –P. 171-180.
4. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // Journal of Management. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://bus8020kelly.alliant.wikispaces.net/file/view/Firm+Resources+and+Sustained+Competitive+Advantage.pdf>
5. Barney J. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view / J. Barney // Journal of Management. - 2001. - № 27. -P. 643-650.
6. Grant R. A. resource-based perspective of competitive advantage / R. A. Grant // California Management Review. – 1991. – 33. -P. 114-135.
7. Grant R. The Knowledge-Based View of the Firm. In Choo and Bontis (Eds.) R. A. Grant // The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge, New York: Oxford University Press. – 2002. P. 133-148.
8. Homeland Gary Strategic Intent / Homeland Gary, Prahalad C.K. // Harvard Business Review. –Web source: <http://mgt-edu.ru/14-21.php>
9. Teece D. J. Economic Analysis and Strategic Management / Teece D. J. // California Management Review. - 1984. - Vol. 26. -№ 3. - P. 87–110.
10. Kollis J. D. Competing on resources: strategy in 1990-ies. (Konkurentsiianaosnoveresursov: strategii v 1990-e) / J.D. Kollis, S.A. Montgomery // Bulletin of the St. Petersburg University. Management. – issue 4. – 2003. - P.186 – 209.
11. Kollis D. Corporate Strategy: A Resource-Based Approach (Korporativnaia strategija: resursnyipodhod) / David Kollis, Synthia A. Montgomery: [translated from Eng. By Yu. Kostrubov]. – M.: Olimp-Business, 2007. - 371 p.
12. Vovk I. Management of innovation conflicts in implementation of resource saving measures at engineering enterprises // *Socialno-economicchni problemy i derzhava*. — 2010. — Issue 1 (3). — P. 39-50.
13. Vovk Yu. Organizational-economic mechanism of management towards rational resource exploitation // *Socialno-economicchni problemy i derzhava*. — 2011. — issue. 1 (4). — Websource: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vyrvr.pdf>.
14. Mazin Yu. O. Economic bases of management of innovative resource policy in engineering: abstract of the thesis : 08.02.02 / Sumy State University, 2005. — 22 p.
15. Polovnikova S. Yu. Resource saving in the expanded reproduction of transformational economy of Ukraine: abstract of the thesis: 08.01.01 / Dnipropetrovsk State Agricultural University, 2003. – 16 p.
16. Resource saving and economic development of Ukraine: formation mechanisms of transition entities of Ukraine on the basis of resource-saving technologies: [monograph] / [under the general editorship of the candidate of economic sciences, associate professor I. M. Sotnyk. – Sumy : VTD “Universytetska knyga”, 2006. – 551 p.
17. Shevchuk N. V. Efficiency of resource support of enterprises: evaluation problems // *Efektivna ekonomika*. – 2010. – №8. – Web source: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Рецензент Нусінов В.Я.

**СПЕЦИФІКА ФОРМ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У
РИНКОВИХ ЕКОНОМІКАХ**

Ключові слова

,

**THE FORMS' PECULIARITIES OF STIMULATION INVESTMENTS ACTIVITY IN
MARKET ECONOMICS**

Keywords:

**СПЕЦИФИКА ФОРМСТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЫНКОВЫХ ЭКОНОМИКАХ**

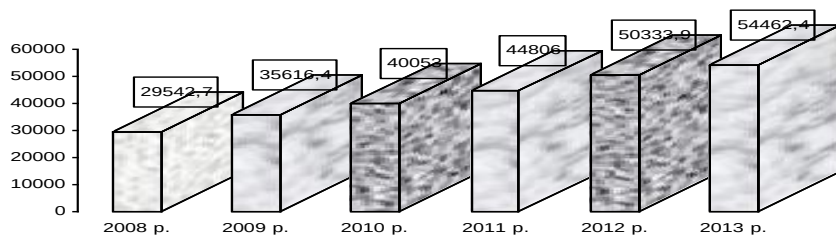
Ключевые слова:

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими
науковими та практичними завданнями**

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми

Цілі статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням
отриманих наукових результатів**



у США:

—

Kumai

Висновки.

Список використаних джерел:

1. Макух С. М. Концептуальні засади сутності економічної природи інвестицій / С. М. Макух // Науковий журнал: Економічний форум. – № 1. – Луцьк: ЛНТУ, 2013. – С. 31–37.
2. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В. Є. Новицький. – Київ : КНЕУ, 2003. – 948 с.
3. Гаврилюк О. В. Іноземні інвестиції / О. В. Гаврилюк. – К., 1998. – С. 113.
4. Послання Президента України до ВРУ України “Європейський вибір” Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaembingeorgia.gov.ua/press.htm>.
5. Максименко Є. Зарубіжний досвід стимулювання надходження іноземних інвестицій до країни-реципієнта / Є. Максименко // Фінанси України. – 1997. – № 7. – с. 47-55.
6. Федоренко В. Г. Інвестознавство: підручник./ Федоренко В. Г. – К. : МАУП, 2002. – 408 с.

Рецензент: д.е.н. Рибчук А.В.

УДК 334.716:621.391

Меджибовська Н.С., д.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Одеський національний економічний університет

**ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ:
СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Стаття присвячена питанням використання інструментів електронного бізнесу промисловими підприємствами України. Представлені результати дослідження ряду промислових підприємств міста

Одеси, проведено порівняння з підприємствами інших сфер діяльності того ж регіону. Зроблений вивід про недостатність використання переваг електронного бізнесу промисловими підприємствами, намічені напрями рішення цієї негативної ситуації.

Ключові слова: електронний бізнес, промислові підприємства, B2B, B2C, Web-сайт, Інтернет, інформаційно-комунікаційні технології.

Medzhybovska N.S.

ELECTRONIC BUSINESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: MODERN STATE AND DIRECTIONS OF PERFECTION

This paper is devoted the problem of the electronic business' instruments implementation to the Ukrainian industrial enterprises' activity. We present the results of research of the Odessa industrial enterprises and its comparison with the results of research of the Odessa enterprises of other business sectors. We conclude that industrial enterprises are insufficient in electronic business advantage' implementation and outline the main directions for deciding this problem.

Keywords: electronic business, industrial enterprises, B2B, B2C, Web-site, Internet, information and communication technology.

Меджибовская Н.С.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Статья посвящена вопросам использования инструментов электронного бизнеса промышленными предприятиями Украины. Представлены результаты исследования ряда промышленных предприятий города Одессы, проведено сравнение с предприятиями других сфер деятельности того же региона. Сделан вывод о недостаточности использования преимуществ электронного бизнеса промышленными предприятиями, намечены направления разрешения сложившейся ситуации.

Ключевые слова: электронный бизнес, промышленные предприятия, B2B, B2C, Web-сайт, Интернет, информационно-коммуникационные технологии.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Дослідження компанії TNS Infratest, проведене за замовленням Google, показало, що в цілому Україна не поступається країнам Європи по основних параметрах використання Інтернету [1]. Нажаль, даний тренд стосується виключно роздрібних покупок в Мережі і пошуку відповідної інформації, і слабо поширюється на сферу міжкорпоративної взаємодії. Більш того, переваги електронного бізнесу використовуються далеко не всіма галузями підприємництва в Україні. Найбільш прогресивними з точки зору рівня проникнення Інтернет є банки, великі роздрібні торговельні мережі, підприємства високих технологій, підприємства по організації дозвілля і розваг тощо. Нажаль, промисловість – головна і провідна галузь матеріального виробництва в Україні – відстає в контексті використання інструментів електронного бізнесу для підвищення ефективності діяльності і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Чимала кількість досліджень присвячена ідентифікації переваг, що приносить використання інструментів електронного бізнесу для міжкорпоративної взаємодії промислових підприємств. Наприклад, Клаукомб С., Ієр К., Герман Р. відзначають, що «електронна комерція може стати основним низькозатратним методом для B2B-транзакцій» [2]. Ряд досліджень стосується бар'єрів на шляху впровадження B2B-рішень для електронного бізнесу [3], необхідних умов для їх успішної адаптації [4, 5] тощо. Питанням розвитку Інтернет-маркетингу промислових підприємств присвячені роботи ряду вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких необхідно визначити Ботушан М.І., Госсейукса Ф., Ілляшенко С.М., Котлера Ф., Литовченко І.Л., Моран Е.К., Самойлова І.В., Хагью П., Хагью Н., Харрисон М. та ін. Проте питання актуального стану використання переваг електронного бізнесу промисловими підприємствами залишаються відкритими.

Цілі статті. В зв'язку з цим метою даної статті є дослідження поточного рівня використання інструментів електронного бізнесу українськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Багато досліджень підтверджують той факт, що електронний бізнес у сфері B2B менш розвинений в порівнянні з електронним бізнесом у сфері B2C. Багато учених бачать причини такого положення у відмінності ринку B2B від ринку B2C. Так, Харрісон М. та ін. називають 10 причин, серед яких необхідно відзначити складність продукції і пов'язані з цим підвищену раціональність і багатоетапність процесу прийняття рішень, обмежену кількість учасників на ринку B2B в порівнянні з ринком B2C, меншу сегментацію ринку B2B, важливість персональних взаємин і їх довгостроковість тощо [6]. Райт Р. ідентифікує такі характерні ознаки B2B: складність процесу прийняття рішень, в якому беруть участь декілька співробітників компанії різного ієрархічного рівня підпорядкування; прийняття рішення може бути тривалим залежно від об'єму закупівлі; переважно раціональний характер вибору постачальників і виробів; висока вартість закупівель, значущість контактів і консультацій; безпосередній споживач зазвичай не бере участь в процесі ухвалення рішень тощо [7].

На наш погляд, найбільш вагомими причинами відставання ринку B2B у сфері електронного бізнесу є відсталість співробітників промислових підприємств, які задовольняються довготривалими особистими контактами для ведення бізнесу і не використовують сучасні інформаційно-комунікаційні технології для його раціоналізації і підвищення ефективності.

З метою оцінки поточного стану використання інструментів електронного бізнесу нами проведено дослідження великої кількості підприємств міста Одеси. Ці підприємства було обрано за двома напрямками: промислові підприємства та підприємства інших сфер діяльності. Було проаналізовано всі промислові підприємства, що вказані на офіційному сайті міста Одеси <http://www.odessa.ua> (161 підприємств). Підприємства інших сфер діяльності обирались методом випадкових чисел за допомогою Інтернет-версії довідника «Світ золотих сторінок. Вся Одеса» www.mercury.odessa.ua та частково на офіційному сайті міста Одеси (загалом 665 підприємств).

Проведемо порівняння рівня використання інструментів електронного бізнесу, з одного боку, промисловими підприємствами Одещини, з іншого боку, підприємствами інших сфер діяльності.

З 161 промислових підприємств тільки у 64 є власний Web-сайт, тобто майже 60% промислових підприємств Одеси не мають Web-сайту, що свідчить про недостатній рівень використання інформаційних і комунікаційних технологій в діяльності промислових підприємств Одеси. Ми вважаємо, що якісний сайт може стати воротами промислового підприємства для залучення нових бізнес-партнерів, проведення конкурентних закупівель, усестороннього інформування про свою продукцію, захищеної і контрольованої комунікації з бізнес-партнерами тощо. З досліджених підприємств 2-ї групи майже половина, а саме 330, мають власні Web-сайти (рис. 1).

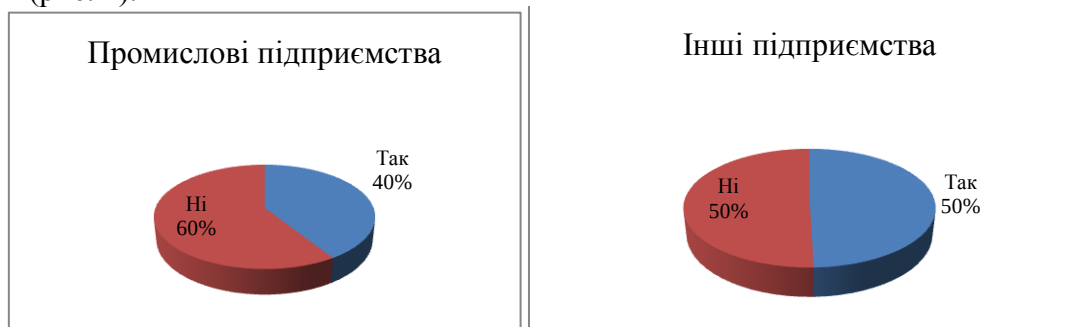


Рис. 1. Наявність Web-сайтів в досліджуваній групі підприємств

У обох випадках найчастіше Web-сайти надають інформацію російською мовою (для групи промислових підприємств – 97% з підприємств, що мають Web-сайт; для підприємств інших сфер діяльності – 93%). Українською мовою публікують інформацію 23% і 20% відповідно, англійською – 41% в обох випадках (рис. 2). Очевидно, якщо підприємство зацікавлене в залученні великого числа бізнес-партнерів, інформація на його сайті має бути багатомовною.

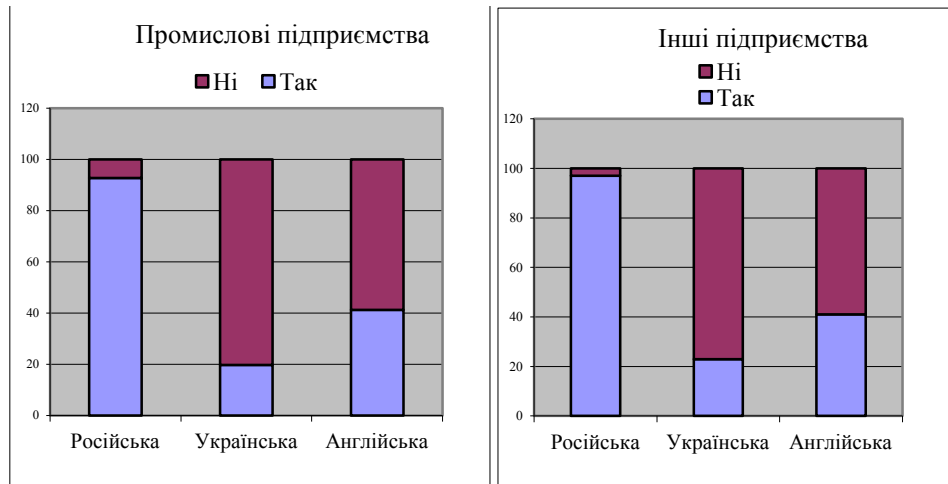


Рис. 2. Мови, якими надається інформація на Web-сайтах підприємств

Способи комунікації з представниками підприємств розподілилися таким чином. Для промислових підприємств: на кожному Web-сайті вказаний контактний номер телефону, на 71% підприємств – поштова адреса, на 86% підприємств – адреса електронної пошти (причому 20-ти електронну пошту розміщено на безкоштовному хостингу, що свідчить про недостатню увагу промислових підприємств до завоювання позитивної репутації на ринку електронної комерції), чат, послуга зворотного зв'язку і відправка sms не користуються популярністю (відповідно 8%, 28% і 8%). Для підприємств інших сфер діяльності дані такі: по телефону можна зв'язатися з 92,7% компаній, за допомогою електронної пошти – з 78,5%, надіслати звичайного листа – до 53,3% підприємств та послуга «зворотній зв'язок» існує у 23% сайтів, чат – у 6,5%, відправка sms – у 4% (рис. 3). Цілком логічно, що для сфери B2B наявність безкоштовних каналів взаємодії з відвідувачами сайту не настільки критично, як для електронної комерції B2C, проте наявність множинних каналів зв'язку є корисним. Крім того, в даному випадку важливо, щоб канали зв'язку були персоніфіковані для вирішення різних питань (наприклад, питання про закупівлі прямувало безпосередньо у відділ продажів, пропозиції від постачальників – у відділ постачання тощо). Більш того, такі звернення повинні фіксуватися з метою контролю своєчасності і повноти відповіді на них.

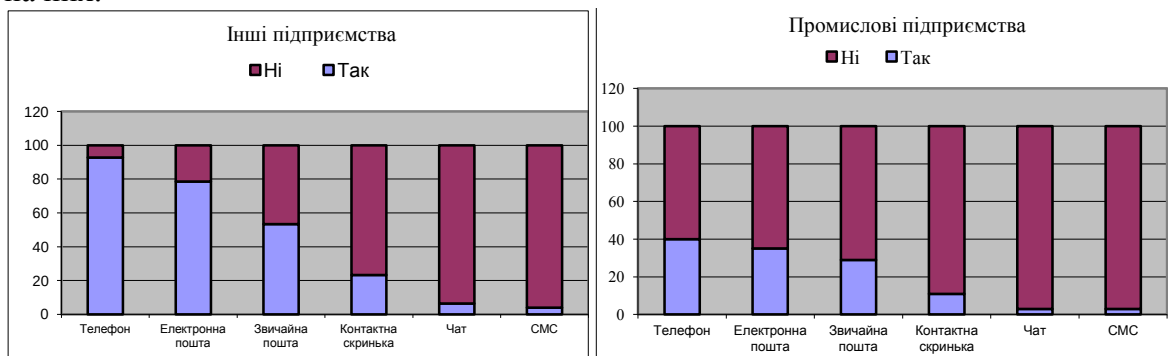


Рис. 3. Шляхи комунікації, що представлені на Web-сайтах підприємств

Стосовно якості подання інформації про продукцію підприємств маємо такі результати. Повна інформація про продукцію промислових підприємств представлена на 89% Web-сайтів, часткова – на 9%, інформація про продукцію була зовсім відсутня на 2% сайтів. Отримати інформацію про продукцію підприємств інших сфер діяльності у повній мірі можливо на 22% сайтів, частково – на 2%, не отримати взагалі – на 76% (рис. 4). Очевидно, що саме даний показник найбільш вагомо доводить неувагу промислових підприємств до використання Інтернет як дешевого і зручного каналу поширення інформації. Ми вважаємо, що інформація про продукцію підприємства має бути представлена на сайті з необхідним рівнем деталізації, в деяких випадках – з наявністю креслень і специфікацій, обов'язковою є наявність повної інформації про умови роботи підприємства, мають надаватися типові форми договорів, при замовленні продукції на сайті повинен генеруватися рахунок на оплату тощо.

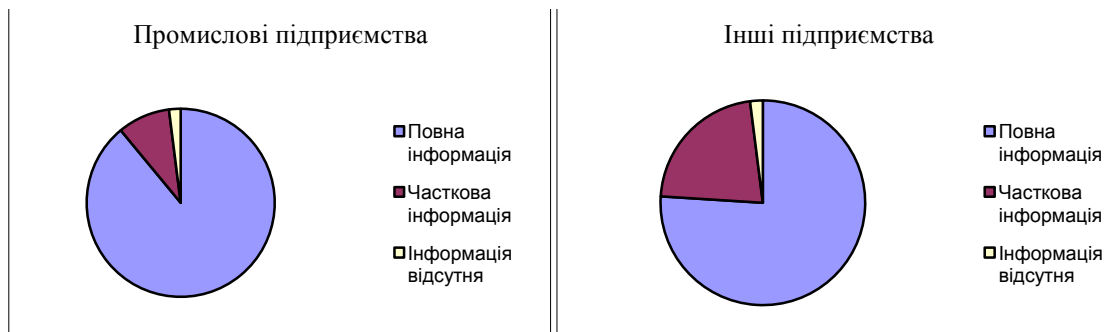


Рис. 4. Наявність інформації щодо продукції на Web-сайтах підприємств

Далі, дослідження показало, що промислові підприємства не використовують соціальні мережі для поширення своєї інформації, підвищення лояльності існуючих та залучення нових клієнтів. Тільки одне підприємство – швацька компанія VEK, що займається розробкою і виробництвом чоловічих костюмів брюк, пальт, курток, а також їх оптово-роздрібною реалізацією на території України, Росії та інших країн СНД, реалізувала свою присутність в соціальних мережах – вона має свої сторінки на Facebook, Twitter і Вконтакте.

Щодо присутності підприємств інших сфер діяльності в соціальних мережах маємо такі дані: в Facebook мають свої сторінки 16% підприємств, в Twitter – 11%, в YouTube – 8%.

Необхідно відзначити, що соціальні мережі повинні використовуватися підприємствами для підтримки персональних контактів зі своїми бізнес-партнерами, тобто для створення професійних співтовариств певного профілю. Більш того, в Україні набуває все велику популярність соціальна мережа для пошуку і встановлення ділових контактів LinkedIn, яка надає можливість зареєстрованим користувачам створювати і підтримувати список саме ділових контактів.

Також ми дослідили наявність інформації про підприємства, що не мають власних Web-сайтів, на популярних українських Інтернет-порталах, таких як: Prom.ua, Businessua.com, Ua.all.biz. Ми виходили з того, що якщо підприємство не має власного Web-сайту, то воно має мати своє представництво на узагальнених порталах з метою реалізації хоч би мінімальної своєї присутності в Мережі.

В результаті дослідження ми отримали такі дані: на сайті Prom.ua ми знайшли 7% промислових підприємств з тих, що не мають власних Web-сайтів, на сайті Businessua.com – 3%, на сайті Ua.all.biz – 25%. Для 62% промислових підприємств, що не мають власного Web-сайту, інформація на вказаних порталах була відсутня.

Для підприємств інших сфер діяльності: 2,1% підприємств ми можемо знайти на порталі Prom.ua, 0,6% – на Businessua.com, 5,75% – на Ua.all.biz. Інформацію ж про майже 92% підприємств, що не мають власних Web-сайтів, ми не можемо отримати на жодному з вищеназваних порталів (рис. 5).

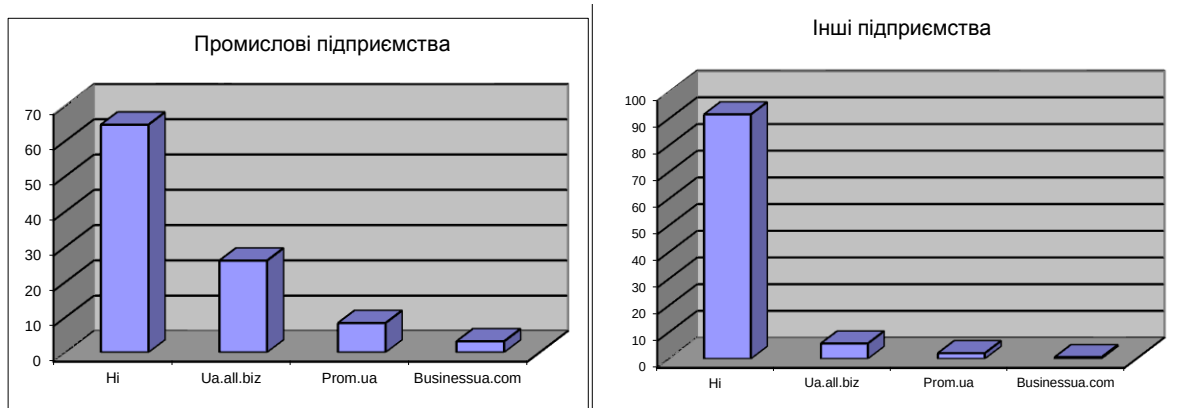


Рис. 5. Наявність інформації про підприємства, що не мають власних Web-сайтів, на популярних українських Інтернет-порталах

Висновки. Таким чином, на прикладі підприємств Одеси ми можемо відмітити очевидне відставання промислових підприємств по рівню використання інструментів електронного бізнесу порівняно з підприємствами інших сфер діяльності. У багатьох підприємств не існує власного Web-сайту, більшість вказаних підприємств навіть не представлено на найбільш відомих українських порталах. Підприємства, які мають Web-сайти, демонструють недостатньо якісне використання цього інструмента ведення бізнесу. Більш того, промислові підприємства не використовують ресурси соціальних мереж для поширення інформації і підтримки лояльності своїх бізнес-партнерів. Тому перед промисловими підприємствами стоїть насущна задача освоєння сучасних інструментів ведення бізнесу, одним з яких є електронний бізнес. Однією з рушійних сил в даному напрямку може стати прихід так званого «нового менеджменту» – молодих амбітних фахівців з високим рівнем професійних знань в області використання нових прийомів та методів ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Выявлены предпочтения украинских интернет-пользователей [Електронний ресурс] // Раскрыти свой бизнес. Электронная коммерция для интернет-магазинов Oborot.ru. – 09.10.2013. – Режим доступа : <http://oborot.ru/news/13344/39>.
2. Claycomb C. Predicting the level of B2B e-commerce in industrial organizations / C. Claycomb, K. Iyer, R. Germain // Industrial Marketing Management. – 2005. – № 34. – P. 221–234.
3. Janita I. Barriers of B2B e-Business Adoption in Indonesian SMEs: A Literature Analysis / I. Janita, W. K. Chong // Procedia Computer Science. – 2013. – № 17. – P. 571-578.
4. Canavari M. The role of trust in the transition from traditional to electronic B2B relationships in agri-food chains / M. Canavari, M. Fritz, G. J. Hofstede, A. Matopoulos, M. Vlachopoulou // Computers and Electronics in Agriculture. – 2010. – № 70 (2). – P. 321-327.
5. Wang S. On the performance of B2B e-markets: An analysis of organizational capabilities and market opportunities / S. Wang, J.-Y. Mao, N. Archer // Electronic Commerce Research and Applications. – 2012. – № 11 (1). – P. 59-74.
6. Harrison M. Why Is Business-to-Business Marketing Special? [Електронний ресурс] / M. Harrison, P. Hague, N. Hague // B2B Market Research Company. Market Research Firm. B2B International. – 28.01.2006. – Режим доступа : http://www.b2binternational.com/assets/whitepapers/pdf/b2b_marketing.pdf.
7. Wright R. Consumer behavior / R. Wright. – Cengage Learning, 2006. – 448 p.

УДК338.488.003.13

Сакун Л.М., к.е.н., доцент

Лініченко А. О.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ «БУДИНОК ЯКОСТІ» ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

В даній роботі розглянуто застосування концепції «Будинок якості» для оцінки якості туристичних послуг. Для того щоб узгодити думки та точки зору споживачів на якість послуг, що

надаються і загальні характеристики роботи туристичної організації, застосовується набір таблиць специфічної форми, які називаються «Будинок якості».

Ключові слова: концепція «Будинок якості», менеджмент якості, метод структурування функцій якості, матриця зв'язків, рейтинг споживача.

Sakun L.M., Linichenko A.O.

APPLYING THE CONCEPT OF "HOUSE OF QUALITY" TO IMPROVE THE QUALITY OF TOURISM SERVICES

This article considers the concept of "House of Quality" to assess the quality of tourist services. In order to harmonize the views and opinions of consumers on the quality of services provided and the general characteristics of the Tourism Organization, used set of tables specific form, called "House of Quality".

Keywords: concept of "house of quality", quality management, a method of structuring functions of qualities, the matrix of relations, customer's rating.

Сакун Л. Н., Линиченко А. О.

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «ДОМ КАЧЕСТВА» ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В данной работе рассмотрено применение концепции «Дом качества» для оценки качества туристических услуг. Для того чтобы согласовать мнения и точки зрения потребителей на качество услуг и общие характеристики работы туристической организации, применяется набор таблиц специфической формы, которые называются «Дом качества».

Ключевые слова: концепция «Дом качества», менеджмент качества, метод структурирования функций качества, матрица связей, рейтинг потребителя.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Туризм є перспективною галуззю економіки, одним з пріоритетних напрямів її розвитку. Саме тому покращення надання саме туристичних послуг може вивести економіку на якісно новий, вищий рівень розвитку. На сьогоднішній день концепції менеджменту якості майже не застосовуються для вдосконалення туристичних послуг, що і є головною проблемою для таких організацій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням концепцій менеджменту якості та застосуванням їх на практиці, присвятили роботи такі вчені, як: М. Борушак, Ю. Волков, І. Зорін, В. Квартальнов, В. Кифяк, Л. Лук'янова, О. Любіцева, Г. Михайліченко, С. Ніконоров, В. Обозний, Є. Панкова, Н. Савіна, В. Смолій, В. Федорченко, В. Цибух та інші. Проте цими авторами не було конкретизовано застосування певних видів концепцій для покращення саме туристичних послуг.

Цілі статті. Цілями даної роботи є: 1) визначення понять: концепція «Будинок якості», менеджмент якості, метод структурування функцій якості, матриця зв'язків, рейтинг споживача; 2) визначення етапів побудови «Будинка якості»; 3) визначення особливостей застосування запропонованої концепції для покращення туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для поступового розгляду і конкретизації вимог споживачів, а потім подальшого їх перетворення в концептуальні характеристики організації застосовують такий метод управління якістю, як структурування функцій якості, який ще іноді називають розгортанням функцій якості.

Метод структурування функції якості QFD (Quality Function Deployment) є одним із ключових методів управління якістю, який рекомендується до використання методологією TQM. Даний метод було розроблено в Японії, і метою його було гарантувати якість із першої стадії створення й розвитку нового продукту. QFD – це систематизований шлях вивчення потреб і побажань споживачів через розгортання функцій та операцій у діяльності компанії із забезпечення якості на кожному етапі життєвого циклу створюваного продукту, який би гарантував отримання кінцевого результату, що відповідає очікуванням споживачів [1].

Загальними характеристиками роботи туристичної фірми можна вважати побажання споживачів, що перекладені на професійну мову і відбивають, які параметри необхідно змінити фірмі у своїй діяльності для того, щоб задовольнити потреби споживачів послуг.

Слід розуміти, що між властивостями споживача (фактичні показники якості) і загальними характеристиками роботи туристичної організації (допоміжні показники якості) існує велика різниця. Допоміжні показники необхідні для самої туристичної фірми, але в свою чергу не є важливими для споживачів. Саме для узгодження цих показників і застосовують концепцію «Будинок якості».

Застосуванню методу передуює процес визначення вимог споживача та цілей компанії, що передбачає [2]:

- визначення передбачуваного споживача;
- визначення рейтингу споживача для виробника;
- збирання побажань споживача;
- організація оброблення зібраних побажань;
- визначення рейтингу параметрів якості продукту для споживача.

Першим етапом для побудови «Будинка якості» туристичних послуг компанії є з'ясування вимог клієнтів. Для цього застосовується опитування і після отримання результатів визначають їх вагу (значимість) по п'ятибальній шкалі в порядку збільшення (рисунок 1). Наступний крок – виявлення характеристик якості роботи туристичної фірми, дотримання яких дозволить задовольнити вимоги споживачів послуг; на цьому етапі встановлюється сила зв'язку між вимогами клієнтів і характеристиками якості роботи компанії. Важливість кожної характеристики знаходиться як добуток ваги та сили зв'язку, враховуючи те, що сильний зв'язок (*) оцінений 9 балами, середній (0) – 5 балами, слабкий (С) – 1 балом. Таким чином будується стіна «Будинку якості».

Наступний етап – складання даху «Будинку якості», який являє собою кореляційну матрицю можливих взаємозв'язків між характеристиками якості роботи фірми (різноспрямовані (-) та однаково спрямовані (+)). Ці характеристики визначають, в який спосіб та за яких умов слід вести процес надання туристичних послуг, щоб в результаті послуги повністю відповідали вимогам споживачів.

Кореляційна матриця, що нагадує своєю формою дах, заповнюється символами, що вказують на позитивний чи негативний зв'язок між відповідними технічними характеристиками продукту з позиції інтересів споживачів. Саме кореляційна матриця дозволяє остаточно скоригувати попередньо наведені показники; вона містить у собі дуже важливу інформацію, необхідну виробникові для розробки нової моделі, що враховує побажання споживачів та конкурентоспроможність продукту на ринку. Тому цей будинок якості іноді називають матрицею планування продукту [3].

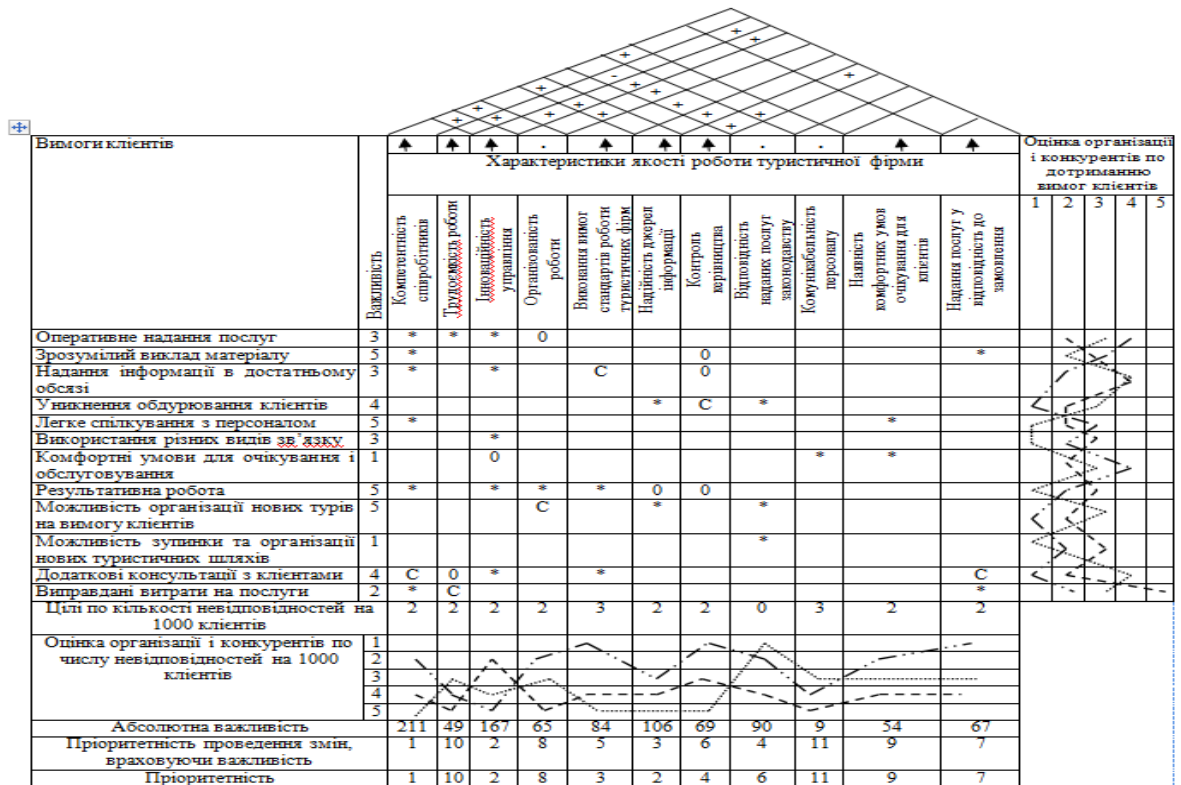


Рис. 1 Матриця «Будинок якості» для вдосконалення якості послуг туристичної організації

У веранді «Будинку якості» по п'ятибальній шкалі на основі експертних оцінок визначають ступінь виконання вимог клієнтів співробітниками туристичної організації і двох її найближчих конкурентів через побудову порівнювальних графіків: послуги досліджуваної фірми (— · — · —), першого конкурента (— · — · — · —), другого конкурента (— · — · —). Таким чином, з рис. 1 видно, що оцінки дотримання вимог клієнтів нижчі за оцінки конкурентів за такими вимогами як: оперативне надання послуг, легкість у спілкуванні з персоналом, комфортні умови очікування і обслуговування. Основні принципи будинку якості застосовні для досягнення ясних уявлень про залежності між функціями організації і вимогами споживачів, які нелегко зробити наочними [4].

У підвалі «Будинку якості» визначають цілі компанії, встановивши абсолютну важливість (суму всіх оцінок значущості зв'язків з урахуванням ваги кожної характеристики якості) характеристик якості надання туристичних послуг. На поданому прикладі туристичні послуги однієї компанії уступають за якістю своїм конкурентам, а саме у відповідності до вимог роботи туристичних фірм. Показники якості та проблеми, пов'язані з випуском якісної продукції специфічні для кожної галузі, в тому числі і для сфери туризму. Здатність організаторів турів (туроператорів) оцінити відповідність послуг, що пропонуються окремими виконавцями різних видів туристичного обслуговування, вимогам, уподобанням, очікуванням і сприйняттям якості з боку клієнтів є невід'ємною умовою ефективного туроперейтинга як категорії якості, яка визначається стандартами. При цьому простежується слабкість у достовірності джерел інформації, а також у контролі з боку керівництва.

Використання даної концепції показало, що проведення модернізації туристичних послуг компанії з урахуванням діяльності конкурентів необхідно розпочинати з підвищення рівня компетентності співробітників, потім збільшити рівень надійності і достовірності джерел інформації та забезпечити більш суворий контроль керівництва. Так, виходячи з даного прикладу доцільно провести: врахування специфіки закладу в його інтер'єрі, дотримання чистоти і озеленення приміщень, дотримання смаку і

стриманості в одязі (формі) працівників; досконале управління персоналом і розвиток у всіх працівників менталітету, орієнтованого на клієнта; подолання побоювань ризику у клієнтів шляхом особистого ознайомлення персоналу туристичної організації з особливостями функціонування окремих підприємств, які залучаються до сервісного забезпечення турпродукту. Завдяки участі працівників туристичних фірм в ознайомчих (рекламних) турах, вони можуть поділитися з клієнтом власними враженнями щодо рівня сервісу, що завжди має позитивний вплив; саме через них і відбувається забезпечення достовірних джерел інформації. Після проведення коригувальних заходів матрицю можна знову побудувати для наочного зображення умов, які змінилися в результаті корекції, і перевірити ефективність проведених поліпшень.

Висновки. Концепція «Будинок якості» в більшості випадків спрямована на проектування або покращення виробів і процесів, а не послуг. Проте вдосконалення якості туристичних послуг в суспільстві при наявності жорсткої конкуренції є важливим для будь-якої туристичної фірми. Підхід із застосуванням концепції «Будинок якості» має велику кількість переваг перед іншими методами для знаходження невідповідностей між вимогами клієнтів і можливостями компанії, тому що забезпечує попередження можливих невідповідностей до їх появи. Це особливо важливе для туристичних організацій, де взаємодія споживачів послуг і самої фірми найбільш тісна.

Список використаних джерел:

1. Василенко А.О., Ткаченко Т. Л. Виробничий (операційний) менеджмент: Навчальний посібник. /А. О. Василенко, Т. Л. Ткаченко.- 2003. - Київ: ЦУЛ. - 532 с.
2. Шаповал М. І. Менеджмент якості: Навчальний посібник / М. І. Шаповал. – 2007. – Київ.- 471 с.
3. Векслер Е. М., Рифа В. М., Василевич Л. Ф. Менеджмент якості: Навчальний посібник / Е. М. Векслер. – 2008. – Київ. – 320 с.
4. Мальська М. П., Худо В. В. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навчальний посібник / М. П. Мальська. - 2007. - К.: Центр учбової літератури.- 424 с.

Рецензент Хоменко М.М.

УДК 658.5.012.1

Семеняка Т.В., аспірант

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розкрита економічна сутність ритмічності реалізації готової продукції. Обґрунтовано необхідність проведення аналізу ритмічності реалізації готової продукції. Запропоновано методику аналізу ритмічності реалізації готової продукції, яка включає аналіз ритмічності відвантаження готової продукції і аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації готової продукції та базується на розрахунку коефіцієнту аритмічності по дням накопиченими підсумками за наступні періоди часу: місяць, квартал, півріччя, рік.

Ключові слова: аритмічність, готова продукція, прибуток, реалізація, ритмічність.

Semenyaka T.V.

THE METHOD OF ANALYSING OF FINISHED PRODUCT SALE RHYTHM

The article deals with the economic substance of finished products sale rhythm. The necessity of analysing of finished products sale rhythm is substantiated. The method of analysing of finished products sale rhythm is stated. It includes the analysis of finished products shipment rhythm and analysis of the rhythm of profit gaining on finished product sale and it is based on arrhythmy index calculating by days as accumulated results for the following periods of time: a month, a quarter, 6 months, a year.

Key words: arrhythmy, finished products, profits, sales, rhythm.

Семеняка Т.В.

МЕТОДИКА АНАЛІЗА РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті розкрито економічна сутність ритмічності реалізації готової продукції. Обґрунтовано необхідність проведення аналізу ритмічності реалізації готової продукції. Представлено методику аналізу ритмічності реалізації готової продукції, яка включає аналіз ритмічності отримання готової продукції та аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації готової продукції і базується на розрахунку коефіцієнта ритмічності по днях накопительними результатами за наступні періоди часу: місяць, квартал, півріччя, рік.

Ключові слова: ритмічність, готова продукція, прибуток, реалізація, ритмічність.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств своєчасного відвантаження готової продукції покупцям згідно із запланованими обсягами, тобто дотримання ритмічності реалізації продукції. Оскільки, від цього залежить величина витрат на зберігання готової продукції, своєчасність отримання прибутку від реалізації та нормальні стосунки із покупцями, що для підприємства є не менш важливим. Зважаючи на це, ритмічність роботи підприємства у сфері реалізації готової продукції потребує детального вивчення та аналізу.

Передумовою для успішного функціонування підприємства та досягнення запланованих фінансових результатів є складання реальних планів реалізації готової продукції та чітке їх дотримання. Постійне та детальне проведення аналізу ритмічності реалізації готової продукції дозволить підприємству своєчасно зреагувати на зниження обсягів реалізованої готової продукції, виявити причини, які призвели до цього та удосконалити збутову політику підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань аналізу ритмічності роботи підприємства присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Є. Адамова, Ю.І. Жернакова, Г.В. Савицької, Є.В. Мниха, Ю.Б. Кашубіної, О.Б. Короленко, Ф.Ф. Бутинця, С.М. Бухало та інших.

Основні дослідження з питань аналізу ритмічності роботи підприємства, зокрема ритмічності виробництва готової продукції були зроблені вченими за часів командно-адміністративної економіки, оскільки ритмічність впливала на виконання планів не тільки по підприємству, а й по галузі, в якій воно працювало. За сучасних умов господарювання дослідження даного питання дещо призупинене та є недостатньо вивченим як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Цілі статті. Дослідження сутності ритмічності реалізації готової продукції та розробка методики її аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Реалізацією готової продукції споживачам закінчується процес кругообігу оборотних коштів підприємства і створюється можливість поновити цикли виробництва, використовуючи виручку від реалізації продукції для придбання нових виробничих запасів, для оплати праці робітників, розробки нових технологій виготовлення продукції тощо.

Під реалізацією продукції розуміють господарську операцію, яка передбачає передачу права власності на продукцію іншому суб'єктові в обмін на еквівалентну суму грошей або боргових зобов'язань. [1, с.88].

Дотримання ритмічності реалізації готової продукції має важливе значення не тільки для підприємства, але й для держави в цілому. Оскільки своєчасне і повне відвантаження готової продукції покупцям та отримання запланованого прибутку від її реалізації забезпечує виплату заробітної плати та премій працівникам, сплату податків державі та дивідендів власникам.

Перш, ніж перейти до розкриття методики аналізу ритмічності реалізації готової продукції необхідно з'ясувати економічну сутність даного поняття. Ритмічність реалізації готової продукції має тісний зв'язок з ритмічністю її виробництва. За умов

адміністративно-командної економіки, першочерговим завданням для підприємств було виконання планів з виробництва готової продукції, розробка планів реалізації готової продукції, а тим паче планів отримання прибутку від її реалізації була недоречною. У сучасних умовах господарювання пріоритетними стають плани реалізації готової продукції, які підприємство розробляє помісячно з урахуванням укладених на початку року договорів, а також замовлень, отриманих протягом року. А вже виходячи із планів реалізації готової продукції підприємство розробляє плани виробництва. І чим точнішим та детальним буде цей процес, тим менше втрат буде нести підприємство.

У сучасній літературі з економічного аналізу увага науковців більше приділена дослідженню сутності ритмічності виробництва готової продукції, поняття ритмічність реалізації готової продукції те ж згадується, але ні її визначення, ні системи показників її оцінки не наведено. Дане поняття вперше детально досліджено у працях молодого науковця Кашубіної Ю.Б. [4], яка під ритмічністю реалізації готової продукції розуміє чітке виконання плану реалізації або його перевиконання у випадках, якщо на підприємстві є понаднормативні залишки нереалізованої продукції.

Водночас у наукових працях майже не приділено уваги аналізу ритмічності реалізації готової продукції, який науковці пропонують здійснювати аналогічно аналізу ритмічності виробництва готової продукції. Так, для характеристики ритмічності виробництва, а, отже і ритмічності реалізації готової продукції пропонується використовувати прямі і непрямі показники. До прямих показників відносять: коефіцієнт ритмічності; коефіцієнт варіації; коефіцієнт аритмічності; питому вагу виробництва продукції на кожну декаду до місячного випуску, за кожний місяць до квартального випуску, за кожний квартал до річного обсягу виробництва; питому вагу продукції, випущеної в першу декаду звітної місяця, в обсязі виробництва третьої декади попереднього місяця тощо. До непрямих показників ритмічності належать: наявність доплат за надурочні роботи, оплата простоїв з вини суб'єкта господарювання, втрати від браку, сплата штрафів за недопоставку та несвоєчасне відвантаження продукції [3, с.116-118, 2, с.256-260 та інші]. Ми не згодні з такою методикою проведення аналізу і вважаємо, що аналіз ритмічності реалізації готової продукції має певні особливості, які зумовлені самою сутністю ритмічності реалізації. Так, недовиконання планів з реалізації готової продукції призводить до збитків підприємства, а перевиконання плану до зростання прибутків. Тому перевиконання планів з реалізації готової продукції ми не вважаємо порушенням ритмічності реалізації. В свою чергу, при аналізі ритмічності виробництва готової продукції необхідно враховувати, як дні недовиконання, так і дні перевиконання плану. Оскільки, перевиконання плану виробництва, при незмінному обсязі реалізації готової продукції, як і його недовиконання носить негативний характер для підприємства, зокрема у нього виникають додаткові витрати на зберігання нереалізованої готової продукції, зростають її залишки на складі та уповільнюється оборотність капіталу підприємства.

Процес реалізації продукції складається з відвантаження готової продукції покупцям та отримання прибутку від її реалізації. Тому аналіз ритмічності реалізації продукції пропонуємо здійснювати за такими етапами:

- по-перше, визначити ритмічність відвантаження готової продукції;
- по-друге, розрахувати ритмічність прибутку від реалізації готової продукції;

Аналіз ритмічності відвантаження готової продукції пропонуємо здійснювати шляхом розрахунку коефіцієнту аритмічності по дням накопиченими підсумками за наступні періоди часу: місяць, квартал, рік. Аналіз ритмічності відвантаження готової продукції накопиченими підсумками за встановлений період дасть можливість побачити справжню картину ритмічності реалізації, бо дні недовиконання плану будуть компенсуватись днями перевиконання плану.

Також, вважаємо за доцільне при аналізі ритмічності відвантаження готової продукції розраховувати коефіцієнт аритмічності тільки у ті дні, коли план реалізації не

виконувався. Перевиконання плану з відвантаження готової продукції ми не вважаємо порушенням ритмічності, адже збільшення обсягів реалізації продукції є основною задачею підприємства.

Отже, коефіцієнт аритмічності відвантаження готової продукції пропонуємо розраховувати за наступною формулою:

$$K_{arp} = \frac{1}{n} \sum_{n=1}^n f \left\{ \left| \frac{q'_{nl} - q'_{\phi}}{q'_{nl}} \right| \right\}, \text{де } f(x) = \begin{cases} x, & \text{якщо } q'_{nl} > q'_{\phi} \\ 0, & \text{якщо } q'_{nl} \leq q'_{\phi} \end{cases} \quad (1)$$

де:

K_{arp} – коефіцієнт аритмічності відвантаження готової продукції;

q'_{nl} – запланований накопичений обсяг відвантаженої готової продукції;

q'_{ϕ} – фактичний накопичений обсяг відвантаженої готової продукції;

n – кількість днів у періоді.

Наступним етапом аналізу ритмічності реалізації продукції є аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації продукції, який пропонуємо здійснювати аналогічно аналізу ритмічності відвантаження продукції та розраховувати коефіцієнт аритмічності отримання прибутку від реалізації за наступною формулою:

$$K_{arp} = \frac{1}{n} \sum_{n=1}^n f \left\{ \left| \frac{\Pi_{nl} - \Pi_{\phi}}{\Pi_{nl}} \right| \right\}, \text{де } f(x) = \begin{cases} x, & \text{якщо } \Pi_{nl} > \Pi_{\phi} \\ 0, & \text{якщо } \Pi_{nl} \leq \Pi_{\phi} \end{cases} \quad (2)$$

де:

K_{arp} – коефіцієнт аритмічності прибутку від реалізації готової продукції;

Π_{nl} – запланований накопичений розмір прибутку від реалізації готової продукції;

Π_{ϕ} – фактичний накопичений розмір прибутку від реалізації готової продукції;

n – кількість днів у періоді.

Аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації готової продукції ускладнюється тим, що при його проведенні можуть виникнути ситуації, коли підприємство запланувало отримати прибуток, а фактично отримало збиток, і, навпаки. У такому випадку пропонуємо спочатку скоригувати величину прибутку, а потім розрахувати коефіцієнт аритмічності за формулою 2. Для коригування величини прибутку пропонуємо максимальну величину збитку підприємства за рік прийняти за 0, а потім скоригувати заплановану і фактичну величину прибутку (збитку) по дням на максимальну величину збитку, яку підприємство отримало за рік, тобто:

$$|3 \max| = 0 \quad (3)$$

де:

$3 \max$ – максимальна величина збитку підприємства за досліджуваний період.

$$З_{кор} = |3 \max| - 3\phi(nl) \quad (4)$$

де:

$З_{кор}$ – скоригована величина збитку підприємства;

$3\phi(nl)$ – фактична (планова) величина збитку підприємства.

$$П_{кор} = |3 \max| - П\phi(nl) \quad (5)$$

де:

$П_{кор}$ – скоригована величина прибутку підприємства

$П\phi(nl)$ – фактична (планова) величина прибутку підприємства.

На підставі проведених розрахунків коефіцієнту аритмічності відвантаження готової продукції та коефіцієнту аритмічності отримання прибутку від її реалізації за досліджуваній період підприємство повинно зробити ґрунтовні висновки. Так, чим більше розраховані коефіцієнти наближаються до 0, тим ритмічніше працює підприємство у сфері реалізації готової продукції, і, навпаки, чим вищі дані коефіцієнти ($K_{\text{арта}} = 1$), тим гірша на підприємстві збутова діяльність.

Висновки: У сучасних умовах господарювання ритмічна робота підприємства є однією із важливих складових його ефективної діяльності. Саме завдяки ритмічній роботі досягається запланований обсяг випуску та реалізації продукції, а отже і запланований рівень прибутку. У свою чергу, постійні збої у процесі реалізації продукції, зумовлюють накопичення її на складах, призводять до порушень договірних зобов'язань перед покупцями, що негативно впливає на кінцеві фінансові результати підприємства. Аналіз ритмічності реалізації продукції відіграє важливу роль при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, адже дотримання планів реалізації та їх перевиконання прямопропорційно впливає на розмір виручки від реалізації готової продукції, а отже і на чистий прибуток підприємства.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
2. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підручник / С.З. Мошенський, О.В. Олійник – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП „Рута”, 2007. – 704 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / Г.В. Савицька – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.
4. Турило А.М. Теоретично-методичні підходи щодо сутності та оцінки ритмічності діяльності підприємства / А.М. Турило, Ю.Б. Кашубіна // Вісник криворізького технічного університету. 2011. Вип. 27. – С.311-315.

Рецензент Нусінов В.Я.

УДК 338.3

Скоробогатова Н. Є., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Гергель М. Ю., студентка

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено критичний аналіз методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Науково обґрунтовано рівні оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства, на кожному з яких виділені та структуровані фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на рівень його конкурентоспроможності. На основі системного підходу розроблено модель оцінки конкурентоспроможності підприємства, що враховує конкурентоспроможність країни, галузі та підприємства. Результати апробації розробленої моделі комплексної оцінки конкурентоспроможності на прикладі даних машинобудівного підприємства України підтвердили її адекватність.

Ключові слова: конкурентоспроможність, промислове підприємство, фактори, модель, оцінка.

Skorobogatova N., Gergel M.

ASSESSMENT MODEL OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In article carried out a critical analysis of methodological approaches to the assessment of the competitiveness of the enterprise. Scientifically based assessment of the levels of competitiveness of industrial enterprises, each of which factors are identified and structured internal and external environment affecting the level of competitiveness. On the basis of a systematic approach, the evaluation model of enterprise competitiveness, which takes into account the competitiveness of countries, industries and enterprises. Results of testing an integrated assessment model of competitiveness by the data mechanical engineering enterprises of Ukraine confirmed its adequacy.

Key words: competitiveness, industrial enterprise, the factors, the model, assessment.

Скоробогатова Н. Е., Гергель М. Ю.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье осуществлен критический анализ методических подходов к оценке конкурентоспособности предприятия. Научно обоснованы уровни оценки конкурентоспособности промышленного предприятия, на каждом из которых выделены и структурированы факторы внешней и внутренней среды, влияющие на уровень его конкурентоспособности. На основе системного подхода разработана модель оценки конкурентоспособности предприятия, которая учитывает конкурентоспособность страны, отрасли и предприятия. Результаты апробации разработанной модели комплексной оценки конкурентоспособности на примере данных машиностроительного предприятия Украины подтвердили ее адекватность.

Ключевые слова: конкурентоспособность, промышленное предприятие, факторы, модель, оценка.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розробка і використання методів оцінки конкурентоспроможності підприємства є одним з інструментів економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства. Аналіз існуючих методичних підходів до визначення й оцінки конкурентоспроможності підприємства показав, що жоден з них не є універсальним, методи різняться за своїми критеріями та показниками конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Методологічною основою роботи є теоретичні положення з проблем оцінки конкурентоспроможності підприємств, розроблені в наукових працях вітчизняних і закордонних учених: І. Ансоффа, А. Є. Воронкової, В. М. Гейця, П. Б. Є. Кваснюка, М. О. Кизима, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, В. С. Пономаренка, М. Портера, О. М. Тридіда, Р. О. Фатхутдінова, Й. Шумпетера та інших вчених.

Цілі статті. Метою статті є удосконалення методичних положень з комплексного оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз літературних джерел свідчить про неоднозначність трактування такої економічної категорії, як конкурентоспроможність. Різноманітність поглядів науковців стосовно визначення терміна пов'язана з узагальненням конкурентоспроможності підприємства, конкурентоспроможності продукції чи послуг; масштабами розгляду конкурентоспроможності на національному, регіональному або світовому ринку (підприємство, регіон, галузь, країна); характеристиками складових конкурентоспроможності підприємства - виробничий, трудовий потенціал тощо. Залежно від рівня конкуренції, можна виділити п'ять елементів конкурентоспроможності (рис. 1).



Рис. 1. Елементи та рівні конкуренції

Джерело: систематизовано автором на основі [1]

У загальному розумінні конкурентоспроможність країни - це її здатність в умовах вільної конкуренції виробляти товари чи надавати послуги, що відповідають вимогам світового ринку та реалізація яких збільшує добробут країни й рівень життя населення. Конкурентоспроможність галузі характеризується наявністю технічних, економічних,

організаційних умов для створення, виробництва й збуту продукції високої якості, що задовольняє вимоги конкретних груп споживачів [2, с. 46]. У загальному розумінні конкурентоспроможність підприємства - це реальна і потенційна здатність розробляти, створювати та реалізовувати продукцію, що за своїми параметрами є більш привабливою, ніж продукція конкурентів, його здатність зберігати і розширювати свої позиції на ринку товарів та послуг, що визначається конкурентоспроможністю продукції, технологією, організацією виробництва, фінансів, праці й управління.

Н. Грицишин [3], О. В. Кривешко [4], Н. Яшин [5], І. З. Должанський [6], О. Г. Нефедова [7], О. В. Кравченко [8] у своїх працях залежно від місця виникнення класифікують фактори на дві основні групи: внутрішні та зовнішні. Дослідники стверджують, що внутрішні фактори безпосередньо залежать від підприємства, стану його діяльності та ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Саме внутрішні фактори, на думку вчених, є найбільш значимою для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, адже ними підприємство здатне повністю управляти. На основі дослідженого матеріалу, пропонуємо наступний підхід до класифікації факторів впливу на конкурентоспроможність промислових підприємств (рис.2). До групи зовнішніх факторів віднесено світові або наддержавні фактори, галузеві та фактори впливу на рівні країни. До групи внутрішніх факторів віднесено виробничі, організаційні, економічні та комерційні.

Відповідно до наведеної класифікації факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, пропонуємо наступний підхід до оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства за рівнями оцінки (рис. 3).



Рис. 3. Схема оцінки конкурентоспроможності підприємства

На першому етапі потрібно здійснити оцінку конкурентоспроможності країни. На основі аналізу рейтингових оцінок держав, що визначаються міжнародними організаціями та установами, вибирається найбільш конкурентоспроможна країна. Провідними міжнародними організаціями, які займаються ранжуванням країн за рівнем конкурентоспроможності є Світовий економічний форум (WEF) та Інститут розвитку менеджменту (IMD). Відповідно до методики WEF, країна отримує оцінку, яка базується на розрахунку за 12 основними критеріями: державні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта і навчання; ринок товарів; ринок праці; фінансовий ринок; рівень розвитку і використання технологій; обсяг внутрішнього ринку; розвиток бізнесу та інновацій. Оцінювання конкурентоспроможності країни Інститутом менеджменту та розвитку передбачає використання наступних груп показників: ефективність бізнесу стан економіки; стан інфраструктури; ефективність уряду. Потрібно відмітити, що підходи WEF щодо визначення рейтингу конкурентоспроможності схожі з підходами IMD, оскільки базуються не лише на загальнодоступних статистичних даних, але й враховують результати опитування керівників компаній по всьому світу. Однак, на нашу думку, безперечною перевагою WEF, у порівнянні з рейтингом IMD, є масштабність проведення відповідних досліджень, адже дослідження охоплено 133 країни.

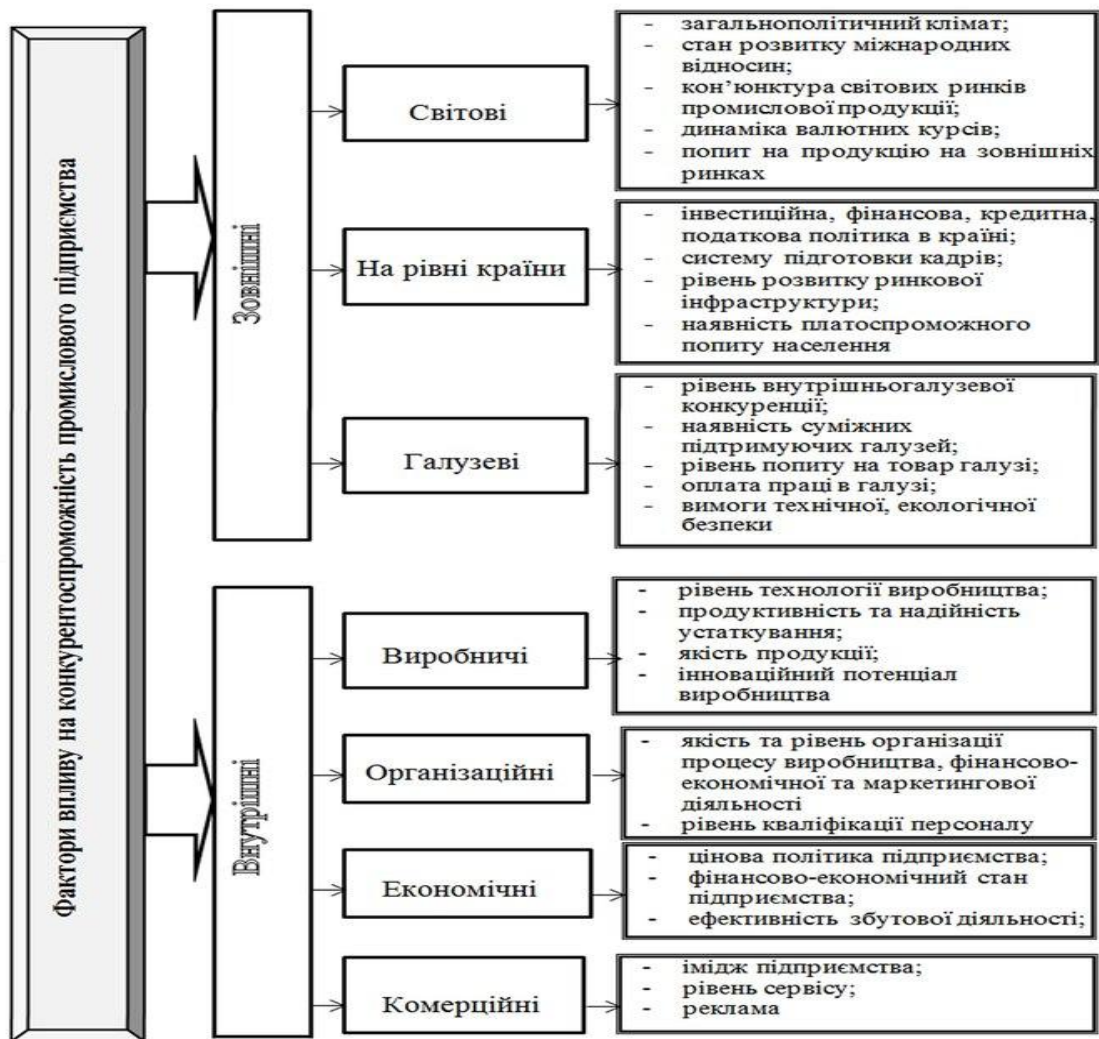


Рис. 2. Фактори впливу на конкурентоспроможність промислового підприємства

На другому етапі моделі - оцінка конкурентоспроможності галузі за формулою:

$$K_{\Gamma} = \sqrt{\frac{T_B^1 - T_B^0}{T_B^0} \cdot \frac{T_p^1 - T_p^0}{T_p^0}} + \sqrt{\frac{V_{EG} \cdot V_{IG}}{V_E \cdot V_I}} + \sqrt{\frac{V_{InG}^1 - V_{InG}^0}{V_{InG}^0} \cdot \frac{V_{In}^1}{V_{In}}}, \quad (1)$$

де T_B^1 , T_p^1 - обсяг виробництва та реалізації продукції галузі у поточному році;

T_B^0 , T_p^0 - обсяг виробництва та реалізації продукції галузі у попередньому році;

V_{EG} , V_{IG} - обсяг експорту та імпорту продукції галузі у поточному році;

V_E , V_I - загальний обсяг експорту та імпорту промислової продукції у поточному році;

V_{InG}^1 - обсяги інвестицій в галузевому розрізі у поточному році;

V_{InG}^0 - обсяги інвестицій в галузевому розрізі у попередньому році;

V_{In} - загальний обсяг інвестицій в промисловості за поточний рік.

Більш конкурентоспроможною є галузь, що має максимальне значення показника:

$$K_{\Gamma} \rightarrow \max \quad (2)$$

На третьому етапі побудована багатокритеріальна модель оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Для цього пропонуємо використати такі чотири групи показників конкурентоспроможності підприємства: виробничі, організаційні, економічні та комерційні (табл. 1).

Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється у чотири етапи. На першому етапі визначаються групи виробничих показників за формулою:

$$B_j = \sum_{i=1}^4 B_i^j b_i, \quad (3)$$

де B_j - загальний виробничий показник для j -го підприємства;

B_i^j - значення i -го виробничого показника для j -го підприємства;

b_i - вагове значення i -го виробничого показника ($\sum b_i = 1$);

$i = 1 \dots 4$ - кількість виробничих показників.

На другому етапі для підприємства визначається оцінка організаційних показників за формулою:

$$O_j = \sum_{e=1}^3 O_e^j o_e, \quad (4)$$

де O_j - загальний організаційний показник для j -го підприємства;

O_e^j - значення e -го організаційного показника для j -го підприємства;

o_e - вагове значення e -го організаційного показника ($\sum o_e = 1$);

$e = 1 \dots 3$ - кількість організаційних показників.

На третьому етапі для підприємства оцінюється група економічних показників за формулою:

$$E_j = \sum_{u=1}^3 E_u^j y_u, \quad (5)$$

де E_j - загальний економічний показник для j -го підприємства;

E_u^j - значення u -го економічного показника для j -го підприємства;

y_u - вагове значення u -го економічного показника ($\sum y_u = 1$);

$u = 1 \dots 3$ - кількість економічних показників.

Таблиця 1

Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства

Показник		Позначення	Складові показника
Показники виробництва	Рівень технології виробництва	$B1$	рівень автоматизації виробництва ($B11$); рівень фізичного зносу основних фондів ($B12$); фондовіддача ($B13$)
	Рівень продуктивності устаткування	$B2$	рівень продуктивності устаткування ($B21$); рівень надійності устаткування ($B22$)
	Якість продукції	$B3$	наявність сертифікатів якості ($B31$); середній термін експлуатації продукції ($B32$)
	Інноваційний потенціал виробництва	$B4$	показник винахідницької (раціоналізаторської) активності ($B41$); співвідношення висококваліфікованих і кваліфікованих працівників ($B42$)

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Організаційні показники	Якість та рівень організації процесу виробництва	<i>O1</i>	рівень завантаження обладнання (<i>O11</i>); рівень ритмічності випуску продукції (<i>O12</i>); рівень браку на підприємстві (<i>O13</i>)
	Рівень ефективності менеджменту	<i>O2</i>	коефіцієнт ефективності менеджменту (<i>O2</i>)
	Рівень якості праці персоналу підприємства	<i>O3</i>	рівень продуктивності праці (<i>O31</i>); рівень плинності кадрів (<i>O32</i>)
Економічні показники	Цінова політика підприємства	<i>E1</i>	визначається порівнянням цін даного підприємства з цінами конкурентів (<i>E1</i>)
	Фінансово-економічний стан підприємства	<i>E2</i>	показник заборгованості підприємства (<i>E21</i>); коефіцієнт покриття (<i>E22</i>); коефіцієнт ліквідності підприємства (<i>E23</i>); показник оборотності коштів (<i>E24</i>); показник фінансової стабільності (<i>E25</i>); показник рентабельності фінансово-господарської діяльності (<i>E26</i>)
	Ефективність збутової діяльності	<i>E3</i>	показник рентабельності продажу (<i>E31</i>); показник окупності збутової системи (<i>E32</i>)
Комерційні	Імідж підприємства	<i>K1</i>	показник іміджу підприємства (<i>K1</i>)
	Рівень сервісу	<i>K2</i>	показник рівня сервісного обслуговування підприємства (<i>K2</i>)
	Реклама	<i>K3</i>	показник ефективності рекламної кампанії підприємства (<i>K3</i>)

На четвертому етапі визначаються групи комерційних показників:

$$K_j = \sum_{d=1}^3 K_d^j t_d, \quad (6)$$

де K_j - загальний комерційний показник для j -го підприємства;

K_d^j - значення d -го комерційного показника для j -го підприємства;

t_d - вагове значення d -го комерційного показника ($\sum t_d = 1$);

$d = 1 \dots 3$ - кількість комерційних показників.

На останньому етапі визначається інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства:

$$I_j = B_j \times k_1 + O_j \times k_2 + E_j \times k_3 + K_j \times k_4, \quad (7)$$

де k_1, k_2, k_3, k_4 - вагові коефіцієнти показників конкурентоспроможності.

Більш конкурентоспроможним є те підприємство, що має максимальне значення $I_j : I_j \rightarrow \max$.

Для оцінки та вибору кращого варіанту використовують дані таблиці 2.

Слід зазначити, що показники, які використовуються при оцінці конкурентоспроможності підприємства, мають різні одиниці виміру. Для того, щоб здійснити інтегральну оцінку, необхідно привести їх до порівняльного виміру. Пропонуємо застосовувати методи бальної оцінки: підприємство, яке має найкраще значення відповідного показника, отримує 5 балів, найгірше - 0 балів. Оскільки показники конкурентоспроможності неоднорідні, проводилося нормування їх значень.

Таблиця 2

Рейтингова оцінка конкурентоспроможності підприємства

Показник	Назва підприємства		
	A	...	N
$B1$	$B_1^a \times b_1$	...	$B_1^n \times b_1$
$B2$	$B_2^a \times b_2$	...	$B_2^n \times b_2$
$B3$	$B_3^a \times b_3$	...	$B_3^n \times b_3$
$B4$	$B_4^a \times b_4$	...	$B_4^n \times b_4$
B_j	$B_a = \sum_{i=1}^4 B_i^a b_i$	...	$B_n = \sum_{i=1}^4 B_i^n b_i$
$O1$	$O_1^a \times o_1$	...	$O_1^n \times o_1$
$O2$	$O_2^a \times o_2$	...	$O_2^n \times o_2$
$O3$	$O_3^a \times o_3$	...	$O_3^n \times o_3$
O_j	$O_a = \sum_{e=1}^3 O_e^a o_e$	...	$O_n = \sum_{e=1}^3 O_e^n o_e$
$E1$	$E_1^a \times y_1$	...	$E_1^n \times y_1$
$E2$	$E_2^a \times y_2$	...	$E_2^n \times y_2$
$E3$	$E_3^a \times y_3$	...	$E_3^n \times y_3$
E_j	$E_a = \sum_{u=1}^3 E_u^a y_u$	...	$E_n = \sum_{u=1}^3 E_u^n y_u$
$K1$	$K_1^a \times t_1$	...	$K_1^n \times t_1$
$K2$	$K_2^a \times t_2$	...	$K_2^n \times t_2$
$K3$	$K_3^a \times t_3$	...	$K_3^n \times t_3$
K_j	$K_a = \sum_{d=1}^3 K_d^a t_d$	...	$K_n = \sum_{d=1}^3 K_d^n t_d$
I_j	$B_a \times k_1 + O_a \times k_2 + E_a \times k_3 + K_a \times k_4$	...	$B_n \times k_1 + O_n \times k_2 + E_n \times k_3 + K_n \times k_4$

Так як показники фізичного зносу основних фондів ($B12$), рівень браку ($O13$), коефіцієнт плинності кадрів ($O32$) та коефіцієнт загальної заборгованості ($E21$) негативно впливають на конкурентоспроможність, то нормування потрібно розраховувати відповідно до мінімального значення за формулою:

$$x_z^n = \frac{x_{\min}}{x_z}, \quad (8)$$

де $x_{\min}$ - мінімальне значення діапазону показників;

x_z - z -й показник конкурентоспроможності підприємства.

Для нормування інших складових показників конкурентоспроможності пропонується використання формули:

$$x_z^n = \frac{x_z}{x_{\max}}, \quad (9)$$

де $x_{\max}$ - максимальне значення діапазону показників.

На основі запропонованого методичного підходу було оцінено динаміку зміни рівня конкурентоспроможності ПАТ «Конотопський арматурний завод» за 2004, 2011 та 2012 рр. (табл.3).

Таблиця 3

Інтегральний показник конкурентоспроможності ПАТ «Конотопський арматурний завод» за 2004, 2011 та 2012 рр.

Позначення показника	2004 р.	2011 р.	2012 р.	Ваговий коефіцієнт
<i>B1</i>	0,496	0,576	0,524	0,25
<i>B2</i>	0,2	0,175	0,161	
<i>B3</i>	1	1	1	
<i>B4</i>	0,2	0,144	0,102	
<i>B_j</i>	0,474	0,47375	0,44675	
<i>O1</i>	1,12	1,028	0,864	0,23
<i>O2</i>	1	0	0	
<i>O3</i>	0,405	0,555	0,336	
<i>O_j</i>	0,58075	0,36409	0,276	
<i>E1</i>	0,5	0,33	0,165	0,29
<i>E2</i>	1,797	0,666	0,699	
<i>E3</i>	0,38	0,364	0,358	
<i>E_j</i>	0,77633	0,3944	0,35438	
<i>K1</i>	0,5	0,375	0,24	0,23
<i>K2</i>	0,3	0,198	0,099	
<i>K3</i>	0,066	0,132	0,2	
<i>K_j</i>	0,19918	0,16215	0,12397	
<i>I_j</i>	2,03026	1,39439	1,2011	1,00

Таким чином, найкраще значення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємство показало у 2004 році. У цей період ПАТ «КАЗ» має найвищі значення виробничих, організаційних, економічних та комерційних показників конкурентоспроможності. У 2012 році конкурентоспроможність підприємства знизилась більш ніж на 40 %, у порівнянні з 2011 роком – на 14 %. Тому першочерговим завданням для нормального функціонування підприємства на ринку повинно стати підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Висновки. В ході проведеного дослідження запропоновано системний підхід до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства, що враховує три рівні оцінювання: макрорівень, мезорівень та макрорівень. На основі запропонованого підходу розроблено математичну модель оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства, яка включає чотири групи показників: виробничі, організаційні, економічні, комерційні. Вагомість кожного показника пропонується визначати за допомогою методів експертної оцінки. На основі запропонованого методичного підходу оцінено конкурентоспроможність ПАТ «КАЗ», яка має рівень поступового зниження. Перевагою запропонованого підходу є можливість визначення

групи факторів, які негативно на це вплинули, з метою прийняття відповідних управлінських рішень у майбутньому. Подальшого дослідження потребує розробка інструментів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств України, зокрема машинобудівної галузі.

Список використаних джерел:

1. Корнієв В. Л., Жовновач Р. І. Оцінювання конкурентоспроможності об'єктів і суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / В. Л. Корнієв, Р. І. Жовновач. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vznu/eco/2011_2/045-52.pdf
2. Шпанко А. Про сутність поняття "стратегічна конкурентоспроможність" [Текст] / А. Шпанко // Економіка України. - 2007. - № 6. - С. 45 - 49.
3. Грицишин Н. А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Н. А. Грицишин. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Menegment/2012_727/39.pdf
4. Кривешко О.В., Сідун П.В. [Електронний ресурс] / О.В. Кривешко, П.В. Сідун - Режим доступу: Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2011_720/27.pdf
5. Яшин Н.С. Исследование конкурентоспособности промышленного предприятия: Методология и опыт: дисс. д-ра экон. наук : 08.00.05 / Н.С. Яшин. - Саратов, 1997. - 273 с.
6. Должанський І. 3. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. 3. Должанський, Т. О. Загорна. - К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.
7. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін [Електронний ресурс] / О.Г. Нефедова. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/venu/2008_2/27.pdf
8. Кравченко О. В. Проблеми управління конкурентоспроможністю промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Кравченко. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6670/5/07.pdf>

Рецензент Войтко С.В.

**ВНУТРІШНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ АГРОХОЛДИНГУ В СИСТЕМІ
ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ**

У статті розглянуто теоретичні та методичні положення формування системи збалансованих показників (ЗСП), на основі якої вдосконалюється система управління стратегією підприємства і внутрішніми бізнес-процесами. Визначено ключові показники досягнення поставлених цілей, а також побудована стратегічна карта. Відзначені особливості впровадження ЗСП в механізм управління агрохолдингами.

Ключові слова: збалансована система показників, стратегія, управління, внутрішні бізнес-процеси.

Tsygan R.M., Taran A.A.

**INTERNAL BUSINESS PROCESSES AGRIHOLDINGS IN THE BALANCED
SCORECARD**

The article deals with theoretical and methodological position forming a balanced scorecard (BSC) based on the improved management system business strategy and internal business processes. The key indicators of achievement goals, and so built a strategic map. The marked features of introduction of BSC are in the mechanism of management agriholdings.

Keywords: balanced Scorecard, strategy, management, internal business processes.

Цыган Р. Н., Таран А. А.

**ВНУТРЕННИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ АГРОХОЛДИНГА В СИСТЕМЕ
СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

В статье рассмотрены теоретические и методические положения формирования системы сбалансированных показателей (ССП), на основе которой совершенствуется система управления

стратегией предприятия и внутренними бизнес-процессами. Определенно ключевые показатели достижения поставленных целей, а так же построенная стратегическая карта. Отмечены особенности внедрения ССП в механизм управления агрохолдингами.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, стратегия, управление, внутренние бизнес-процессы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі організації економічних процесів управління підприємством являє собою одну з основних проблем, що вимагає всебічного наукового дослідження. Переорієнтація сільського господарства України у ринковий напрямок та входження у світовий економічний простір змінили умови функціонування підприємств, що спричинило виникнення потреби пошуку нових інструментів управління.

У сфері управління та оптимізації бізнес-процесів будь-яка компанія прагне до збереження стійкої динаміки розвитку бізнесу. Відбувається це за допомогою комплексу заходів, які включають в себе: підвищення ефективності системи прийняття рішень і управління; налагодження бізнес-процесів; впровадження системи показників окремо за проектом і по компанії в цілому; вдосконалення застосовуваних при виробництві та управлінні нерухомістю технологій, а також розробки нових управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми використання збалансованої системи показників досліджувалися у працях таких вчених: Дмитрієва О. [1], Гершун А. [3], Гуменний В. А. [4], Бальмонт Б. А. [5], Пан Л. В. [6], Антонов І. В. [7] та інші.

Цілі статті. Метою даної статті є теоретичне обґрунтування та методичне формування ключових факторів вдосконаленої збалансованої системи показників стратегічного управління агрохолдингом, адаптованої до специфічних умов діяльності бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Серед найбільш визнаних у світі концепцій управління розробки та реалізації стратегії є концепція збалансованої системи показників (ЗСП). Система охоплює всі напрямки діяльності підприємства, при цьому активно реалізуючи процес стратегічного планування. Концепція передбачає розробку стратегії, розподіл її на стратегічні цілі, детально відображаючи різні стратегічні аспекти. У рамках ЗСП розрізняються параметри, які, з одного боку, сприяють отриманню конкретних результатів на кожному рівні управління, а з іншого боку вимірюють досягнуті результати. Дана система має ряд безперечних переваг, серед яких в першу чергу потрібно відзначити високу адаптивність до змін зовнішніх умов функціонування підприємства, а також єдність фінансових і нефінансових індикаторів діяльності підприємства.

Концепція ЗСП, розроблена Р. Капланом і Д. Нортон, зображує місію і загальну стратегію організації в системі взаємопов'язаних показників. Тому основним призначення ЗСП - забезпечення розробки показників і контроль виконання стратегії. За допомогою ЗСП вдається зробити реалізацію стратегії регулярної діяльністю всіх підрозділів, керованої за допомогою планування, обліку, контролю та аналізу збалансованих показників, а також мотивації персоналу на їх досягнення [2, с.13].

У класичному викладі ЗСП включає інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень, в тому числі і ключові показники ефективності, які розбиваються на чотири взаємопов'язаних блоки: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток (рис.1).

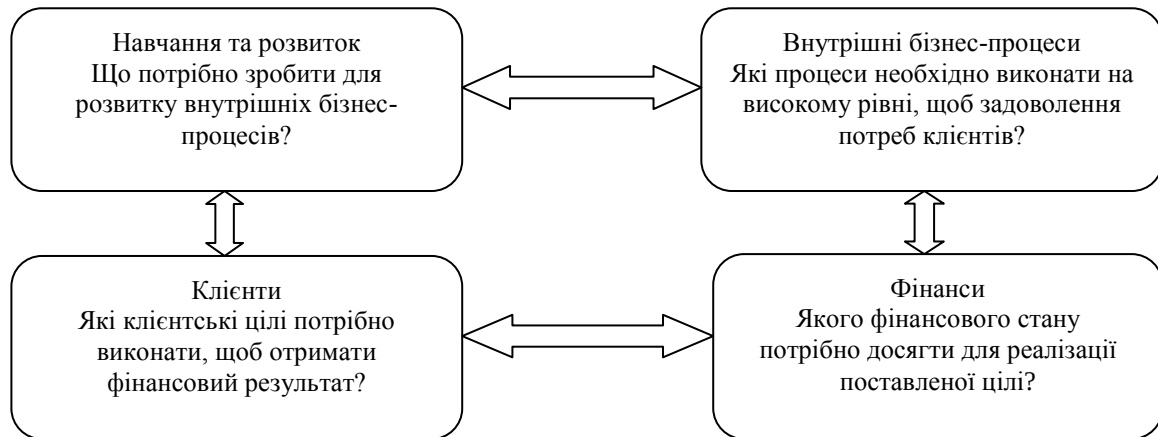


Рис.1 Взаємозв'язок складових збалансованої системи показників
Узагальнено автором [1, 3]

У даній схемі однією з найважливіших складових, на думку автора, є «Внутрішні бізнес-процеси», яка дозволяє автоматизувати ланцюжок взаємозалежних операцій, спрямованих на досягнення спільної мети, а також підвищити якість організації роботи та ефективність управління. Тому цілі визначають, як повинні бути поліпшені бізнес-процеси, всередині компанії, щоб досягти цілей, поставлених у перспективах «фінанси» та «клієнти». Для досягнення стратегічної мети необхідно правильно розділити існуючі бізнес-процеси в компанії на чотири групи, кожна з яких володіє своїми відмінними особливостями, та визначити ключові показники на основі яких буде побудовано стратегічну карту.

Таким чином, ЗСП є зовсім новим інструментом управління підприємством і саме завдяки використанню удосконаленої ЗСП та зосередивши всю увагу на «бізнес-процесах», агрохолдинги зможуть систематизувати і сконцентрувати всі свої ресурси (фінансові, кадрові, технологічні, інформаційні) на реалізації стратегії, забезпечити зв'язок між стратегічними цілями і щоденною роботою комерційних, виробничих і адміністративних структур, а також підвищити керованість і ефективність діяльності агрохолдингом.

Для того, щоб стратегічна карта стала ефективною основою для вибору основних характеристик Збалансованої системи показників, необхідно виокремити ключові фактори успіху, встановити між ними причинно-наслідкові зв'язки та перевірити на відповідність головній стратегічній цілі підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Визначення головних показників ефективності агрохолдингів у складовій «бізнес-процеси»

№ п/п	Ключовий фактор успіху	Ключовий показник ефективності	Методика розрахунку	Зміст
1	2	3	4	5
«Основні бізнес-процеси»				
1.	Освоєння нових видів продукції	Частка нових видів продукції в асортименті (Чн.п.)	$\text{Ч}_{\text{нової.пр-ції}} = \frac{OB_{\text{нов.пр-ції}}}{OB_{\text{заг}}} * 100\%$ OB_{нов.пр-ції} – обсяг виробництва нової продукції; OB_{заг.} – загальний обсяг виробництва продукції	Показник структури виробництва продукції
2.	Вдосконалення взаємовідносин з клієнтом	Масштаб цільової аудиторії (МЦА)	Кількість рекламних акцій та дослідження обсягу попиту на продукцію, які проводяться компанією за певний період (шт.)	Вивчення потреб споживачів та ринку продукції
3.	Розробка та впровадження нових технологій виробництва	Кількість впроваджених технологій (Квпр.тех.)	Кількість впроваджених на підприємстві нових технологій для удосконалення процесів виробництва та управління	Продуктивність процесу впровадження нових технологій

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
«Забезпечуючі бізнес-процеси»				
4.	Забезпечення соціальної та екологічної відповідальності підприємства	Частка соціальної допомоги працівникам підприємства (Чс.пр-м)	$Ч_{\text{соц.пр-м}} = \frac{\sum \text{витрат п-ва на соц.пр.}}{\text{ЧП}} * 100\%$ Σ витрат п-ва на соц.пр. – сума витрат підприємства на соціальні програми; ЧП – чистий прибуток підприємства.	Постійна участь в соціальних програмах та проектах
5.	Підвищення ефективності процесів виробництва та праці	Завантаженість виробничих потужностей (Зав.вир.пот)	$Зав_{\text{вир.пот}} = \frac{\text{Вир.пот.}_{\text{факт}}}{\text{Вир.пот.}_{\text{нормат}}} * 100\%$ Вир.пот.факт – фактична завантаженість виробничих потужностей; Вир. пот.нормат – нормативна завантаженість виробничих потужностей	Ефективність використання основних виробничих засобів
		Продуктивність праці (ПП, тис. грн./чол..)	$ПП = \frac{ОВ}{\text{ЧП}_{\text{сер.}}}$ ОВ – обсяг виробництва; ЧПсер.–середньоспискова чисельність працівників	Показник ефективності праці
«Управляючі бізнес-процеси»				
6.	Управління якістю продукції, обладнання та технологій	Управління якістю продукції у виробництві (Ч пр.)	$Ч_{\text{брак}} = \frac{K - \text{т}^{\text{брак пр-ції}}}{\text{Заг.к} - \text{т}^{\text{вир.пр-ції}}} * 100\%$ тбрак пр.-ції – кількість забракованої продукції; аг. кіл-тьвир.пр.-ції – загальна кількість виробленої продукції	Частка продукції, яка непридатна для подальшого використання
7.	Виконання плану виробництва	Виконання плану, % (Впл.)	$\text{Впл} = \frac{\text{Фв}}{\text{Пв}} * 100\%,$ Фв – фактичний випуск продукції, Пв – планові показники виробництва	Відсоткове співвідношення виконання плану виробництва
«Бізнес-процеси розвитку»				
8.	Довгострокове забезпечення сировиною та оптимізація активів для збільшення прибутків підприємства	Коефіцієнт доступності сировини (Кдост.сир)	$K_{\text{дост.сир.}} = \frac{\text{ОС}_{\text{дост.}}}{\text{ОС}_{\text{необх.}}} * 100\%$ ОСдост. – обсяг доступної для виробництва сировини; ОСнеобх. – обсяг необхідної для виробництва сировини	Характеризує рівень забезпечення сировиною виробництва на даний момент
9.	Об'єм матеріальних запасів	Коефіцієнт використання матеріальних запасів (Кв.м.з)	$K_{\text{в.м.з}} = \frac{ОВ}{\text{ОС}} * 100\%$ ОВ- обсяг використаної сировини для виробництва, ОС – обсяг доступної для виробництва сировини.	Зображує ефективність використання матеріальних ресурсів на підприємстві

Розроблено автором

Тобто, збалансована система показників являє собою механізм оцінки фінансових показників підприємств, перебігу внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів, якості роботи працівників підприємства та задоволеності клієнтів з метою досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання.

Наступним етапом формування Збалансованої системи показників для агрохолдингів є створення самої стратегічної карти та нанесення на неї визначених причинно-наслідкових зв'язків (рис. 2).

Саме завдяки побудові та розрахунку даних показників підприємство зможе вийти на зовсім новий рівень розвитку діяльності, а також досягнення поставлених цілей. Тобто розробивши стратегічні карти, підприємство отримує «систему координат» для організації діяльності відповідно обраної стратегії, причому – на всіх рівнях управління. Тому ЗСП є інструментом не тільки стратегічного, але і оперативного управління, в тому числі і управління внутрішніми бізнес-процесами.

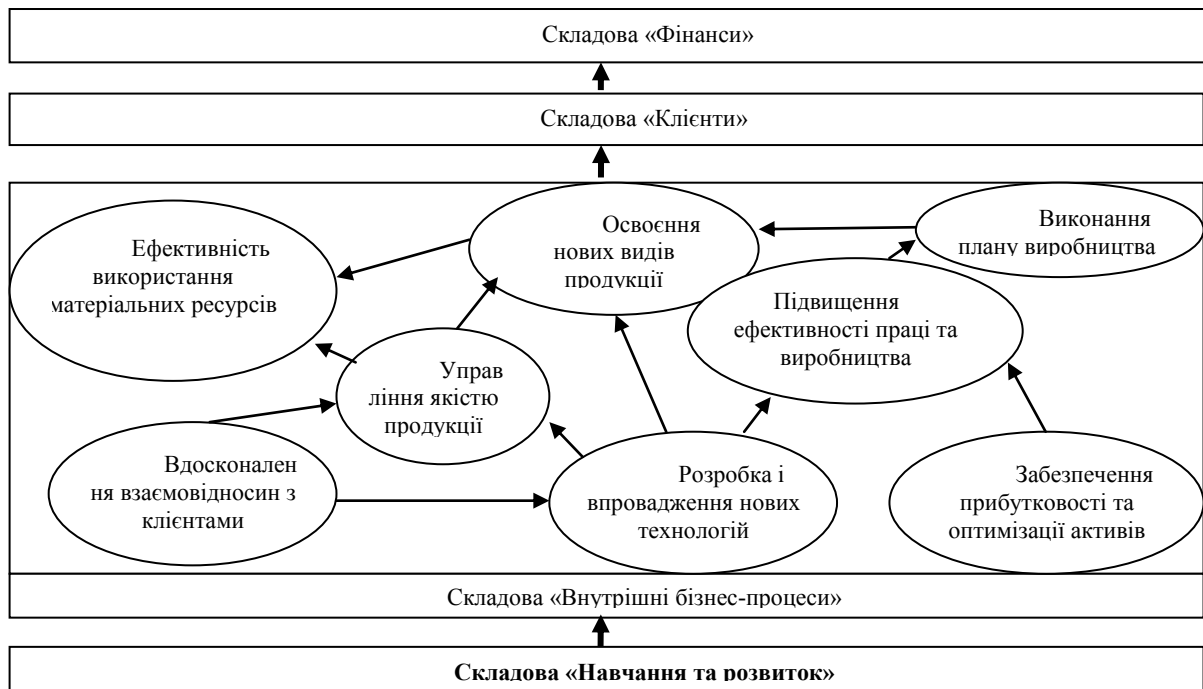


Рис. 2. Стратегічна карта ЗСП для агрохолдингів
Розроблено автором

Висновки. Отже, система збалансованих показників значно розширює можливості стратегічного управління, роблячи його більш реальним та ефективним завдяки використанню показників, що характеризують різні сфери діяльності підприємства. Подальші дослідження будуть спрямовані впровадження запропонованої збалансованої системи показників та адаптацію у практичну діяльність агрохолдингу.

Список використаних джерел:

1. Дмитрієва О. Збалансована система показників у стратегічному управлінні підприємствами в Україні / О. Дмитрієва // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – №2. – С. 21-28.
2. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 294 с.
3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 415 с.
4. Гумённый В. А. Разработка сбалансированной системы показателей в девелоперской компании / В. А. Гумённый // Проблемы современной экономики. – 2012. - №1 (41). – С.440-443.
5. Бальмонт Б. А. Разработка и внедрение сбалансированной системы показателей на примере крупного металлургического предприятия / Б. А. Бальмонт // Вестник СамГУПС. – 2009. - №6(18). – С.5-21.
6. Пан Л.В. Збалансована система показників (BALANCEDSCORECARD – BSC) як інструмент ефективного управління стратегією організації / Л.В. Пан // Наукові записки. Економічні науки. – Том 21. – С.56-63.
7. Антонов И. В. Сбалансированная система показателей в контроллинге (на примере нефтегазового холдинга) / И. В. Антонов // Аудит и финансовый анализ. - 2006. - №1. – С. 244-271.

Рецензент Касич А.О.

УДК 005.336.4

Харченко Г.А., к.е.н., асистент кафедри менеджменту

ім. проф. Й. С. Завадського

Онищенко О.М., студентка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянуто теоретичні засади соціально-психологічних методів. Обґрунтовано необхідність застосування сучасних соціально-психологічних методів управління підприємством. Здійснено дослідження щодо класифікації соціально-психологічних управлінських методів.

Ключові слова: управління, соціально-психологічні методи управління підприємством, психологічні методи управління підприємством, систематизація, класифікація.

Kharchenko A.A., Onishchenko O.M.

THE ROLE OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL APPROACH IN ENTERPRISE MANAGEMENT

The theoretical basis of the socio-psychological methods and the necessity of their use in enterprise management were considered. Classification of social and psychological management techniques have been investigated.

Keywords: management, socio-psychological methods of enterprise management, psychological methods of business management, systematization, classification.

Харченко А.А., Онищенко Е.Н.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Рассмотрены теоретические основы социально-психологических методов и обоснована необходимость применения современных социально-психологических методов управления предприятием. Проведено исследование по классификации социально-психологических методов управления.

Ключевые слова: управление, социально-психологические методы управления предприятием, психологические методы управления предприятием, систематизация, классификация.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Загальновідомо, що лівову частку надходжень до бюджету країни складають надходження з великих і малих підприємств, які виробляють матеріальні речі або надають послуги. Важкі умови сьогодення, які були викликані багатьма факторами в тому числі економічною кризою призвели до зниження продуктивності цих підприємств і в багатьох випадках до закриття або їх перекваліфікування. Товари українського ринку за своєю якістю дещо відстають від закордонних, тому національному ринку важко конкурувати зіноземним. Застаріле обладнання, технологія виробництва, нестійке положення України на світовій арені вимагає нових підходів, методів, які зможуть змінити ситуацію. Одним з найбільш дієвих засобів, які налагодять роботу підприємства є соціально-психологічні методи управління. Вони в свою чергу обумовлені наступними чинниками: швидкою адаптацією працівників в трудовому колективі, формуванню психологічно сумісного колективу та створенню позитивного клімату, індивідуальної мотивації, змін, які на думку сучасних науковців [8], призвели до появи нових систем цінностей та зміни особистостей працівників.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам теорії, методології і практики управління персоналом загалом та питанням використання соціально-психологічних методів управління зокрема присвятили велику кількість наукових праць закордонні і вітчизняні економісти: І.О. Баклицький, Т.І. Балановська, А.М. Бандурка, Т.В. Дуткевич, Л.Е. Орбан-Лембрик, В.С. Лозниця, Є.І. Ходаківський, О.В. Савицька, Є.І. Ходаківський та ін. Проте деякі питання щодо використання соціально-психологічних методів у підприємствах залишаються не вирішеними.

Цілі статті. Обґрунтувати доцільність використання соціально-психологічних методів управління працівниками вітчизняних підприємства. Дослідити групи методів управління та вирішити проблеми, які виникають у ході застосування соціально-психологічних методів управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах сучасної, постійно зростаючої підвищеної конкуренції все більш вагомою стає роль соціально-психологічних методів

управління,адже висока продуктивність підприємства залежить від правильної організації і взаємодії кожної окремої ланки виробництва, цього не можна досягти не знаючи індивідуальних особливостей кожного працівника.

Зазначимо, що соціально-психологічні методи –це специфічні дії на стосунки і взаємодію працівників,а також на процеси,що відбуваються в організації. [3]

Різні підходи науковців до класифікації соціально - психологічних методів,а також різне трактування змісту являється однією з головних перешкод використання даних методів[1,2,4,5,6,9].Описуючи соціально-психологічні методи Л.Е.Орбан-Лембрик не виокремлює саме психологічні[5], а Т.В.Дуткевич та О.В.Савицька показують лише важливість надання психологічної допомоги працівникам та значення психодіагностики [2].

Із розвитком наук,що займаються проблемою взаємодії працівників в колективі, зростає роль соціально-психологічних методів управління. Загальновідомо, що продуктивність праці кожного працівника і підприємства в цілому, залежить від морально-психологічного клімату в колективі та від зацікавленості кожного окремого працівника. Зазначимо,що лише за наявності в менеджера творчої ініціативи та розуміння психологічних особливостей людини, враховуючи темперамент, можливе використання соціально-психологічних методів управління.

В результаті дослідження виявлено, що за своєю сферою використання соціально-психологічні методи поділяють на соціальні і психологічні. Отже, соціальні методи управління (соціальний вплив) – це сукупність способів формування впливу на розвиток колективу й соціальних процесів в середині організації. Відмітимо,що соціальні методи управління залежать від індивідуальних особливостей працівників, їх культурних норм,цінностей та форм взаємодії. На їх основі здійснюється управління відносинами в колективах і між колективами. Дані методи забезпечують формування і розвиток трудових колективів шляхом управління свідомістю і поведінкою людей через інтереси, мотиви, потреби, цілі тощо[7].

Для впровадження соціально – психологічних методів на підприємстві потрібно подолати ряд перешкод,основними з яких є:

- скептичне відношення керівників до соціально-психологічних методів управління на підприємстві,пов'язана з відсутністю відповідних знань щодо ефективності застосування даних методів;

- використання шаблонних форм управління без впровадження інноваційних.

- бажання підприємця зекономити на штатному спеціалістові-психологові.

Все рідше в економічно розвинених країнах застосовується матеріальна винагорода як спосіб стимулювання працівників. Виникає потреба пошуку альтернативних шляхів мотивації. В суспільстві,що постійно змінюється не можливо керуватися загальновідомими знаннями,потрібно використовувати нові надбання про властивості кожної окремої людини,застосовувати творчий підхід до вирішення проблеми, підбору працівників,які будуть зацікавлені в даній роботі,все це можливо лише за використання соціально – психологічних методів управління.

Відмітимо,що соціальні методи управління направлені на задоволення соціальних потреб працівників - реалізацію власних можливостей, соціальний захист тощо [9, с.331]. До того ж,соціальні методи управління розповсюджуються на весь колектив та є чітко обґрунтованими. Мається на увазі соціальне планування,соціальне регулювання,соціальне нормування та соціальне прогнозування.

Соціальне планування у зарубіжному менеджменті розглядається як модель планування людських ресурсів,програма росту підприємства,підвищення якості трудового життя, поступовий розвиток людини тощо. Чіткість та конкретизація поставлених цілей, розробка відповідного плану та стратегії досягнення-ось основні особливості соціального планування.

Зазначимо,що соціальне регулювання направлене на вдосконалення відносин всередині колективу. Угоди,колективні договори,правила внутрішнього

розпорядку, журнали обліку, контракти, все це є основними засобами регулювання. Вони є невід'ємною частиною кожного підприємства, так як трудові договори, правила внутрішнього розпорядку є загальнообов'язковими організаційними умовами будь-якого підприємства.

Соціальні норми і нормативи, які визначають порядок поведінки окремих працівників і колективу в цілому, за допомогою яких відбувається регулювання соціальних процесів, називають соціальним нормуванням. Поняття «норма» науковці трактують як свого роду правило, порядок.

Існують такі групи соціальних норм:

- норми моралі. Це норми яких потрібно дотримуватись керівникові, який бажає налагодити взаємодію в середині колективу, недотримання цих норм загрожує підприємству поганим гудвілом. Ці норми часто йдуть всупереч інтересам керівництва і через це часто нехтуються, тому значення їх постійно зростає;

- юридичні (правові) норми. Найважливіші норми які встановлюються та контролюються державою. Не виконання їх тягне за собою накладання великих штрафів. Ці норми є найбільш формалізованими і розробленими, в результаті чого, правові норми регулюють найсуттєвіші відносини, їх дія поширюється на державні, громадські та інші системи.

- норми, встановлені громадськими організаціями та спільнотами. Розробляються ці норми в конкретній організації, поширення мають лише на неї та дотримання яких є добровільним.

Відмітимо, що вітчизняні науковці трактують соціальний прогноз як конкретне уявлення про розвиток підприємства та соціальний стан колективу в майбутньому, спираючись на цілі соціально-економічного розвитку та засоби досягнення бажаного результату[9].

Звернемо увагу, що соціально-психологічні методи впливають на поведінку та трудову активність працівника. Вони направлені на формування сприятливого клімату та розкриття й удосконалення індивідуальних здібностей, що сприяє підвищенню ефективності, а також самореалізації людини у трудовій діяльності.

Соціально-психологічні методи дозволяють відкрити творчі здібності працівника, зрозуміти мотиватори та демотиватори та реалізувати трудовий потенціал. Опрацювавши наукову літературу, що стосується даного питання [5, с.38, 1, 6] ми можемо сказати, що соціально-психологічні методи управління складаються з таких трьох групи: соціально-психологічні методи вивчення організації в структурі управління; психологічні методи вивчення особистості в системі управління та соціальні методи, спрямовані на розв'язання управлінських завдань та прийняття управлінських рішень.

Орбан-Лембрик Л.Е., до першої групи віднесла такі методи як: навіювання, переконання, наслідування; метод групового оцінювання особистості; метод соціометрії. Що стосується другої групи, а саме психологічних методів вивчення особистості в системі управління, то до них відносяться: спостереження, самоспостереження, методи експерименту, опитування, метод вивчення документів. Третя ж група складається з наступного: метод синектики; метод «гарної ідеї»; метод щоденників; метод «мозкового штурму»; метод «635»; метод Дельфи; метод контрольних запитань; метод голосування «за - проти»; метод морфологічного аналізу; метод Дельбека; метод ролівої гри; метод утопічних ігор та інше.

Висновки. Проаналізувавши дані, що стосуються соціально-психологічних методів управління, можна зробити висновок, що представлені методи управління включають регулювання внутрішньо групових і групових відносин, управління окремими явищами і сторонами окремого життя, в якому відбувається формування суспільної свідомості, психологічної взаємодії в колективі, сумлінного відношення до

праці. Отже, гостро постає проблема в необхідності розуміння і використання менеджером соціально-психологічних методів на всіх рівнях та етапах управління. Знання в даній області сприятимуть формуванню високоорганізованого колективу, де кожен окремий учасник зможе на найвищому рівні реалізувати свої можливості та потенціал, таким чином підвищуючи результативність діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Баклицький І.О. Психологія праці: підручник. / І.О. Баклицький. – К.: Знання, 2008. – 655 с.
2. Дуткевич Т.В., Савицька О.В. Практична психологія: навч. посіб. / Т.В. Дуткевич, О.В. Савицька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 256 с.
3. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом в системі АПК: Підручник / Й.С. Завадський. – К.: Вища школа, 1992. – 367 с.
4. Морозов А.В. Деловая психология: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. / А.В. Морозов. – СПб.: Изд-во Союз, 2009.
5. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: посіб. / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с.
6. Психологія управління: навч. посіб. / Наук. ред. Є.І. Хомаківський. – К.: ЦУЛ, 2009. – 608 с.
7. Рульєв В. А. Управління персоналом.: Навчальний посібник. / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостянська – К.: Кондор, 2012 – 310 с.
8. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: навчальний посібник / Л. Г. Шморгун – К.: Знання, 2010 – 452 с.
9. Хміль Ф.І. Економічні та суспільні зміни та їх вплив на управління вітчизняними підприємствами організаціями / Ф.І. Хміль // Торгівля, комерція, підприємництво: Зб. наук. праць ЛКА. - Л.: вид-во ЛКА, - 2011. Випуск 12. – С. 9-11.
10. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник. / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.
11. Шевчук В.О. Фінансова криза в Україні: виклики для економічної науки / В.О. Шевчук // Науковий вісник Студентського наукового тов-ва ЛКА. - Л.: вид-во ЛКА, – 2009. Випуск 1. – С.5-7.

Рецензент Кальна-Дубінюк Т.П

УДК 658.7:001.895

Якимішин Л. Я., к.е.н., доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

МЕТОД ІЄРАРХІЙ В ОБГРУНТУВАННІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПРО АУТСОРСИНГ

У статті на прикладі філії «Львівський комбінат хлібопродуктів» досліджено засади використання методу АНР (AnalyticHierarchyProcess) для вирішення проблеми щодо прийняття рішення, яке пов'язане з вибором форми реалізації логістичних процесів. Як варіанти альтернативних рішень розглянуті аутсорсинг, власна логістична мережа та партнерські відносини. У рамках методу АНР використано дворівневу структуру критеріїв.

Ключові слова: альтернативні рішення, аутсорсинг, власна логістична мережа, партнерські відносини, Analytic Hierarchy Process (АНР), дворівнева структура критеріїв

Yakymyshyn L.Y.

METHOD OF HIERARCHIES IN THE JUSTIFICATION OF ENTERPRISE'S DECISION MAKING ABOUT THE OUTSOURCING

In this article on the basis of the «Lviv Bakery's» branch were investigated the principles of usage the method of AHP (Analytic Hierarchy Process) to solve problems on decision making, that is associated with the choice of the realization form of logistic processes. As options for alternative solutions the outsourcing, personal logistics network and partnerships were examined. In the method of AHP was used a two-tier criteria structure.

Keywords: alternative solutions, outsourcing, personal logistics network, partnerships, Analytic Hierarchy Process (AHP), a two-tier criteria structure.

Якимішин Л.Я.

МЕТОД ИЕРАРХИЙ В ОБОСНОВАНИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ОБ АУТСОРСИНГЕ

В статье на примере филиала «Львовский комбинат хлебопродуктов» исследованы основы использования метода АНР (Analytic Hierarchy Process) для решения проблемы относительно принятия решения, которое связано с выбором формы реализации логистических процессов. Как варианты альтернативных решений рассмотрены аутсорсинг, собственная логистическая сеть и партнерские отношения. В рамках метода АНР использовано двухуровневую структуру критериев.

Ключевые слова: альтернативные решения, аутсорсинг, собственная логистическая сеть, партнерские отношения, Analytic Hierarchy Process (АНР), двухуровневая структура критериев.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розробка стратегії на підприємстві проходить у рамках двох процесів: формулювання та реалізація. Формулювання стратегії – це пізнавальний і вирішальний процес спрямований для визначення місії і головних стратегічних цілей підприємства та виявлення основних перешкод в їх досягненні. Імплементация стратегії – це пошук заходів, застосування яких веде до досягнення наступних стратегічних цілей:

- у фінансовій перспективі - імплементация стратегії веде до покращення фінансових результатів підприємства.
- у перспективі клієнта - відображення стратегічних цілей підприємства відносно окремих груп клієнтів і сегментів ринку, на яких підприємство конкурує.
- в перспективі внутрішніх процесів – це акцент на процеси, які безпосередньо впливають на рівень задоволення клієнтів і фінансовий успіх підприємства.

В процесі реалізації стратегії досягнення цілей та виконання окремих завдань варто ідентифікувати ключові та допоміжні процеси для підприємства, з яких ті, що реалізуються не оптимально, можуть бути доручені зовнішньому контрагентові (аутсорсинг) або реалізовуватись спільно із стратегічним контрагентом (партнерство).

Термін «аутсорсинг» формулюється [2, 3, 4, 11] як передача зовнішнім спеціалізованим суб'єктам виконання неключових процесів для функціонування власного підприємства. Аутсорсинг повинен в принципі звільнити підприємства від менш важливих завдань, дозволяючи зосередитися на стратегічних напрямках та реалізації місії підприємства. Аутсорсинг по відношенню до логістики полягає в дорученні підприємством логістичній фірмі процесів і функцій, пов'язаних з логістикою, в тому числі: управління складами, консолідація вантажів, безпосередні транспортні послуги, управління транспортом тощо.

Поняття «партнерство» визначається як довгострокове, стратегічне співробітництво із стратегічними клієнтами і постачальниками з метою досягнення спільних вигод.

Вибір способу реалізації (власна логістична мережа, аутсорсинг чи партнерство) виробничим підприємством – це є задача, яка відноситься до групи задач багатокритеріального прийняття рішень, для вирішення якої пропонується відомий метод аналітичних ієрархій (АНР) [7, 8, 9, 11].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемою прийняття рішення щодо використання аутсорсингу виробничим підприємством займалось багато науковців як зарубіжних, так і вітчизняних [2, 3, 6, 11]. Доцільність передачі підприємством певного виду діяльності на аутсорсинг, насамперед, вмотивована прагненням підприємства до організаційного розвитку, отриманням компетенцій вищого класу, зниженням тривалості технологічних процесів, скороченням витрат або переведенням другорядних витрат з постійних в змінні [1, 2, 4].

Концепція методу АНР [13] визнана як надійний і ефективний метод в аналізі багатокритеріального прийняття рішень. Ідея методу полягає в декомпозиції складної проблеми з допомогою ієрархічної структури, в якій найвищий рівень є цільовим, наступні рівні репрезентують набір гомогенних критеріїв і їх підкритеріїв (переважно, декілька рівнів), а на найнижчому рівні знаходяться альтернативні рішення досліджуваної проблеми.

Визначення пріоритетів і преференцій відбувається шляхом попарного порівняння елементів ієрархічної структури, що являються розгалуженням цих самих критеріїв з вищого рівня та попарних порівнянь альтернативних рішень у рамках кінцевих критеріїв - тобто таких, які не мають підкритеріїв.

Визначення рейтингу альтернативних рішень засновується на неспадаючому рейтингу синтетичних оцінок, які обчислюються як суми добутків часткових пріоритетів і ваг критеріїв.

Цілі статті. Метою аналізу прийняття рішень був вибір форми реалізації логістичних процесів на виробничому підприємстві на підставі прийнятих промисловим підприємством альтернативних рішень: передача окремого виду діяльності зовнішній фірмі – аутсорсинг; використання власних ресурсів - власна логістична мережа; співробітництво з контрагентами - партнерство. **Метою статті** є аналіз використання методу АНР для прийняття рішення щодо використання логістичного аутсорсингу у діяльності виробничого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проаналізуємо діяльність філії «Львівський комбінат хлібопродуктів», обсяг виробництва якої за останні три роки має позитивну динаміку (табл. 1). Обсяги переробленого зерна підприємством зросли майже в 1,5 рази. Продукція Львівського комбінату хлібопродуктів, яка відома підторговою маркою «Щедрик», є однією з кращих у Західному регіоні України. Сьогодні основним напрямком діяльності філії є надання послуг із приймання, доведення якості до базисних кондицій, зберігання і відвантаження зерна та перероблення його на борошно. Загальна робоча зернова місткість філії «Львівський комбінат хлібопродуктів» складає 21,1 тис. тонн. Основні культури, які підлягають зберіганню це – пшениця, кукурудза, ячмінь, ріпак, соняшник. Переробні потужності млинзаводу філії складають 48 тис. тонн борошна в рік, добова продуктивність - 240 тонн.

Таблиця 1

Переробка зерна та виробництво борошна і висівок на філії «Львівський комбінат хлібопродуктів» за 2010-2012 р.р

Рік	Переробка зерна, т	Виробництво продукції, т				
		борошно в/с	борошно 1 с	борошно 2 с	всього	висівки
2010	11808	4820	2617	1052	8489	2874
2011	10225	4033	2467	878	7378	2456
2012	15042	6464	3721	805	10990	3456

Потужності філії з приймання/відвантаження зерна складають: приймання з залізничного транспорту – 600 т/добу; приймання з автомобільного транспорту – 600 т/добу; відвантаження на залізничний транспорт – 200 т/добу; відвантаження на автотранспорт – 200 т/добу.

Основними постачальниками сировини є п'ять підприємств, інформація про обсяги постачання яких подана в табл. 2.

Таблиця 2

Інформація про постачальників в 2010р.

Постачальник	Місцезнаходження постачальника	Клас пшениці, яку постачають	Обсяги, т	Ціна за 1 т в грн., без ПДВ	Клейковина, %	Хто здійснює перевезення
ТЗОВ «Агроленд-інвест Юкей»	Львівська обл., Кам'яно-Бузький р-н, с.Вирів	3 кл.	1977	1300	22-23	постачальник
		6 кл.	1430	1000	18	
ТЗОВ «Гомін»	Львівська обл., Жовківський р-н, с. Зарудці	2 кл.	500	1583,33	23-24	постачальник
		3 кл.	361	1500	22-23	
		6 кл.	81	1250	18	
ТЗОВ «АгроЛВ Лімітед»	Львівська обл., Кам'яно-Бузький р-н, с. Забужжя	1 кл.	1775	1625	28	постачальник
		2 кл.	1369	1541,67	24	
		3 кл.	1882	1500	22-23	
		6 кл.	111	1375	18	
ФГ «Згода»	Львівська обл., Золочівський р-н, с.Куровичі	3 кл.	305	1500	22-23	постачальник
ТЗОВ «Традекс»	Рівненська обл., м. Дубно	3 кл.	2017	1500	22-23	постачальник

З них три підприємства співпрацюють з підприємством тривалий період. Щодо покупців продукції, то дані про обсяги закупівель трьох основних підприємств подано в табл. 3.

Таблиця 3

Інформація про покупців (за період 2010-2012 рр.)

Назва покупця	Місцезнаходження постачальника	Товар, який поставляється	Кількість, тонн	Ціна за 1 т, грн без ПДВ	Клейковина, %	Хто здійснює перевезення
ПАТ Концерн Хлібпром	м. Львів вул. Хлібна, 2	борошно в/с	2420	2416,67	24-25	покупець
		борошно 1 с	1702	2250,00	25-27	
		борошно 2 с	380	2041,67	26-29	
ПАТ «Львівська кондитерська фірма «Світоч»	м. Львів вул. Ткацька, 10	борошно в/с	1860	2458,33	24-25	покупець
		борошно 1 с	960	2291,67	25-27	
ВАТ «Дрогобицький хлібокомбінат»	Львівська обл., м. Дрогобич, вул. Стрийська, 32	борошно в/с	2184	2416,67	24-25	покупець
		борошно 1 с	1059	2250,00	25-27	
		борошно 2 с	420	2041,67	26-29	

Сьогодні філія не займається транспортуванням ні в сфері постачання ні в сфері дистрибуції. Кожне із підприємств виконує цю функцію самостійно, утримуючи необхідні транспортні потужності. Концепція методу АНР дозволяє визначити, чи доцільною є передача перевезення власним транспортом як неосновного виду

діяльності досліджуваного підприємства на аутсорсинг. Для побудови ієрархічної моделі групі експертів, насамперед, необхідно виділити критерії першого виду. Підставою для виділення критеріїв 1-го рівня є оцінка безпосередніх потенційних вигод, оцінювання здатності до ефективної діяльності в умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища, а також оцінка ризику, що має безпосередній вплив на усю діяльність підприємства, а також впливає на його розвиток.

За основні критерії (критерії 1-го рівня) експертами було прийнято: безпосередні вигоди, зниження ризику, гнучкість (еластичність). Підкритеріями для критерію «безпосередня вигода» було прийнято: можливість зосередитись підприємству на основній діяльності; зниження витрат; підвищення якості виконання робіт. Підкритеріями для критерію «зниження ризику» експерти прийняли такі характеристики: мінімізація фінансового ризику; безпека інформації; управління процесом. Підкритерії для критерію «гнучкість (еластичність)» прийнято: спеціальні вимоги; нові можливості процесу; терміновість поставки.

Ієрархічну структуру відповідно до методики АНР для досліджуваного прийняття рішення, подано на рис. 1.

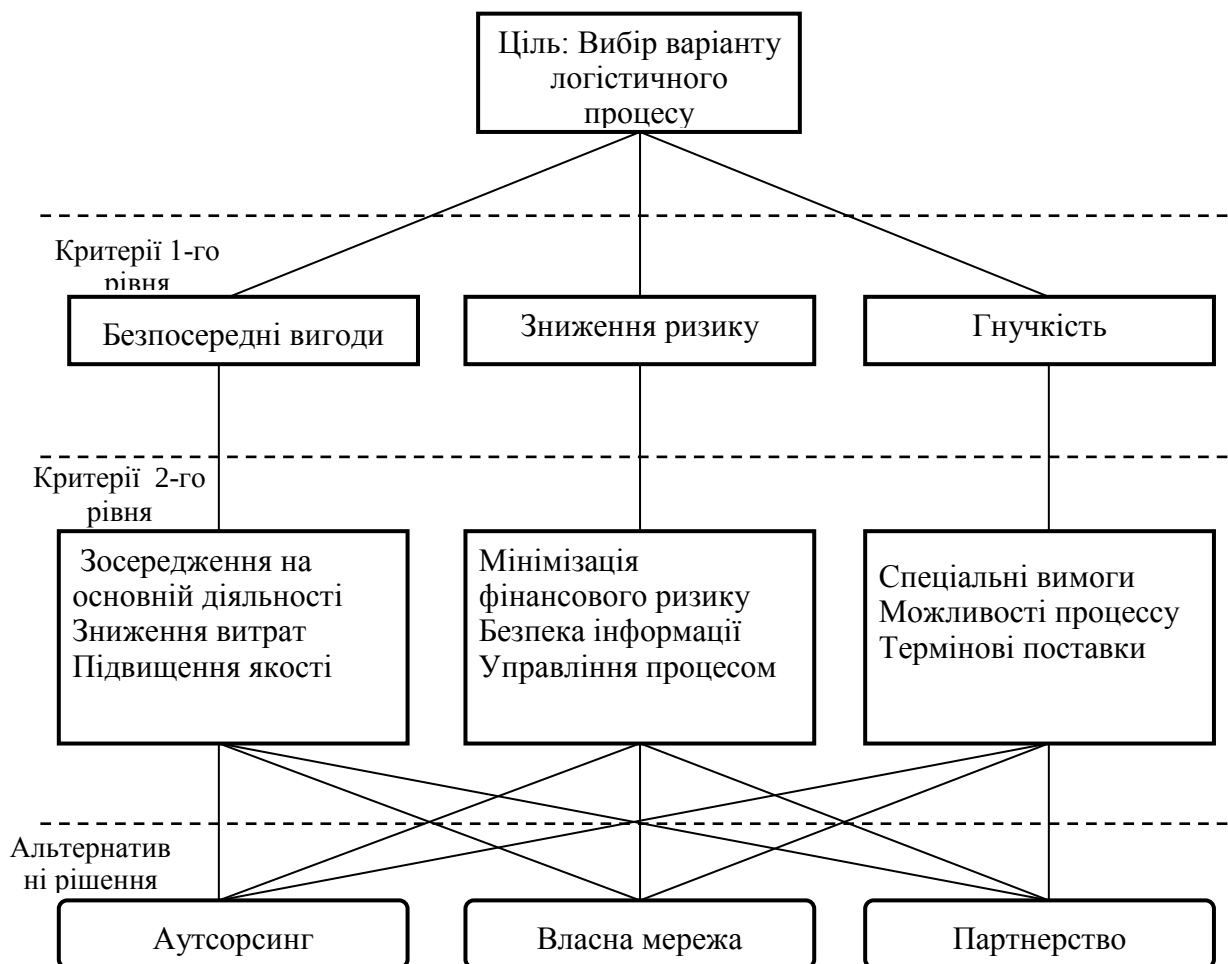


Рис.1. Модель вибору варіанту логістичного процесу

Джерело: власна розробка

Для визначення пріоритетів і переваг згідно з процедурою реалізації методу АНР визначено пріоритетність попарного порівняння критеріїв 1-го ступеня, підкритеріїв 2-го ступеня та альтернативних рішень в рамках під критеріїв (табл.4).

Таблиця 4

Масштаб преференції попарного порівняння методу АНР

Види оцінок	Чисельне оцінювання	
	Позитивна преференція	Негативна преференція
Однакова важливість	1	1
Незначно важливіший один елемент від іншого	3	1/3
Суттєво важливіший	5	1/5
Значно важливіший	7	1/7
Абсолютна перевага	9	1/9
Проміжні оцінки між сусідніми твердженнями	2, 4, 6, 8	1/2, 1/4, 1/6, 1/8

Джерело: на підставі [7]

На підставі отриманих оцінок попарного порівняння будуємо матрицю попарного порівняння критеріїв 1-го рівня A_1 , яка має вигляд:

$$A_1 = \begin{bmatrix} 1 & \frac{1}{5} & \frac{1}{2} \\ 5 & 1 & 3 \\ 2 & \frac{1}{3} & 1 \end{bmatrix} \quad (1)$$

Для кожного підкритерію 2-го рівня визначена пріоритетність попарного порівняння альтернативних рішень. А для кожного критерію 1-го рівня визначена пріоритетність попарного порівняння підкритеріїв 2-го рівня. Побудовано матриці попарного порівняння підкритеріїв 2-го рівня для критерію «безпосередні вигоди» $A_{26в}$, підкритеріїв 2-го рівня для критерію «зниження ризику» $A_{23р}$ та підкритеріїв 2-го рівня для критерію «гнучкість» $A_{2г}$, які представлені у вигляді:

$$A_{26в} = \begin{bmatrix} 1 & 4 & \frac{1}{2} \\ \frac{1}{4} & 1 & \frac{1}{3} \\ 2 & 3 & 1 \end{bmatrix} \quad A_{23р} = \begin{bmatrix} 1 & 2 & 3 \\ \frac{1}{2} & 1 & 2 \\ \frac{1}{3} & \frac{1}{2} & 1 \end{bmatrix} \quad A_{2г} = \begin{bmatrix} 1 & 2 & 4 \\ \frac{1}{2} & 1 & 3 \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{3} & 1 \end{bmatrix} \quad (2)$$

Для отримання глобальних оцінок пріоритетності з використанням побудованих матриць (1) і (2) використали алгоритм методу АНР, який можна сформулювати таким чином:

1. Підрахувати суму елементів початкової матриці по стовпчиках і одержати вектор $(X) = \{8,0; 1,5; 4,5\}$ для матриці (1).
2. Поділити елементи матриці (1) на елементи вектора (X) і одержати нормалізовану матрицю.
3. Розрахувати суму елементів нормалізованої матриці по рядках, отримати вектор $Y = \{0,37; 1,94; 0,69\}$.
4. Привести вектор Y до стандартизованого вигляду шляхом ділення кожного елемента на суму елементів вектора Y . $Y = \{0,12; 0,65; 0,23\}$
5. Розрахувати узагальнюючі оцінки пріоритетів як суму добутків по рядках оцінок щодо кожного критерію, отриманого з матриць (2), на вагу кожного критерію, отриманого з матриці (1).

Значення синтетичних оцінок альтернативних рішень, їх часткових оцінок для критеріїв 1-го рівня та часткових пріоритетів для критеріїв 2-го рівня наведені в табл. 5

Таблиця 5

Величини часткових пріоритетів для підкритеріїв 2-го рівня, оцінок часткових критеріїв 1-го рівня та оцінок синтетичних альтернативних рішень

Альтернативне рішення (синтетичних оцінок)	Критерії 1-го рівня (часткові оцінки)	Підкритерії 2-го рівня	Часткові пріоритети
1	2	3	4
Аутсорсинг (0,420)	Безпосередні вигоди (0,075)	Зосередження на основній діяльності	0,027
		Зниження витрат	0,009
		Підвищення якості	0,039
	Обмеження ризику (0,295)	Мінімізація фінансового ризику	0,217
		Безпека інформації	0,040
		Управління процесом	0,038
	Гнучкість (0,050)	Спеціальні вимоги	0,017
		Можливості процесу	0,029
		Термінові доставки	0,004
Власна мережа (0,312)	Безпосередні вигоди (0,030)	Зосередження на основній діяльності	0,003
		Зниження витрат	0,002
		Підвищення якості	0,025
	Обмеження ризику (0,214)	Мінімізація фінансового ризику	0,029
		Безпека інформації	0,119
		Управління процесом	0,066
	Гнучкість (0,068)	Спеціальні вимоги	0,046
		Можливості процесу	0,012
		Термінові доставки	0,010
Партнерство (0,269)	Безпосередні вигоди (0,026)	Зосередження на основній діяльності	0,012
		Зниження витрат	0,004
		Підвищення якості	0,010
	Обмеження ризику (0,100)	Мінімізація фінансового ризику	0,068
		Безпека інформації	0,018
		Управління процесом	0,014
	Гнучкість (0,143)	Спеціальні вимоги	0,080
		Можливості процесу	0,046
		Термінові поставки	0,017

Джерело: власна розробка

За результатами розрахунків було встановлено, що кращим рішенням реалізації логістичних процесів є використання підприємством аутсорсингу (синтетична оцінка 0,420), яка є найвищою. Часткові оцінки альтернативних рішень (аутсорсинг, власна мережа, партнерство) для критеріїв 1-го рівня представлено на рис. 2.

Отже, отримали так звані «тверді оцінки». Для підтвердження достовірності отриманих результатів після проведення усіх парних порівнянь визначають узгодженість, тобто «несуперечливість» думок експертів.

Значення відносного показника узгодженості (B_y) не повинно бути більшим за 10% (в деяких випадках, коли немає потреби у високій точності, допускається і до 20%). Якщо показник B_y виходить за ці межі, то експертам слід провести аналіз отриманих результатів і перевірити свої судження. Метод АНР допускає певний рівень неузгодженості, тобто група експертів може прийняти рішення при допустимому рівні неузгодженості в судженнях окремих експертів групи. Для аналізу ступеня узгодженості (B_y) застосовується такий алгоритм:

1. Знаходимо суму кожного стовпчика матриці.
2. Суму першого стовпчика множимо на величину першої компоненти вектора пріоритетів, суму другого - на величину другої компоненти тощо. Одержані таким чином числа сумують і отримують найбільше значення тверджень ($Q_{\max}$).
3. Знаходимо індекс узгодженості (I_y) і порівнюємо його з середнім відношенням узгодженості для випадкових матриць CB_y .

$$I_y = (Q_{\max} - n) \times (n - 1) \quad (3)$$

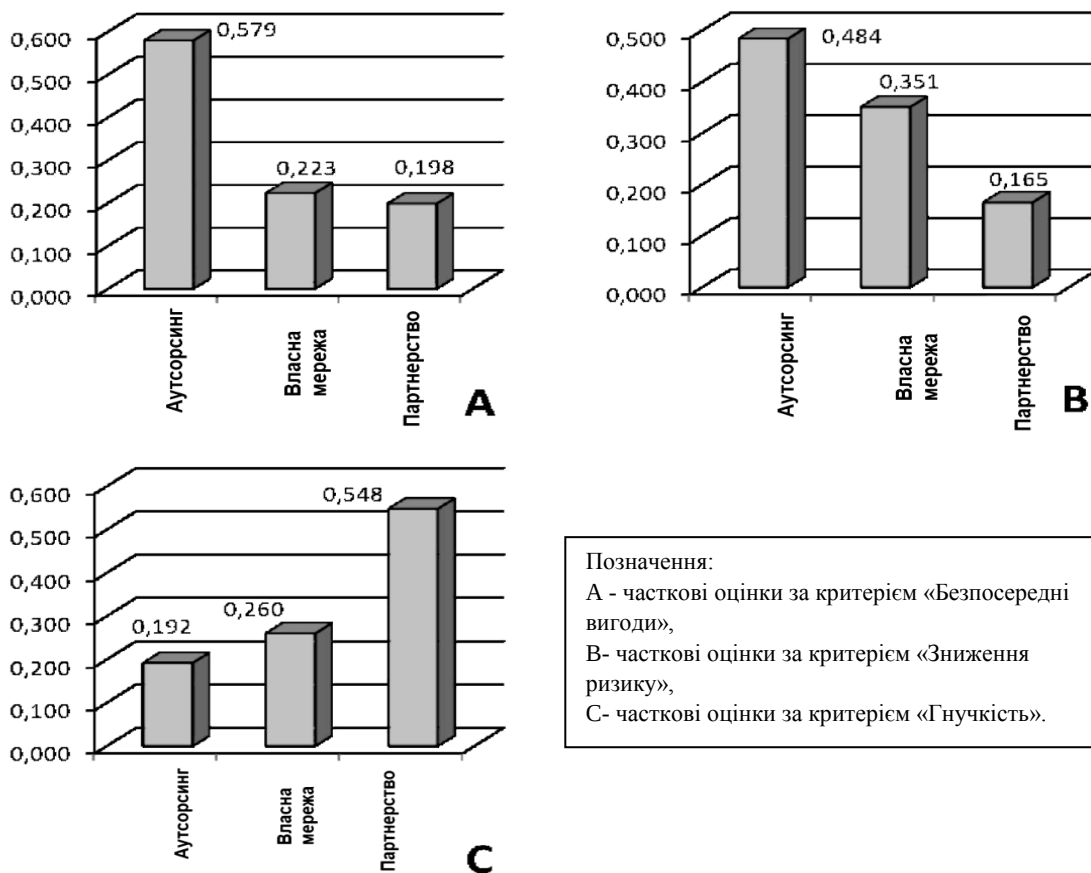


Рис. 2. Часткові оцінки альтернативних рішень щодо використання аутсорсингу, власної мережі і партнерства

Джерело: власна розробка

Таблиця 6

Середні відношення узгодженості (CB_y) для випадкових матриць		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
n	CB_y	0	0	0.58	0.9	1.12	1.24	1.32	1.44	1.45	1.49

Отже, відношення узгодженості визначається за формулою $B_y = \frac{I_y}{CB_y}$.

Висновки. Для аналізу рішення філії «Львівський комбінат хлібопродуктів» щодо передачі на аутсорсинг транспортних перевезень створено ієрархічну структуру за двома рівнями критеріїв відповідно до методу АНР з

використанням трьох можливих альтернативних рішень (аутсорсинг, власна мережа, партнерство). За результатами розрахунків було встановлено, що найкращим рішенням щодо реалізації логістичних процесів, які стосуються транспортних перевезень є аутсорсинг (синтетична оцінка 0,420). Проведений аналіз показав ефективність методу АНР у багатокритеріальному процесі прийняття рішень в сфері передачі неключових видів діяльності підприємства на аутсорсинг. В подальших дослідженнях доцільно провести підтвердження узгодженості думок експертів щодо відбору критеріїв оцінювання як 1-ого, так і 2-ого рівня. Щоб остаточно переконатись у доцільності використання логістичного аутсорсингу, який стосується сфери перевезення на підприємстві, можна використати для порівняння витратний метод з побудовою графіка беззбитковості, що пропонується в [4].

Список використаних джерел:

1. Величко О. Стороння логістика та логістичний аутсорсинг / О.Величко // Галицький економічний вісник. – 2012. – №1(34). – с.148-154.
2. Крикавський Є.В. Логістичне управління: Підручник // Є.В. Крикавський – Львів.: НУ «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
3. Чухрай Н. Логістичне обслуговування: Підручник // Н.І. Чухрай. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – С. 51–57.
4. Чухрай, Н.І. Логістичні рішення щодо аутсорсингу [Текст] / Н.І. Чухрай // Логістика. – 2007. – № 6. – С. 37.
5. Шарчук Т.В. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес-процесами на підприємстві / Т.В. Шарчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: «Логістика». – 2008. – № 633 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VnulpLogistyka/2008_633/112.pdf.
6. Bertolini M., Bevilacqua M., Braglia M., Frosolini M.: An analytical method for maintenance outsourcing service selection, International Journal of Quality & Reliability Management, Vol. 21, No. 7, 2004.
7. Dietrich A.: Zastosowanie metody hierarchii analitycznej (ANP) do oceny technologii, NAFTA-GAZ, lipiec-sierpień 2007.
8. Jharkharia S., Shankar R.: Selection of logistics service provider: An analytic network process (ANP) approach, Omega 35 (2007).
9. Mantel S. P., Tatikonda M. V., Liao Y.: A behavioral study of supply manager decision-making: Factors influencing make versus buy evaluation, Journal of Operations Management 24, 2006.
10. Marasco A.: Third-party logistics: A literature review, International Journal of Production Economics 113, 2008.
11. Płaczek E.: Analiza outsourcingu w praktyce funkcjonowania MSP produkcyjnych, Logistyka 6/2008.
12. Saaty T. L.: Fundamentals of decision making and priority theory with the Analytic Hierarchy Process, Vol. VI, RWS Publications 2000.
13. Expert Choice ver. 11, www.expertchoice.com.

Рецензент Крикавський Є.В.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDK: 005:336.71

Ambarchian M.S., PhD, student,
department of accounting in credit and budget institutions and economic analysis,
Vadim Hetman Kiev national economic university

**A CHOICE OF THE MOST APPROPRIATE STRATEGY OF A BANKING GROUP
CONSOLIDATION SCOPE CHANGE**

The article presents one of ways of a choice of the most appropriate strategy for a banking group consolidation scope change on a basis of operations with an actual BG member. The aims of the article are: formation of a four-level hierarchy of a choice of the most appropriate strategy for a consolidation scope change; determination of a strategy that can be applied for a BG consolidation scope change in conditions of an arbitrary financial position of a BG and a BG member. To solve the mentioned tasks the author uses the analytic hierarchy process approach. Objects of the research are a banking group and a banking group member. Subjects of the research are a scope of consolidations and strategies of its change. In a process of formation of a hierarchy the author uses two groups of figures: a financial position of a banking group; indicators of a financial position of a banking group member. This research is one of ways to use results of a banking group consolidated financial report analysis in order to achieve strategic purposes of banking group management.

Key words: the analytic hierarchy process approach, a scope of consolidation, a banking group, a banking group member.

Амбарчян М.С.

**ВИБІР НАЙОПТИМАЛЬНІШОЇ СТРАТЕГІЇ ЗМІНИ ПЕРИМЕТРУ
КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ГРУПИ**

В даній статті розглядається один із способів вибору найоптимальнішої стратегії зміни периметру консолідації банківської групи на основі операцій із існуючим учасником банківської групи. В статті сформульовано та вирішено такі завдання: сформовано чотирирівневу модель вибору найоптимальнішої стратегії зміни периметру консолідації; визначено стратегію, застосування якої є найоптимальнішим за будь-якого фінансового стану банківської групи та учасника банківської групи. Для вирішення поставлених завдань автором застосовано метод аналізу ієрархій. Об'єктами даного дослідження є банківська група та учасник банківської групи. Предметом дослідження є периметр консолідації банківської групи та стратегії його зміни. В процесі побудови ієрархії автором використані дві групи показників: фінансовий стан банківської групи; індикатори фінансового стану учасника банківської групи. Здійснене автором дослідження є одним із способів застосування результатів аналізу консолідованої фінансової звітності банківської групи з метою вирішення завдань стратегічного управління банківською групою.

Ключові слова: метод аналізу ієрархій, периметр консолідації, банківська група, учасник банківської групи.

Амбарчян М.С.

**ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ИЗМЕНЕНИЯ
ПЕРИМЕТРА КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВСКОЙ ГРУППЫ**

В данной статье рассматривается один из способов, который позволяет выбрать самую оптимальную стратегию изменения периметра консолидации банковской группы на основе операций с существующим участником банковской группы. В статье сформулированы и решены такие задания: сформирована четырехуровневая модель выбора наиболее оптимальной стратегии изменения периметра консолидации; определена стратегия, использование которой является наиболее оптимальным при любом финансовом состоянии банковской группы и участника банковской группы. Для решения поставленных заданий автором использован метод анализа иерархий. Объектом данного исследования является банковская группа и участник банковской группы. Предметом исследования является периметр консолидации банковской группы и стратегии его изменения. В процессе построения иерархии автором использованы две группы показателей: финансовое состояние банковской группы; индикаторы финансового состояния участника банковской группы. Проведенное автором исследование является

одним из способов использования результатов анализа консолидированной финансовой отчетности банковской группы с целью решения заданий стратегического управления банковской группой.

Ключевые слова: метод анализа иерархий, периметр консолидации, банковская группа, участник банковской группы.

General formulation of a problem and its connection with important scientific and practical tasks. An aim of banking group (BG) management is to achieve the highest possible efficiency level in conditions of rational usage of BG resources. Since a BG structure and a character of ownership and control relations inside a BG are described in a scope of consolidation, one of the goals of management is to achieve the most rational model of a scope of consolidation. A choice of the most appropriate strategy of a consolidation scope change is one of approaches to solving this goal.

An analysis of last researches that have started a problem solving. The problem of theoretical substantiation and practical application of the analytic hierarchy process approach has been researched by a considerable amount of scientists, among which are T. Saaty, J. A. Alonso, M. T. Lamata, J. David, D. Saaty, A. M. Bahurmoz, P. Cabala, O.S. Kravchenko [1-5] etc. Such scientists as J.A. Alonso, M.T. Lamata, J. David, D. Saaty research methodological problems of the approach and offer new methods of calculation of pairwise comparison points. Other scientists as A.M. Bahurmoz, P. Cabala, O.S. Kravchenko use the approach to evaluate decision alternatives in attempt to choose the best business project. Although the problem of practical implementation of the method is thoroughly researched, there is a need to consider how to use the approach in order to choose an appropriate instrument of management for group of companies, taking into account their financial positions.

Aims of the article. The aims of the article are: to build the hierarchy model of a choice of the most appropriate strategy for a consolidation scope change on a basis of operations with an actual BG member; to determine, which of strategies is the most appropriate to implement in conditions of an arbitrary financial position of a BG and a BG member.

Main research material presentation and full grounding of received scientific researches. Alternative strategies of a consolidation scope change on a basis of operations with an actual BG member are considered in the article. The author uses the analytic hierarchy process approach to determine a strategy, implementation of which is the most expedient in any financial position of a BG and a BG member. The methodic of application of the analytic hierarchy process approach includes a few steps.

The first step is to choose elements, between which there is hierarchic subordination and to determine a number of hierarchy levels. The first level of the hierarchy is a list of alternative decisions, one of which will be chosen in a result of method application. To form this list the author considered actual strategies of a change of a BG consolidation scope [6, 7] and chose strategies used to make operations with actual BG member. Since a choice of a strategy depends on an actual financial position of a BG and a BG member, figures of financial position of a BG and a BG member are chosen to be elements of the second and the third level (Table 1). The last level of any hierarchy in a process of this approach application is the decision making level.

Table 1

Elements of a hierarchy model used to choose the most appropriate strategy

A BG financial position	An indicator of a BG member financial position	A strategy
A. There isn't a decline of BG efficiency. B. There is a short-term decline of BG efficiency. C. There is a long-term decline of BG efficiency.	1. An ownership share > an essential level. 2. An ownership share < an essential level. 3. A control share > an essential level. 4. A control rights share < an essential level. 5. A BG member activity is efficient. 6. A BG member activity is inefficient. 7. A BG activity is more efficient than a BG member activity. 8. A BG activity is less efficient than a BG member activity.	I. Merger of assets, liabilities and equity of a particular BG member with assets, liabilities and equity of another one. II. Exclusion of a BG member from a scope of consolidation (removal from a consolidation scope, dissolution). III. An increase of a control share. IV. A decrease of a control share. V. An increase of an ownership share. VI. A decrease of an ownership share.

The hierarchy model of a choice of the most appropriate strategy for a consolidation scope change on a basis of operations with an actual BG member consists of such elements:

- 1) elements I-VI (the first level) – alternative strategies of a consolidation scope change;
- 2) elements 1-8 (the second level) – indicators of a BG member financial position;
- 3) elements A-C (the third level) – an actual financial position of a BG;
- 4) the fourth level – making a decision on a strategy of a consolidation scope change (Figure 1).

There are all possible relationships between the elements of the fourth and the third levels, the third and the second levels. There are not all possible relationships between the elements of the second and the first levels. Consequently, the hierarchy presented in Figure 1 is an incomplete hierarchy [8].

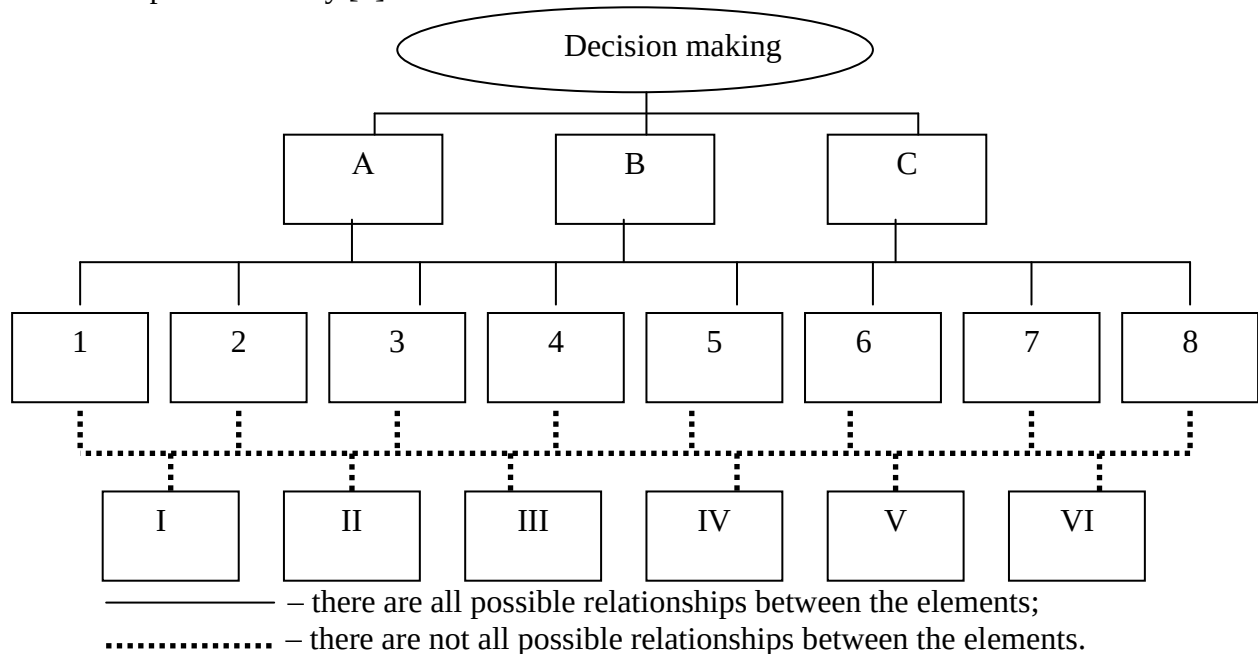


Figure 1. The four-level hierarchy of a choice of the most appropriate strategy for a consolidation scope change

Since there are all possible relationships between elements of the fourth and the third levels, the third and the second levels, the elements of these levels form a complete three-level hierarchy. Since there are not all possible relationships between the elements of the second and the first levels, the author determines complete two-level hierarchies for the elements of the second and the first levels (Table 2).

Table 2

A list of complete two-level hierarchies for the elements of the second and the first levels

A second level element	First level elements
1	I, VI
2	I, V
3	I, IV, VI
4	I, II, III, V
5	I, IV, V
6	I, II, III, IV, VI
7	II, III, IV, VI
8	IV, V

In the second step the author calculates a normalized weight of each element of the first level, taking into account influences of those elements of the second and the third levels, which form a complete hierarchy with the researched element of the first level. Firstly, the author forms pairwise comparison matrixes of the elements of the first level that submit to the

same element of the second level, taking into account influences of the elements of the third level. Estimation of a pair of strategies is made using the scale of T. Saaty [3]. The author calculates normalized weights of the strategies I-VI for the indicators 1-8 in conditions of the financial positions A-C on a basis of the mentioned matrixes (Table3, Table4, Table5).

Table 3

The normalized weights of the strategies I-VI for the indicators 1-8 in conditions of the financial position A

No. of a strategy	No. of an indicator							
	1	2	3	4	5	6	7	8
I	0,13	0,10	0,36	0,04	0,07	0,14	-	-
II	-	-	-	0,10	-	0,03	0,03	-
III	-	-	-	0,58	-	0,33	0,43	-
IV	-	-	0,04	-	0,19	0,10	0,35	0,10
V	-	0,90	-	0,29	0,74	-	-	0,90
VI	0,88	-	0,60	-	-	0,40	0,18	-

Consequently, in case of existence of a BG in the financial position A, a manager prefers: the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 1; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 2; the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 3; the strategy III, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 4; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 5; the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 6; the strategy III, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 7; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 8.

Table 4

The normalized weights of the strategies I-VI for the indicators 1-8 in conditions of the financial position B

No. of a strategy	No. of an indicator							
	1	2	3	4	5	6	7	8
I	0,13	0,10	0,36	0,04	0,05	0,14	-	-
II	-	-	-	0,10	-	0,03	0,04	-
III	-	-	-	0,58	-	0,28	0,38	-
IV	-	-	0,04	-	0,29	0,21	0,39	0,11
V	-	0,90	-	0,29	0,65	-	-	0,89
VI	0,88	-	0,60	-	-	0,34	0,19	-

Consequently, in case of existence of a BG in the financial position B, a manager prefers: the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 1; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 2; the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 3; the strategy III, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 4; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 5; the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 6; the strategy IV, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 7; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 8.

Table 5

The normalized weights of the strategies I-VI for the indicators 1-8 in conditions of the financial position C

No. of a strategy	No. of an indicator							
	1	2	3	4	5	6	7	8
I	0,13	0,10	0,36	0,04	0,05	0,21	-	-
II	-	-	-	0,10	-	0,42	0,59	-
III	-	-	-	0,58	-	0,02	0,10	-
IV	-	-	0,04	-	0,38	0,10	0,04	0,10
V	-	0,90	-	0,29	0,57	-	-	0,90
VI	0,88	-	0,60	-	-	0,25	0,27	-

Consequently, in case of existence of a BG in the financial position C, a manager prefers: the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 1; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 2; the strategy VI, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 3; the strategy III, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 4; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 5; the strategy II, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 6; the strategy II, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 7; the strategy V, if a financial position of a BG member is characterized by the indicator 8.

In the third step the author calculates a normalized weight of each element of the second level, taking into account influences of elements of the third level. Firstly, the author forms pairwise comparison matrixes of the elements of the second level, taking into account influences of the elements of the third level [4]. The author calculates normalized weights of the indicators 1-8 in conditions of the financial positions A-C on a basis of the mentioned matrixes (Table6).

Table 6

The normalized weights of the indicators 1-8 in conditions of the financial positions A-C

No. of a financial position	No. of an indicator							
	1	2	3	4	5	6	7	8
A	0,01	0,04	0,08	0,12	0,27	0,17	0,16	0,16
B	0,01	0,03	0,08	0,11	0,28	0,18	0,16	0,15
C	0,01	0,03	0,07	0,11	0,27	0,17	0,14	0,19

Consequently, the indicator 5 is the weightiest in the all three financial positions of a BG. The indicator 6 takes second place in conditions of the financial position A, the indicator 6 takes second place in conditions of the financial position B, the indicator 8 takes second place in conditions of the financial position C.

In the forth step the author calculates an integrated weight of each element of the first level for each element of the third level [3] (Table 7). The integrated weights of the strategies I-VI inconditionsofthefinancialposition A are calculated on a basis of Table 3 and Table 6, the integrated weights of the strategies I-VI inconditionsofthefinancialposition B are calculated on a basis of Table 4 and Table 6, the integrated weights of the strategies I-VI inconditionsofthefinancialposition C are calculated on a basis of Table 5 and Table 6.

Table 7

The integrated weights of the strategies I-VI inconditionsofthefinancialpositions A-C

No. of a strategy	No. of a financial position		
	A	B	C
I	0,080	0,076	0,084
II	0,021	0,023	0,166
III	0,194	0,176	0,081
IV	0,143	0,201	0,147
V	0,407	0,378	0,387
VI	0,155	0,147	0,135

Consequently, the strategy V is the weightiest in the all three financial positions of a BG. The strategy III takes second place in conditions of the financial position A, the strategy IV takes second place in conditions of the financial position B, the strategy II takes second place in conditions of the financial position C.

In the fifth step the author calculates a normalized weight of each element of the third level. Firstly, the author forms pairwise comparison matrix of the elements of the third level. The normalized weights of the financial positions A-C are calculated on a basis of the mentioned matrix (Table 8).

Table 8

The normalized weights of the financial positions A-C

No. of a financial position		
A	B	C
0,63	0,33	0,04

Consequently, the most appropriate is the financial position A. The financial position B takes second place, the financial position C takes third place.

In the sixth step the author calculates final integrated weights of the elements of the first level, according to which a manager makes a decision [4] (Table 9). The final integrated weights of the strategies of a consolidation scope change are calculated on a basis of Table 7 and Table 8.

Table 9

The final integrated weights of the strategies of a consolidation scope change

No. of a strategy	An index
I	0,079
II	0,028
III	0,183
IV	0,163
V	0,397
VI	0,151

In a result, the strategy V is the weightiest among other strategies. Taking this into consideration, the most appropriate strategy of a BG consolidation scope change, in conditions of an arbitrary financial position of a BG and a BG member, is an increase of an ownership share of a parent bank in equity of a BG member. A decision to increase a control share is the second weightiest, a decision to decrease a control share is the third weightiest, a decision to decrease an ownership share is the forth weightiest, a decision to merge assets, liabilities and equity of a particular BG member with assets, liabilities and equity of another one is the fifth weightiest, a decision to exclude a BG member from a scope of consolidation is the least weighty.

Conclusions. The author proposes to use the analytic hierarchy process approach to choose the most appropriate strategy for a change of a banking group consolidation scope. The author formed the four-level hierarchy of a choice of the most appropriate strategy for a consolidation scope change on a basis of operations with an actual BG member. It was determined that the most appropriate strategy, in conditions of an arbitrary financial position of a BG and a BG member, is to increase an ownership share of a parent bank in equity of a BG member.

References:

1. Alonso J. A. Consistency in the analytic hierarchy process: a new approach / J. A. Alonso, M. T. Lamata // International journal of uncertainty, fuzziness and knowledge-based systems. – 2006. – №14 (04). – С. 445-459.
2. David J. Use analytic hierarchy process for project selection / J. David, D. Saaty // ASQ Six sigma forum magazine. – 2007. – №8. – С. 22-29.
3. Bahrmoz A. M. The analytic hierarchy process: a methodology for win-win management // JKAU: Econ. & Adm. – 2006. – № 20 (1). – С. 3-16.
4. Cabala P. Using the analytic hierarchy process in evaluating decision alternatives // Operations research and decisions. – 2010. – № 1. – С. 1-23.
5. Кравченко О.С. Обґрунтування вибору постачальників торговельного підприємства на основі методу аналізу ієрархій / О.С. Кравченко, К.О. Фролова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2010. – № 3. – С. 173-179.
6. BNP Pariba Group Registration document and annual financial report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest.bnpparibas.com/en/pid5857/registration-document.html>.
7. Santander Auditors' report and annual consolidated accounts 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.santander.com/csgs/Satellite?pagename=CFWCSancomQP01%2FPPage%2FCFQP01_PageAgrupEnlaces_PT14&cidSel=1278688254195&appID=santander.wc.CFWCSancomQP01&canal=CSCORP&empr=CFWCSancomQP01&leng=en_GB&cid=1278677300447.
8. Применение метода анализа иерархий в практике психосоциальной реабилитации и в программе дестигматизации: метод. реком. / Ястребов В.С., Митихин В.Г., Михайлова И.И. [та ін.]. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2009. – 26 с.

Рецензент Свірко С.В.

UDK 33.021:330.322

Ambarchyan V.S, PhD, student

Vadim Hetman Kiev national economic university

THE IMPLEMENTATION OF THE MARKOWITZ MODEL TO CONSTRUCT BANK OPTIMAL FINANCIAL INVESTMENT PORTFOLIO

The article focuses on the practical aspects of the optimal structure selection for the bank's investment portfolio, using information relating the volume of securities investments, which is disclosed in financial statements and notes. Actual indicators of revenue and risk for investments in financial instruments are measured, as well as two problems of actual portfolio structure optimization are determined. As a result of problems solution two variants of investment portfolio optimal structure are obtained.

Keywords: financial investments, Markowitz model, risk diversification, securities investment portfolio, optimization problem.

Амбарчян В.С.

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ Г. МАРКОВИЦА ДЛЯ ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ БАНКУ

В статті розкрито практичні аспекти побудови оптимальної структури інвестиційного портфеля банку з використанням інформації фінансових звітів та приміток щодо обсягів інвестицій у цінні папери. Розраховано фактичні показники дохідності та ризику портфеля інвестицій у фінансові інструменти, а також поставлено дві задачі оптимізації наявної структури портфеля. В результаті виконання задач отримано два варіанти оптимальної структури інвестиційного портфеля.

Ключові слова: фінансові інвестиції, модель Г. Марковіца, диверсифікація ризиків, портфель інвестицій у цінні папери, задачі оптимізації.

Ambarchyan V.S.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ Г. МАРКОВИЦА ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БАНКА

В статье рассмотрено практические аспекты построения оптимальной структуры инвестиционного портфеля банку с использованием информации финансовых отчетов и примечаний относительно объемов инвестиций в ценные бумаги. Рассчитано фактические показатели доходности и риска портфеля инвестиций в финансовые инструменты, а также поставлено две задачи оптимизации существующей структуры портфеля. В результате выполнения задач получено два варианта оптимальной структуры инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, портфель Г. Марковица, диверсификация рисков, портфель инвестиций в ценные бумаги, задачи оптимизации.

Formulation of the Problem and its connection with important scientific and practical goals. Financial institutions investment activity has become the main object of research for economists and mathematicians, who develop new mathematical models to justify the efficiency of financial resources allocation and to maximize the advantages of investments performed. But with the demand to maximize revenues, investors also face the problem of minimization of the cash flow failure-to-obtain risk, in other words the probability of failure to return invested sums and interests. The need to maximize revenues and minimize risks has become an incentive to develop mathematical models, able to measure the optimal structure of investment portfolio. Optimal portfolio is an investment portfolio, which combines securities with different interest rates and risk rates in proportions, adequate to provide maximal revenue with the acceptable for investor risk. Developed theories and models have jointly created the group of portfolio theories with G. Markowitz as a founder of

this branch of investment analysis. The necessity to determine the adequacy of Markowitz model for the analysis of bank investment activities in terms of the absence of financial information concerning the structure of investment portfolio due to securities issuers, and the availability of only financial reports data, has become an incentive to perform the research.

Latest researches analysis, relating the solution of the problem. Started by G. Markowitz in 1952 research of the methods of optimal portfolio building was continued by M. Miller, W. Sharp, F. Black, M. Scholes, F. Modigliani, R.C. Merton, who have reached significant results in determined field of research. Modern Ukrainian and foreign scientific publications have limited themselves with the systematization of current portfolio investments methods and models with their slight improvements to apply them to changeable economic conditions. In particular, A.A. Gavrilov, T.V. Kulikova, V.I. Tinyakova [1], V.V. Davnis, C.E. Kasatkin, V.A. Fetisov [2] consider theoretical aspects of optimal securities portfolio building, making an emphasize on modern researches of Russian scientists. In turn, V.M. Oliynyk, S.M. Frolov and Y.I. Leschenko [3] concentrate on leverages of practical introduction of theoretical rules of optimal portfolio selection.

The aim of the article. The aim of the article refers to the Markowitz model practical introduction to construct optimal investment portfolio for Intesa Sanpaolo Group in terms of the absence of financial information on the price of securities on the stock exchange and availability of only final information, concentrated in financial reports, relating the amount of investments in three portfolios and the sums of interest revenues on securities purchased.

The statement of the research with the scientific results grounding. The analysis of the efficiency of the selected investment portfolio by risk minimization criteria is determined to be one of the main directions of investment analysis. The optimal investment portfolio structure is calculated by applying the mathematical model, discovered by G. Markowitz, which is based on the formation of investment portfolio with the lowest risk rate by minimizing the correlation of revenues of securities selected. It must be noticed, that in classic Markowitz model revenue and risk indicators of the investment portfolio are measured from the indicators of the revenue of securities, which compose the portfolio [4]. But in the given paper three security portfolios, rather than issued securities, are determined to be the units of measurement. To say in brief, investment analysis is based on the accounting classification of securities, presented in financial reports of the bank. The idea of possibility of Markowitz model modification to implement it in the analysis of different types of financial assets activities, was disclosed in O.D. Osmolovsky paper, who suggests implementing Markowitz model for different groups of financial assets analysis without concentrating on securities only [5, p.112]. Consequently, going beyond the suggested objects of analysis, the optimal structure of the overall investment portfolio can be built by using the sums of separate investment portfolios data. Thereby, bank investment portfolio includes three securities portfolios: trading portfolio, available-for-sale portfolio and held-to-maturity portfolio. Since investments in associates and subsidiaries are not classified as the subject of such analysis, the term “investment portfolio of the bank”, which refers to all types of financial investments, should be replaced by alternative term “the portfolio of investments in financial instruments”.

The measurement of the optimal structure of investment portfolio comprises two phases: the analysis of the optimality of current investment portfolio, and the optimal investment portfolio selection by changing the fraction of each portfolio in the general investment portfolio.

As an object of analysis it was suggested to choose Intesa Sanpaolo banking group, represented on the Ukrainian territory by the Pravex Bank. By the end of 2012 the fraction of investments in securities in the whole sum of assets was equal to 20,64%, which determines investment activity as the prior direction of the bank assets allocation. Information,

concerning the amount and results of investment activity of Intesa Sanpaolo Group during 2003-2012, is adduced in Table 1 [6-13].

Table 1

The results of Intesa Sanpaolo Group investment activity during 2005-2012

Period	Securities in trading portfolio			Securities in available-for-sale portfolio			Securities in held-to-maturity portfolio		
	amount, million euros	revenue, million euros	rate of return, %	amount, million euros	revenue, million euros	rate of return, %	amount, million euros	revenue, million euros	rate of return, %
2005	29706	1662	5,595	4061	181	4,457	2810	123	4,377
2006	25407	1775	6,986	4443	133	2,993	2795	30	1,073
2007	19239	2106	10,947	14925	790	5,293	4233	241	5,693
2008	14669	1361	9,278	9794	731	7,464	4975	268	5,387
2009	31119	1159	3,724	15912	491	3,086	4560	169	3,706
2010	30701	1014	3,303	21440	520	2,425	3839	123	3,204
2011	16569	989	5,969	28626	799	2,791	2621	108	4,121
2012	17168	833	4,852	52539	1262	2,402	2148	88	4,097

The measurement of the available investment portfolio optimality previously demands the measurement of the rate of return and risk rate for each group of investments. Formulas, used to measure the rate of revenue and risk rate for the group of securities as well as for the whole investment portfolio, are represented in the Table 2.

Table 2

Formulas used to build the optimal investment portfolio due to Markowitz model

№	Indicator	Formula	Symbols explanation
1.	Rate of return for the group of securities	$\bar{r}_i = \left(\sum_{i=1}^n r_i \right) / n$	r_i – rate of return for securities group in i^{th} period; n – the volume of periods researched
2.	Investment portfolio rate of return	$R_p = \sum_{i=1}^n X_i \cdot \bar{r}_i$	X_i – the percentage of the group of securities in the investment portfolio
3.	Risk for the group of securities	$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^n (r_i - \bar{r}_i)^2}$	
4.	Investment portfolio risk	$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_i X_j \text{cov}_{ij}}$	cov_{ij} – covariance of i^{th} and j^{th} securities groups

The measurement of the risk rate for the group of securities requires supplemental calculations of the sum of the difference between the rates of return in each period and its weighted average (Table 3).

Table 3

The measurements to determine the indexes of rate of return and risk of the securities groups

Period	Trading portfolio			Available-for-sale portfolio			Held-to-maturity portfolio		
	r_i	$r_i - \bar{r}_i$	$(r_i - \bar{r}_i)^2$	r_i	$r_i - \bar{r}_i$	$(r_i - \bar{r}_i)^2$	r_i	$r_i - \bar{r}_i$	$(r_i - \bar{r}_i)^2$
2005	0,055948	-0,007352	0,000054	0,044570	-0,054069	0,002923	0,043772	0,004199	0,000018
2006	0,069863	0,006563	0,000043	0,029935	-0,068705	0,004720	0,010733	-0,028840	0,000832
2007	0,109465	0,046165	0,002131	0,052931	-0,045708	0,002089	0,056934	0,017361	0,000301
2008	0,092781	0,029481	0,000869	0,074638	-0,024002	0,000576	0,053869	0,014296	0,000204

continuation of table 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2009	0,037244	-0,026056	0,000679	0,030857	-0,067782	0,004594	0,037061	-0,002512	0,000006
2010	0,033028	-0,030272	0,000916	0,024254	-0,074386	0,005533	0,032040	-0,007533	0,000057
2011	0,059690	-0,003610	0,000013	0,027912	-0,070728	0,005002	0,041206	0,001633	0,000003
2012	0,048521	-0,014779	0,000218	0,024020	-0,074619	0,005568	0,040968	0,001395	0,000002
Σ	0,506539	x	0,004924	0,309117	x	0,031007	0,316584	x	0,001423
$\bar{r}_i$	0,063317	x	x	0,038640	x	x	0,039573	x	x

Accordingly, calculated for each investment portfolio indicators of rate of return and risk rate are grouped in Table 4.

Table 4

The indexes of rate of return and risk for three investment portfolios

The group of Assets	r_i , %	σ_i , %
Securities in trading portfolio	6,3317	2,6523
Securities in available-for-sale portfolio	3,864	1,7758
Securities in held-to-maturity portfolio	3,9573	1,4257

To calculate total rate of return of the financial instruments investment portfolio, it's required to receive information concerning the structure of investment portfolio in 2013, which means to make mathematical forecast of the amounts of investments for three investment portfolios. Required indicators can be received by using statistical methods of forecasting through trendline building. By using the Microsoft Excel functions, trendlines for graphs, representing the dynamic of portfolios amounts, were built as well as polynomial trends of the 6th rank were received (Table 5). In received trendlines variables x represent the period of the research. In this case forecasting statistical ratings are calculated for the 9th period, but to simplify the process of calculation, the beginning of the coordinates is transferred to the middle of the dynamic range [14, p. 23], so that $x_i = -4; -3; -2; -1; 1; 2; 3; 4$. Consequently, the 9th period in simplified version equals $x_i = 5$. By substituting variable x in the equation, forecasting investment amounts are received.

Table 5

The measurement of the forecasting amounts of the portfolio investments of the Intesa Sanpaolo Group in 2013

№	Securities portfolio	Trendline equation	Forecasting amount, million euros	Percentage, %
1	Trading portfolio	$y = 39,94x^6 - 899,83x^5 + 7425,8x^4 - 27506x^3 + 45919x^2 - 34857x + 39501$	28159,75	60,6
2	Available-for-sale portfolio	$y = 62,507x^6 - 1692,3x^5 + 18030x^4 - 95312x^3 + 258617x^2 - 329757x + 154054$	13678,38	29,44
3	Held-to-maturity portfolio	$y = 1,9799x^6 - 57,801x^5 + 687,44x^4 - 4208,1x^3 + 13431x^2 - 19512x + 12469$	4629,31	9,96

Received forecasting fractions of each securities portfolio has enabled to calculate expecting rate of return of the whole financial instruments investment portfolio:

$$R_p = \sum_{i=1}^n X_i \cdot \bar{r}_i = 0,606 \cdot 6,332\% + 0,2944 \cdot 3,864\% + 0,0996 \cdot 3,957\% = 5,37\%.$$

The risk of investment portfolio, in case of significant amount of statistical data, is appropriate to be calculated in matrix form (1):

$$\sigma_p^2 = X^T \cdot M_{\text{cov}} \cdot X \quad (1)$$

where X – the matrix of securities portfolios fractions; M_{cov} – covariance matrix of the pairs of assets in portfolio [3, p. 142].

Covariance matrix, built as a result of revenue covariances of each pair of securities portfolios, takes the following form (2):

$$\text{cov}_{ij} = \begin{bmatrix} \text{cov}(a, a) & \text{cov}(a, b) & \text{cov}(a, c) \\ \text{cov}(b, a) & \text{cov}(b, b) & \text{cov}(b, c) \\ \text{cov}(c, a) & \text{cov}(c, b) & \text{cov}(c, c) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,0007035 & 0,0003591 & 0,0001814 \\ 0,0003591 & 0,0003153 & 0,0001612 \\ 0,0001814 & 0,0001612 & 0,0002033 \end{bmatrix} \quad (2)$$

Consequently, the risk of the financial instruments investment portfolio equals (3):

$$\sigma_p^2 = \begin{bmatrix} 0,606 \\ 0,2944 \\ 0,0996 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} 0,0007035 & 0,0003591 & 0,0001814 \\ 0,0003591 & 0,0003153 & 0,0001612 \\ 0,0001814 & 0,0001612 & 0,0002033 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} 0,606 & 0,2944 & 0,0996 \end{bmatrix} = 0,0004469 \quad (3)$$

$$\sigma_p = \sqrt{0,0004469} = 0,02114$$

As a result of undertaken research, the weighted average rates of return for trading portfolio, available-for-sale-portfolio and held-to-maturity portfolio, which are equal 6,3317%, 3,864% and 3,9573% consequently, were calculated. General rate of return of financial instruments investment portfolio equals 5,374%. The risk of each securities portfolio, measured as a deviation of the rate of return from its weighted average, stands 2,6523% for trading portfolio, 1,7758% for available-for-sale portfolio and 1,4257% for held-to-maturity portfolio. Thereby, the overall investment portfolio risk, calculated for 2,114%, is almost equal to the weighted average risk of each portfolio ($\overline{\sigma_p} = (2,6523 + 1,4257 + 2,114) / 3 = 2,064\%$), that affirms the fact of the effectiveness of the portfolio selected. The results of the covariance of the pairs of securities portfolios calculation, formed in covariance matrix, show out the absence of connection between portfolios, as received meanings are near zero, which means that changes in the rate of return of securities in one portfolio don't influence the rate of return of another portfolio. Since "efficient diversification can be achieved by ... adding assets with the lowest possible, or even negative, correlations, to those, allocated in portfolio" [15, p. 360], it will be appropriate to make conclusion, that financial instruments investment portfolio if Intesa Sanpaolo Group is composed with the reference to all rules of optimal portfolio selection, that is proved by the low rate of risk – 2,114% - and by the rate of return, equal 5,374%.

Despite positive conclusions concerning the optimality of selected portfolio, the necessity to check out the availability of additional reserves of its optimality increase, in other words, to build portfolio with higher rate of return or lower rate of risk, is still in priority. Accordingly, two optimizing problems, demanded to be solved, are formulated:

1) direct problem, which means building portfolio with maximal rate of revenue in terms of risk $\sigma_p \leq 2,114\%$;

2) inverse problem, referring to risk minimization in terms of rate of return $R_p \geq 5,37\%$

By applying Excel function "Solver", two optimal structures of investment portfolio are built (Figure 1).

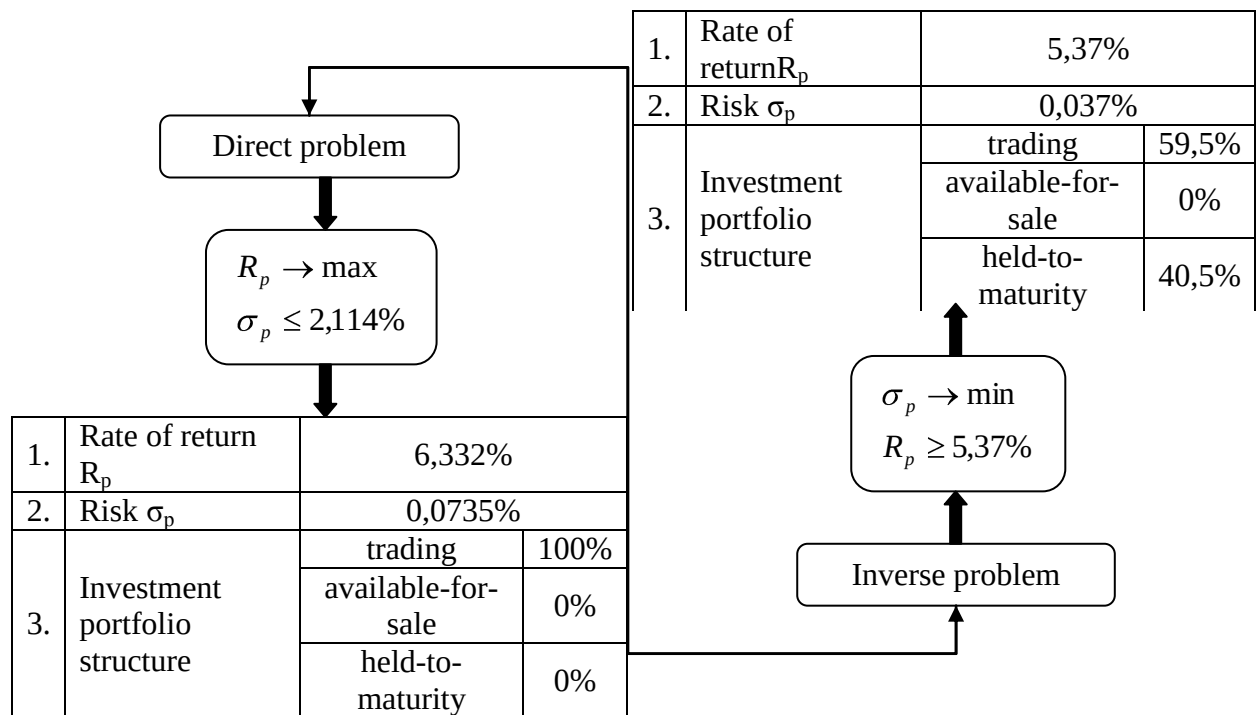


Figure 1. The structure optimal investment portfolio due to Markowitz model

Conclusion. As a result of performed research, the rate of risk for trading portfolio, available-for-sale portfolio and held-to-maturity portfolio of Intesa Sanpaolo Group were calculated. By using mathematical formulas, the risk rate and the rate of return for the financial instruments investment portfolio, equaling 5,37% and 2,11% consequently, were calculated. It was declared as appropriate to set the reserves of the investment portfolio optimality increase by formulating direct and inverse optimality problems. The solution of the problems was represented by two variants of investment portfolios, the first of which includes only trading securities with the rate of return, equal 6,332%, and risk rate, equal 0,0735%, while the second one on 59,5% consists of securities from available-for-sale portfolio and for 40,5% - of the held-to-maturity securities. Performed research has enabled to make conclusions, that Markowitz model is appropriate to be used to calculate the structure of optimal investment portfolio in terms of the absence of required data on the price of securities on the stock exchange and the availability of only financial reports information concerning the amount of investments in securities portfolios.

References:

1. Гаврилов А.А. Ретроспективные и перспективные грани теории и практики портфельного инвестирования в ценные бумаги / А.А. Гаврилов Т.В. Куликова, В.И. Тинякова // Современная экономика: проблемы и решения. – № 8 (44). – 2013. – С. 122-133 [Electronicsource]. – Retrieved from: <http://econ.vsu.ru>.
2. Давнис В.В. Оптимальный портфель ценных бумаг в условиях глобализации: подходы и модели / В.В. Давнис, С.Е. Касаткин, В.А. Фетисов // Современная экономика: проблемы и решения. – № 8 (44). – 2013. – С. 134-145 [Electronicsource]. – Retrieved from: <http://econ.vsu.ru>.
3. Олійник В.М. Деякі аспекти оптимізації портфеля фінансових інструментів / В.М. Олійник, С.М. Фролов, Ю.І. Лещенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 1. – 2012 – С. 140-147. [Electronic source]. – Retrieved from: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/25365>.
4. Markowitz H. Portfolioselection / H. Markowitz // The Journal of Finance. – Vol. 7, No.1. – 1952 – P. 77-91 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://links.jstor.org>.
5. Осмоловский О.Д. Оптимизация структуры портфеля банка / О.Д. Осмоловский // [Electronicsource]. – Retrieved from: <http://www.economy.bsu.by/library>.

6. Report and consolidated financial statements of Gruppo Intesa 2005 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
7. Report and consolidated financial statements of Gruppo Intesa 2006 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
8. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2007 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
9. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2008 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
10. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2009 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
11. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2010 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
12. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2011 [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.
13. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2012 [Electronic source]. – Retrieved from: www.group.intesasanpaolo.com.
14. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования в экономике/ Т.А. Дуброва. – Москва: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – 2001. - 50 с.
15. А.С. Шапкин. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг / Шапкин А.С., Шапкин В. А. - М.: Дашков и К°, 2007. - 512 с.

Рецензент Свірко С.В.

УДК 336.02

Карпукхно И.А., к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории
Зорина Т. В., студентка
Донецкого национального университета

ВЛИЯНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

В статье исследовано влияние фискальной политики на социально-экономическое развитие Украины. Сопоставлены изменения основ фискальной политики Украины в период с 1990 г. по 2012 г. и динамика ВВП, рассмотрена динамика удельного веса налоговых платежей в доходах населения. Выявлен ряд несовершенств фискальной политики и бюджетные проблемы Украины, в частности значительная степень централизации бюджетных ресурсов, нестабильность, частые изменения и дополнения налогового законодательства, усиление фискального характера налогообложения. Предложены рекомендации для дальнейшего совершенствования фискальной политики Украины.

Ключевые слова: фискальная политика, налог, Налоговый кодекс, валовый внутренний продукт, доходы населения, налоговые платежи.

Karpukhno I.O., Tatiana Z.V.

EFFECTS OF FISCAL POLICY INTO THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article describes the features of fiscal policy in Ukraine, the main tools of its regulation and its impact on socio-economic development. The number of imperfections of fiscal policy and budgetary problems of Ukraine are identified, in particular, a significant degree of centralization of budgetary resources, instability, frequent changes and additions to the tax legislation, strengthening the fiscal nature of taxation, change in tax rates, tax bases, tax exemptions. Also the disadvantages of fiscal policy in Ukraine include the fact that the features of fiscal policy in Ukraine are influenced not only the process of reforming the tax, but also the entire system of public finance. The effect of fiscal policy on GDP and GDP per capita in 1990-2012 years are investigated. The major changes in fiscal policy with the adoption of the Tax Code are described. The dynamics of the share of tax payments in the income of the population are analyzed, and examined the relationship of species and the effects of changes in tax rates on income levels and socio-economic development of the country. Proposed recommendations for further improvement of the fiscal policy of Ukraine in the legal, tax spheres, the sphere of public financial support, etc.

Keywords: fiscal policy, tax, Tax Code, gross domestic product, income, tax payments.

Карпукхно И.О., Зорина Т. В.

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

У статті досліджено вплив фінансової політики на соціально-економічний розвиток України. Зіставлені зміни основ фінансової політики України в період з 1990 р. по 2012 р. і динаміка ВВП, розглянута динаміка питомої ваги податкових платежів у доходах населення. Виявлено ряд недосконалостей фінансової політики і бюджетні проблеми України, зокрема значна ступінь централізації бюджетних ресурсів, нестабільність, часті зміни і доповнення податкового законодавства, посилення фінансового характеру оподаткування. Запропоновано рекомендації для подальшого вдосконалення фінансової політики України.

Ключові слова: фінансова політика, податок, Податковий кодекс, валовий внутрішній продукт, доходи населення, податкові платежі.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. В современных условиях нестабильной экономики происходит переосмысление принципов и способов регулирования государством экономики. К числу основных направлений регуляторного влияния государства на экономическую систему принадлежит фискальная (бюджетно-налоговая) политика, которая является важным инструментом в государственном регулировании деятельности предприятий и социально-экономического развития Украины в целом.

Проблема совершенствования фискальной политики имеет комплексный характер, поскольку в условиях правильного использования она позволит стимулировать деятельность экономических субъектов в приоритетных для страны сферах. От размеров и форм фискальной деятельности государства зависит благосостояние населения, уровень жизни в стране.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Вопросы фискальной политики рассматривались такими учеными, как: А. Скрипник, Д. Никитенко, А. Даниленко, В. Ільяшенко, Д. Бондаренко, А. Соколовская, А. Миняйло, В. Кириленко, В. Базилевич, О. Сунцова и др.

Цели статьи. Целью данной работы является исследование фискальной политики как инструмента государственного регулирования и ее влияния на социально-экономическое развитие Украины.

Основной материал и результаты исследования. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика – это правительственное влияние на экономику через налогообложение, формирование объема и структуры государственных расходов с целью обеспечения надлежащего уровня занятости, предотвращения и ограничения инфляции и пагубного влияния циклических колебаний. В целом фискальная политика является определенным механизмом регулирования со стороны государства деятельности экономических субъектов.

Основные виды инструментов фискального влияния на экономические процессы и последствия их использования представлены на Рис. 1.

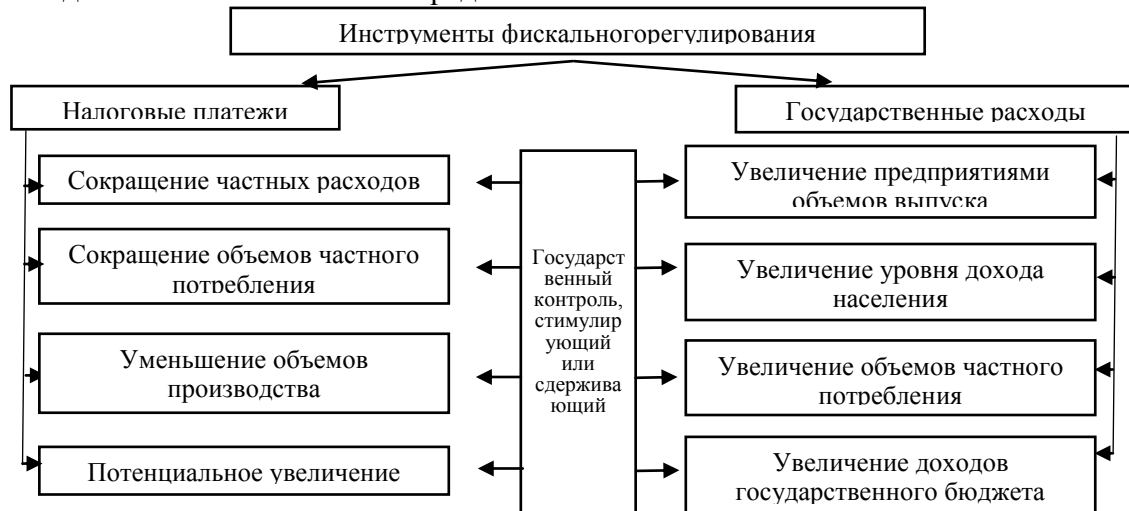


Рис. 1. Инструменты фискального регулирования и последствия их использования [1]

К основным инструментам фискального регулирования относятся налоги и государственные расходы. Налоги – это платежи, которые в обязательном порядке уплачивают в доход государства юридические и физические лица – предприятия, организации, граждане.

Особенности фискальной политики Украины формируются под влиянием процесса реформирования не только налоговой, но и всей системы государственных финансов. Несовершенство действующей фискальной политики Украины и бюджетные проблемы проявляются в следующем:

- Значительная степень централизации бюджетных ресурсов. Местные бюджеты не имеют достаточных источников доходов для финансирования своих функций, их невозможно сбалансировать без использования межбюджетных трансфертов;

- Налоговая политика Украины характеризуется нестабильностью, частыми изменениями и дополнениями налогового законодательства, изменением ставок налогов, баз налогообложения, налоговых льгот, что приводит к усилению фискального характера налогообложения и к увеличению дефицита государственного бюджета.

Запутанность украинской налоговой системы наблюдалась еще со времени получения Украиной независимости, когда отсутствовала единая непротиворечивая законодательная база в налоговой сфере, и действия государства носили разрозненный характер, не было единой концепции развития налоговой системы.

Признаки стимулирующей фискальной политики можно было наблюдать с 1991 года по первое полугодие 1993 года, когда правительство проводило политику по обеспечению становления предпринимательского сектора путем предоставления ему налоговых льгот. Однако этому процессу помешали значительный уровень бюджетного дефицита и темпы инфляции. Правительство ценой роста уровня безработицы и сокращения объемов производства пыталось замедлить темпы инфляции. В долгосрочном периоде увеличение налогового давления вызвало устойчивое сокращение совокупного предложения и активизацию механизма стагфляции. ВВП в период с 1991 г. по 1996 г. уменьшился как в номинальном выражении, так и на душу населения (Таблица 1).

Таблица 1

ВВП Украины за 1990-1997 гг. [2]

Год	ВВП в текущих ценах, млрд. долларов	ВВП на душу населения, долларов	Рост ВВП, %
1990	90.2	1745.9	
1991	85.2	1649.9	-5,5
1992	78.6	1521.9	-7,8
1993	68.9	1336.5	-12,1
1994	54.2	1055.0	-21,1
1995	48.6	950.8	-9,9
1996	44.6	877.6	-7,7
1997	50.2	996.2	13,5

Внедрение в 1998-1999 гг. альтернативных систем налогообложения имело положительное влияние на субъектов малого предпринимательства, стимулировало их развитие. Но на динамику ВВП это не оказало большого влияния, так как в это время также оказывали сильное влияние на него другие экономические факторы. ВВП уменьшалось (Таблица 2). С 2001 года динамика ВВП стала положительной, т.е. результаты нововведений в фискальной политике дали свои результаты через определенное время.

Таблица 2

ВВП Украины за 1998-2003 гг. [2]

Год	ВВП в текущих ценах, млрд. долларов	ВВП на душу населения, долларов	Рост ВВП, %
1998	41.9	840.0	-15,6
1999	31.6	639.7	-23,8
2000	31.3	639.4	-0,047
2001	38.0	784.5	22,7
2002	42.4	882.6	12,5
2003	50.1	1052.3	19,2

С 2004 года проявляются положительные тенденции в уменьшении налоговой нагрузки на субъектов предпринимательства. Так, ставка налога на прибыль уменьшилась до 25 %, ставка налога на доходы физических лиц стала единой в размере 13 %. Начиная с 2004 года, ВВП в Украине начинает увеличиваться (Таблица 3), т.е. уменьшение налоговой нагрузки дало позитивные результаты.

Таблица 3

ВВП Украины за 2004-2010 гг. [2]

Год	ВВП в текущих ценах, млрд. дол.	ВВП на душу населения, дол.	Рост ВВП, %
2004	64.9	1372.4	30,4
2005	86.1	1835.8	33,7
2006	107.8	2312.7	25,9
2007	142.7	3083.7	33,3
2008	180.0	3913.6	26,9
2009	117.2	2564.3	-34,4
2010	137.9	3035.0	18,3

С 2008 года на положении Украины сказался мировой финансовый кризис, повысился курс доллара, что отрицательно повлияло на деятельность многих хозяйствующих субъектов и население страны. Поэтому наблюдается отрицательная динамика ВВП и в номинальном выражении, и на душу населения (Таблица 3).

С 2010 года начинается активное реформирование налоговой системы. 2 декабря 2010 г. Верховная Рада Украины приняла Налоговый кодекс Украины с учетом всех замечаний и поправок Президента Украины. В Налоговый кодекс вносились новые поправки и коррективы. Налоговый кодекс вступил в силу с 1 января 2011 г. Однако, некоторые статьи вступают в силу позже - вплоть до 1 января 2015 года. С принятием Налогового кодекса меняется система налогообложения в Украине, количество налогов уменьшается. Предусмотрено поэтапное в течение нескольких лет снижение базовых ставок по основным налоговым платежам. Вводится дополнительная ставка по налогу на доходы физических лиц, тем самым создается подобие прогрессивной шкалы налогообложения. Изменены «правила игры» для единоналожников. Так, из их числа с принятием Налогового кодекса исключаются юридические лица, сужается круг видов деятельности, которыми разрешено заниматься единоналожникам, увеличиваются ставки налога. Также утрачивают силу нормативные документы, регулирующие порядок обложения налогами и сборами, которые вошли в Налоговый кодекс, и Закон № 2181 «О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами» [3], определяющий порядок администрирования налогов. Основной характеристикой Налогового кодекса является то, что он унифицировал нормативную базу правил налогообложения в Украине. Введение Налогового кодекса Украины имело большое влияние на динамику ВВП и уровень жизни населения (Таблица 4).

Таблица 4

ВВП Украины за 2010-2012 гг. [2]

Год	ВВП в текущих ценах, млрд. долларов
2010	137.9
2011	162.9
2012	180.2

Анализ налогообложения в исторической ретроспективе подтверждает такую закономерность: взимание налогов по довольно высоким ставкам сопровождается предоставлением разнообразных льгот, тогда как снижение налоговых ставок в процессе налоговых реформ – расширением налоговой базы за счет отмены ряда льгот. По такому сценарию развития происходит современный этап налоговой реформы в Украине.

Можно отметить, что влияние изменений в фискальной политике страны, изменения законодательной базы и стратегии социально-экономического развития повлечет за собой изменения в ВВП, а, следовательно, и уровня жизни населения, если на ВВП не повлияют другие более сильные факторы. В некоторой степени на уровень жизни населения будут влиять как доходы самого населения, так и налогообложение этих доходов и имущества, поскольку изменение налоговых ставок, льгот, квот, штрафных санкций дают возможность непосредственного влияния на доходы субъектов национальной экономики, объемы потребления, сбережения и т. п. В зависимости от системы налогообложения влияние налоговой политики на макроэкономические переменные может проявляться по-разному. В целом снижение налогов стимулирует рост частных расходов и совокупного предложения. Рост налогов, напротив, ведет к сокращению этих переменных (Таблица 5).

Таблица 5

Удельный вес налоговых и других платежей в совокупных доходах домашних хозяйств, млн грн. [4]

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2012
Доходы населения	274241	381404	472061	625868	850232	891669	1407197
Налогообложение доходов и имущества	13553	17774	23396	48783	66468	66028	95549
Удельный вес налогов в доходах	6,9%	6,6%	7,1%	9,1%	9,0%	8,7%	7,8%

Анализ доходов домохозяйств, а так же их налоговых и неналоговых платежей, показывает, что в 2006г., 2007г. и 2012 г. наблюдается рост удельного веса налоговых и других платежей в совокупных доходах домашних хозяйств по сравнению с предыдущими годами соответственно. Значительный удельный вес среди налоговых и других платежей в совокупных доходах домашних хозяйств составляют прямые налоги с граждан (налог на доходы и имущество физических лиц), которые непосредственно влияют на уменьшение объема конечного потребления.

Поскольку налоги занимают значительное место в сумме доходов населения, то они оказывают влияние как на уровень доходов, так и на уровень потребительских расходов. Уже после взимания налога государством население сопоставляет свои потребности в соответствии с тем доходом и уровнем благосостояния, которое есть в их распоряжении в данный период. Увеличение налоговых платежей с граждан отрицательно отражается на благосостоянии. Степень фактической налоговой нагрузки на частный сектор определяется чистыми налоговыми поступлениями, которые создаются разницей между величиной общих налоговых поступлений в государственный бюджет и суммой государственных трансфертов частному сектору. Поэтому оптимальным вариантом стимулирования национальной экономики является

пропорциональное и уравновешенное использование государственных расходов и государственных доходов. От механизма осуществления фискальной политики зависят темпы экономического роста, благосостояние населения и в целом уровень жизни, поскольку с помощью фискальной политики аккумулируются финансовые ресурсы, необходимые государству для выполнения его функций и осуществления регулирования экономики.

Выводы и предложения. Таким образом, с целью совершенствования налоговой системы Украины и уменьшения налогового бремени на субъектов хозяйствования, оптимизации влияния фискальной политики на социально-экономическое развитие страны необходимо:

В институционально- и организационно-правовой сфере:

- Провести систематизацию нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности путем упорядочения действующих нормативно-правовых актов;

- Создать прозрачные и понятные процедуры ведения предпринимательской деятельности для снижения реального уровня расходов, связанных с созданием и ведением собственного бизнеса;

- Внедрять мероприятия, которые бы противодействовали проявлениям ненормативного регулирования предпринимательской деятельности со стороны государственных служащих;

- Способствовать конкурентной борьбе на рынке государственных и региональных закупок и заказов товаров, работ, услуг;

Использование налогов как инструмента фискального регулирования:

- Реформирование налоговой системы должно базироваться на принципах фискальной обязательности и справедливости для всех налогоплательщиков;

- Не допускать проявлений дискриминации отдельных плательщиков или категорий налогоплательщиков, в частности налогообложения товаров отечественного или иностранного происхождения;

- Ликвидировать налоговые льготы, которые не имеют социального и инновационного характера;

В сфере государственной финансовой поддержки:

- Проводить стимулирующую амортизационную политику;

- Децентрализовать и переориентировать бюджетные средства, направленные на финансово-кредитную поддержку малого и среднего предпринимательства, с кредитной основы на гарантийную основу и деятельность.

Таким образом, фискальная политика является действенным инструментом государственного регулирования экономики, оказывает влияние на уровень жизни населения, требует научно-обоснованного планирования, анализа и контроля.

Фискальная политика в зависимости от своих видов может оказывать различное влияние на экономику. Может сокращать рецессивный разрыв выпуска, снижать уровень безработицы для увеличения совокупного спроса (совокупных расходов), формируя предпосылки для дефицита бюджета. Или, наоборот, приводит к сокращению инфляционного разрыва выпуска, снижению инфляции для сокращения совокупных расходов, формируя предпосылки для профицита государственного бюджета. Фискальная политика должна осуществляться в соответствии со стратегическими задачами создания сбалансированной и приемлемой для государства и субъектов хозяйствования системы налогообложения, стимулирующей производственное накопление, рост производительности труда, инвестиционную активность в реальном секторе экономики, рост предпринимательской активности.

Список использованных источников:

1. Миняйло А. Фискальная политика / А. Миняйло, В. Миняйло // Финансовый директор. – 2008. – №9. – С. 40-46.
2. Кушнир И. В. Мировая экономика. Электронный ресурс – [Режим доступа]: <http://be5.biz/ekonomika2/002/ukraine.htm>
3. Закон Украины № 2181 «О порядке погашения обязательств плательщиков налогов перед бюджетами и государственными целевыми фондами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>
4. Доходы и расходы населения Украины за период с 2004 по 2012 гг. Публикация документов Государственной Службы Статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukrstat.org/operativ/operativ2013/gdn/dvn/dvn_r/dvn0113_r.html
5. Уровень налогов и сборов в странах мира. Электронный ресурс – [Режим доступа]: <http://mostinfo.su/ekonomika/220-uroven-nalogov-i-sborov-v-stranah-mira.html>
6. Ільяшенко В. А. Податкова політика в системі регулювання соціально-економічного розвитку держави / Ільяшенко В. А. // Економічна наука. – 2013. – №8. – С. 23-24.
7. Д. А. Бондаренко Проблемы фискальной политики и ее упрощения как фактор оптимизации деятельности малых и средних предприятий в Украине / Д. А. Бондаренко // Економіка та держава. – 2013. – №8. – С. 99-103.
8. Карпуньо І.А. Фискальная политика: сущность, особенности, проблемы в современной Украине / И.А.Карпуньо // Бизнес Информ. – 2009. – №11. – С. 51-53.
9. Сунцова О.О. Фінансові методи в регулюванні економічного розвитку країни / Сунцова О.О. // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №2. – С. 29-33.
10. Нікітенко Д.В. Сутність фіскальної політики як інструмента державного регулювання економіки / Д.В.Нікітенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 6 (37). – С. 35-41.
11. Нікітенко Д.В. Про актуальні проблеми фіскальної політики України у сфері підприємництва / Нікітенко. Д.В. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №4. – С. 38-42.

Рецензент Чаусовський А.М.

УДК 330.147:336.71

Корецька Н. І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

**ПРОЦЕС КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ:
ОЦІНКА ТА СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ**

У статті з метою оцінки ступеня консолідації в банківській системі України, її тенденцій та визначення рівня ринкової влади банків досліджено процес концентрації ринку банківських послуг України за допомогою індексу Херфіндала-Хіршмана.

Ключові слова: концентрація, банківська система, банківські установи, ринкова частка, індекс Херфіндала-Хіршмана.

Korecka N.I.

**ПРОЦЕС КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ:
ОЦІНКА ТА СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ**

In the article to assess the extent of consolidation in the banking system of Ukraine, its trends and to determine the level of market power of the banks in the process of concentration of the banking services market of Ukraine the Herfindahl-Hirschman index.

Keywords: concentration, the banking system, banking institutions, market share, the Herfindahl-Hirschman index.

Корецкая Н. И.

**ПРОЦЕС КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ:
ОЦІНКА ТА СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ**

В статті с целью оценки степени консолидации в банковской системе Украины, ее тенденций и определения уровня рыночной власти банков исследован процесс концентрации рынка банковских услуг Украины с помощью индекса Херфиндала-Хиршмана.

Ключевые слова: концентрация, банковская система, банковские учреждения, рыночная доля, индекс Херфиндала-Хиршмана.

Постанова проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ефективність функціонування банківських установ є необхідною умовою сталого розвитку економіки. А це вимагає від керівництва банків швидко реагувати на зміни, бути відкритими для зовнішнього середовища, здійснювати якісні перетворення у внутрішньому середовищі, постійно удосконалювати чи створювати нові технології, банківські послуги та продукти. Таке бажання забезпечити собі міцне та стабільне становище на ринку банківських послуг задля максимально повного задоволення різноманітних потреб клієнтів та отримання найбільшого прибутку сприяє загостренню конкурентної боротьби між учасниками цього ринку, а отже, призводить до підвищення рівня ринкової концентрації. А оскільки процес взаємодії і суперництва банків та фінансово-кредитних установ небанківського сектору може спричинити виникнення монополій на ринку банківських послуг, то обґрунтування основних аспектів ринкової концентрації в практичній площині є вкрай важливим та актуальним [1, с. 42].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню теоретичних засад розвитку і посилення процесів концентрації банківського сектору присвятили свої наукові праці вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: М. Алексєєнко, А. Анісимова, Е. Бернштам, В. Брітченка, А. Верніков, В. Гєєць, Р. Гриценко, У. Грудзевич, О. Дзюблюк, Н. Корецька, А. Лузанов, М. Люзняк, В. Міщенко, Е. Прусс, М. Савлук, В. Сухотеplий та інші. Проте ряд питань, пов'язаних із управлінням процесом концентрації ринку банківських послуг, розв'язання яких має важливе наукове і практичне значення, є опрацьованими недостатньо. Це стосується передусім комплексних досліджень впливу даного процесу на конкуренцію та стійкість банківської системи.

Цілі статті. Метою статті є: 1) аналітичне дослідження рівня концентрації (на основі індексів CR3, CR5, CR10 та Херфіндала-Хіршмана) і типу ринку банківських послуг України; 2) виявлення основних за рівнем ринкової сили конкурентів; 3) визначення позиції банківської установи на ринку банківських послуг з метою формування та реалізації стратегічних рішень задля підвищення ринкової влади та створення конкурентних переваг.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Функціонування банківської системи, її рівновага та динаміка забезпечуються діяльністю банківських установ та їх підрозділів.

Станом на 01.09.2013 р. в Україні було зареєстровано 180 банків (банківську ліцензію мали 178, з яких 1 (ПАТ «Родовід Банк») – мав ліцензію санаційного банку), у тому числі 2 державних (ПАТ Державний ощадний банк України) і ПАТ «Укрексімбанк») і 51 банк з іноземним капіталом (з них 21 – з 100% іноземним капіталом) [2].

Загальна діюча регіональна мережа банківського сектора на території України складає 242 зареєстрованих філії, 19454 відділення, 18 представництв вітчизняних банків (з них 8 – діяло за кордоном). Банківські точки продажів існують у всіх регіонах України, але найбільша їх кількість знаходиться в столиці і промислово розвинених регіонах. Так, у м. Києві було зосереджено 64,7% банків від їх загальної кількості, а у Дніпропетровській, Донецькій, Харківській та Одеська областях – 22,7%. Крім того, 91% банків-юридичних осіб зареєстровані у 6 регіонах України – м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Харківська та Львівська області, в той час як в 12 регіонах з 27 взагалі відсутні регіональні банки (рис. 1).

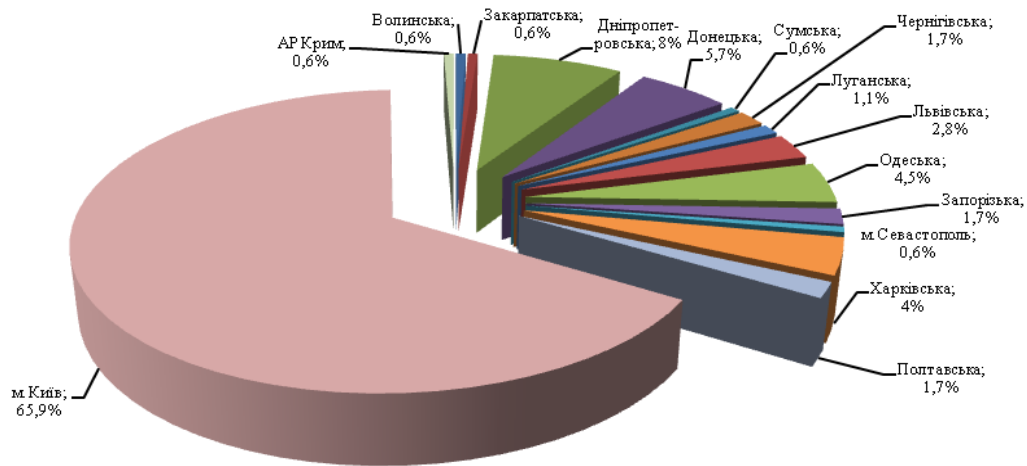


Рис. 1. Концентрація банківських установ-юридичних осіб в розрізі регіонів України, од.* (станом на 01.09.2013 р.)

складено на основі джерела: [3]

Така концентрація пояснюється насамперед тим, що зазначені регіони мають досить високий інвестиційний рейтинг. В той же час решта інших регіонів забезпечують населення банківськими послугами через мережу філій та відділень.

Загалом на ринку банківських послуг домінують кілька великих банків (ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрсиббанк», ПАТ «Укрсоцбанк»), на які припадає в сумі близько 41,23% всіх банківських активів.

На рис. 2, 3 подано концентрацію груп банків України за розміром основних показників – капіталу та активів.

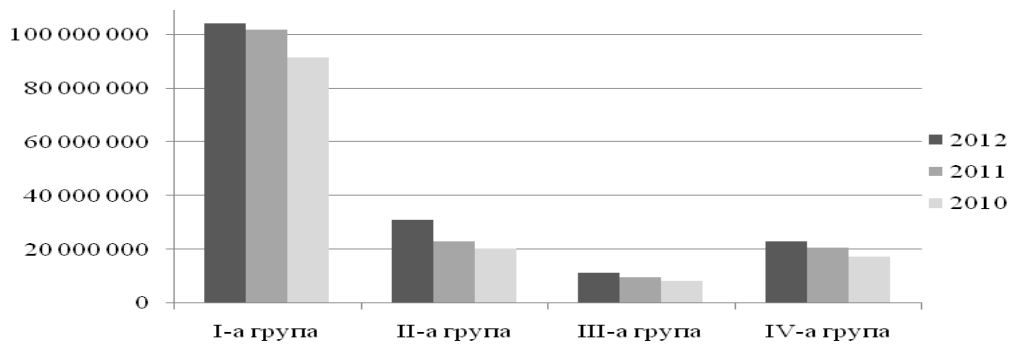


Рис. 2. Діаграма концентрації груп банків України за розміром капіталу за 2010–2012 рр., тис. грн.

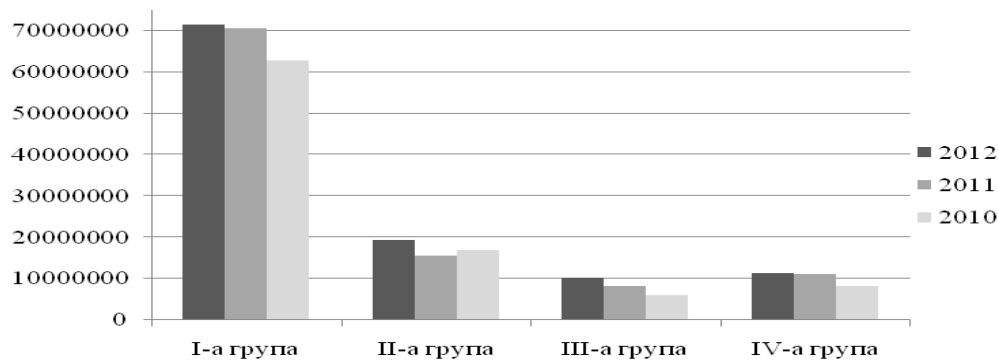


Рис. 3. Діаграма концентрації груп банківських установ України за розміром активів 2010–2012 рр., тис. грн.

Конкуренція на ринку банківських послуг України має значну специфіку і учасники ринку не зацікавлені розкривати реальний стан справ, способи залучення та утримання клієнтів. Внаслідок цього реальні масштаби і наслідки конкуренції неможливо визначити та проаналізувати.

За останні десятиліття було розроблено безліч різних методів аналізу та підходів до визначення рівня концентрації, основними з яких є [4, с. 54]:

- показники концентрації (структурний підхід): індекс О. Херфіндаля і А. Хіршмана (Herfindahl-Hirschman index – HHI) [5]; показник концентрації кількох найбільших фірм та інші методи в рамках теорії галузевих ринків;

- неструктурні методи: підхід Дж. Панзара і Дж. Росса [6], модель Т. Бреснахана [7; 8], модель Ф. Барруш і Л. Модешту [9] та інші методи в рамках нової емпіричної теорії галузевих ринків;

- методи оцінки ринкової влади (індекс Лернера [10]).

Показники концентрації не вимагають великого набору даних. І на практиці частіше використовуються такі коефіцієнти концентрації: ринкові частки трьох (CR3), п'яти (CR5) і десяти (CR10) провідних банків, а також індекс Херфіндаля-Хіршмана (HHI).

Індекс концентрації трьох (CR3), п'яти (CR5) і десяти (CR10) провідних банків банківських установ розраховується відповідно за формулами:

$$CR_3 = \sum_{i=1}^3 Y_i ; CR_5 = \sum_{i=1}^5 Y_i ; CR_{10} = \sum_{i=1}^{10} Y_i , \quad (1)$$

де Y_i – ринкова частка i -го банку.

З метою оцінки рівня монополізації галузі використовується такий показник як індекс Херфіндаля-Хіршмана (Herfindahl-Hirschman Index). Даний показник є індикатором рівня концентрації в банківському секторі. Розраховується за формулою [11]:

$$HHI = \sum_{k=1}^N \left(\frac{P_k}{P} \right)^2 , \quad (2)$$

де P_k – певний показник діяльності окремого банку, за яким здійснюється оцінка рівня монополізації ринку;

P – значення відповідного показника для всієї банківської системи;

N – кількість банків у банківській системі.

На відміну від коефіцієнта концентрації HHI характеризує не частку ринку, яка контролюється декількома найбільшими банками, а розподіл «ринкової влади» між суб'єктами ринку банківських послуг.

Загалом індекс Херфіндаля-Хіршмана є найбільш популярним індексом концентрації і вихідною точкою відліку для інших коефіцієнтів. Його називають індексом з повною інформацією (fullinformation index), оскільки він враховує особливості розподілу розмірів фінансово-кредитних структур. Індекс Херфіндаля-Хіршмана використовується з метою банківського нагляду, а також для аналізу структури банківського ринку.

Частка на ринку банківських послуг фактично належить першим двом сотням банків, контролюючим 92% ринку. Аналіз статистичних даних Національного банку України дозволив з'ясувати лідерів серед українських банків – банків I-ї групи.

Проаналізуємо рівень охоплення ринку банківських послуг банківськими установами за розміром капіталу та активів у 2012 р. (табл. 1).

Таблиця 3

Аналіз охоплення ринку банківськими установами України у 2012 р.
(за розміром капіталу та активів)

Банківські установи	Капітал		Активи	
	обсяги, тис. грн.	частка ринку, %	обсяги, тис. грн.	частка ринку, %
Банк I групи, всього	104384810	61,33	716233404	63,54
ПАТ КБ «ПриватБанк»	18300761	10,753	172428712	15,297
ПАТ «Укрексімбанк»	17856194	10,492	87948878	7,803
ПАТ «Державний ощадний банк України»	18118147	10,645	85995536	7,629
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	6346028	3,729	47694486	4,231
ПАТ «Промінвестбанк»	5273397	3,098	41318058	3,666
ПАТ «Укрсоцбанк»	7657085	4,499	38829858	3,445
ПАТ «ВТБ Банк»	4050855	2,380	34212327	3,035
ПАТ «Дельта Банк»	3010265	1,769	29842468	2,648
ПАТ «Перший Український Міжнародний Банк»	4214831	2,476	28229805	2,504
ПАТ КБ «Надра»	4029926	2,368	27684454	2,456
ПАТ «Дочірній Банк Сбербанку Росії»	3100593	1,822	27025933	2,398
ПАТ «Укрсиббанк»	2628830	1,545	25888436	2,297
ПАТ «Альфа-Банк»	4099882	2,409	25588815	2,270
ПАТ Банк «Фінанси та кредит»	1883466	1,107	22548400	2,000
ПАТ «Укргазбанк»	3814550	2,241	20997238	2,93
Банки II, III, IV груп	65811452	38,67	410945975	36,46
ВСЬОГО	170196262	100,00	1127179379	100,00

сформовано за даними офіційного сайту Національного банку України [2]

Базуючись на даних, наведених у табл. 1, проведемо розрахунки індексу концентрації трьох, п'яти, десяти найбільших банків України та індексу Херфіндаля-Хіршмана з метою визначення рівня ринкової влади банків та рівня концентрації ринку банківських послуг, його тенденцій розвитку.

Згідно формул(1) здійснимо розрахунки за основними показниками діяльності банків та зведемо їх у табл. 2.

Таблиця 2

Рівень концентрації ринку банківських послуг
при різній кількості банківських установ України за 2010–2012 рр.

Номер банку	за розміром капіталу	за розміром активів	Номер банку	за розміром капіталу	за розміром активів	Номер банку	за розміром капіталу	за розміром активів
	CR3	CR3		CR5	CR5		CR10	CR10
	2012	2012		2012	2012		2012	2012
	31,89	30,729	1	38,717	38,626	1	52,849	52,714
						0		

З даних табл. 2 видно, що значення індексу концентрації для 3-х банків за обсягом капіталу у 2012 р. становило 31,89%, що є досить високим з точки зору теорії охоплення ринку. Щодо концентрації обсягу капіталу в 5-ти та 10-ти банківських установах України, то у 2012 р. їх частка становила відповідно 38,717% і 52,849%. Значення індексу

концентрації для 3-х банків-лідерів за активами у 2012 р. становило 30,729%; для 5-ти банків – 38,626%; для 10-ти банків – 52,714%. Така ситуація характеризувалася зміною часток банків за обсягом активів та їх зміною в рейтингу українських банків.

Варто зазначити, що у 2012 р. відбулося зменшення часток найбільших банків і зміна в трійці лідерів, коли замість ПАТ «Укресімбанк» та ПАТ «Державний ощадний банк України» в лідери вийшов ПАТ КБ «ПриватБанк», а ПАТ «Укресімбанк», який у 2010 р. та 2011 р. займав I позицію – отримав 3 місце в рейтингу банків за активами.

Протягом 2010–2012 рр. лідером за обсягом активів був ПАТ «ПриватБанк» і його значення перевищувало обсяги активів останнього банку I-ї групи (ПАТ «Укргазбанк») в 8,2 рази.

Значення індексу концентрації для 3-х найбільших банків України означає: за умови, якщо $CR_3 < 45\%$, то рівень банківського ринку вважається відносно низькоконцентрованим; за умови, якщо $45\% < CR_3 < 70\%$, то рівень концентрації ринку банківських послуг вважається середньоконцентрованим; за умови, якщо $CR_3 > 70\%$, то – висококонцентрованим. Щодо значення індексів концентрації CR_5 та CR_{10} , то якщо частка п'яти (або десяти) найбільших вітчизняних банків на ринку банківських послуг складає менше 40%, то такий ринок характеризується низькою концентрацією та наявністю вільної конкуренції; якщо від 40% до 60%, то – середньою концентрацією і монополістичним видом конкуренції; якщо від 61% до 80%, то – високою концентрацією та олігополістичною конкуренцією; якщо більше 80%, то ринок банківських послуг характеризується дуже високою концентрацією та вказує на наявність монополії.

Отже, з проведених розрахунків і даних табл. 2 бачимо, що у 2012 р. ринок банківських послуг за розміром активів та капіталу 3-х найбільш банків України був низькоконцентрованим; а за розміром активів та капіталу 5-ти (або 10-ти) найбільш банків України був переважно помірно концентрованим з монополістичним видом конкуренції.

Відповідно до формули (2) визначимо індекс Херфіндаля-Хіршмана у 2012 р. за розміром капіталу та активів та зведемо дані в табл. 3.

Таблиця 3

Рівень концентрації ринку банківських послуг (за індексом Херфіндаля-Хіршмана) при різній кількості банківських установ України у 2012 р.

Кількість банківських установ	Капітал	Активи
3	0,033902	0,03531
5	0,036252	0,038444
10	0,040597	0,042483

Індекс Херфіндаля-Хіршмана може мати значення від 0 до 1 і залежно від його рівня встановлена така шкала градації рівня концентрації: 1) 0 – мінімальна концентрація; 2) від 0 до 0,1 – низький рівень концентрації; 3) від 0,1 до 0,18 – середній рівень концентрації; 4) понад 0,18 – високий рівень концентрації. У разі наявності на ринку одного банку, тобто повної монополії індекс Херфіндаля-Хіршмана буде дорівнювати 1 [11].

На базі виконаних розрахунків можна оцінити рівень концентрації ринку банківських послуг. Так, у 2012 р. ринок банківських установ I-ї групи як за розміром капіталу, так і за розміром активів був низькоконцентрованим, оскільки значення ННІ знаходилося відповідно в межах 0–0,1. Загалом, на основі значень коефіцієнтів концентрації (CR) та індексу Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) визначено, що ринку банківських установ I-ї групи характерний низькоконцентрований тип.

Формально коефіцієнти концентрації та індекс Херфіндаля-Хіршмана свідчать про конкурентний характер відносин між банківськими установами, оскільки частка перших трьох, п'яти, десяти банків є цілком прийнятною, щоб не вважати цей ринок монополізованим. Проте офіційні показники навряд чи відображають реальну картину на ринку.

Це вимагає зміни конкурентних стратегій діяльності банківських установ з метою збереження зайнятих позицій в банківській системі, з однієї сторони, а з іншої – націленості на створення і випуск на ринку банківських послуг нових банківських продуктів.

В основу побудови стратегічної матриці концентрації ринку банківських послуг покладемо підхід чотирьох станів: слабкість, нежиттєздатність, домінування та деградація. В якості параметрів пропонується використовувати дві групи показників: 1) ринкова результативність діяльності банку (частка активів) та результативність діяльності 10 банківських установ – лідерів (частка активів); 2) рівень концентрації банку на ринку послуг 10 банків-лідерів і рівень концентрації 10 банків-лідерів на ринку банківських послуг країни за індексом Херфіндаля-Хіршмана. При такому підході поле матриці буде утворено чотирма осями, дві з яких відносяться безпосередньо до діяльності банку і визначають рівень його концентрації на ринку та ефективність функціонування щодо інших учасників, а дві інші – рівень концентрації ринку послуг банківських установ I-ї групи та ефективність його розвитку (рис. 4).

		Частка активів ринку банківських послуг							
		низька		середня				висока	
Рівень концентрації ринку банківських послуг	високо-концентрований	1	0,25	0,5	0,25	1	Ринкова частка банку		
	середньо-концентрований	позиція нежиттєздатності		позиція домінування		0,18			
низько-концентрований	0,1	позиція деградації		позиція стабільності		0,1			
0	0,25						0,5	0,25	0
							низька		середня

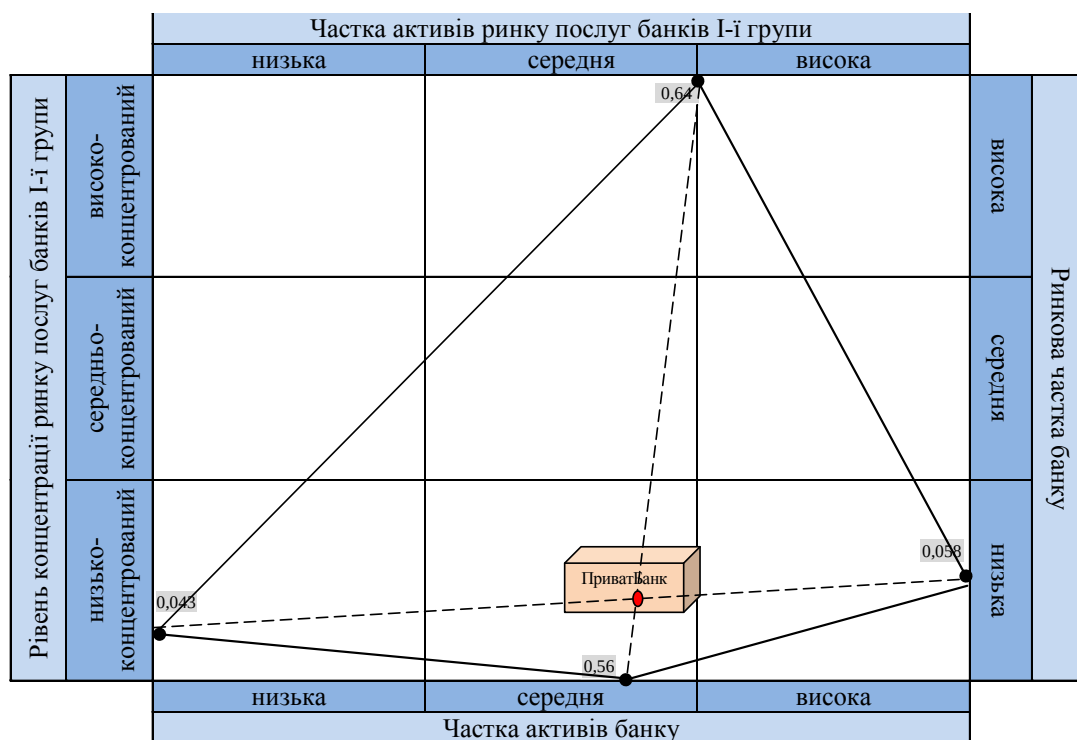


Рис. 5.

Матриця концентрації ПАТ «ПриватБанк» (за результатами 2012 р.)

Концентрація ПАТ «ПриватБанк» співпала з позицією стабільності. Отже, банк займає свою нішу на ринку банківських послуг, здійснює ефективну діяльність поряд з іншими банками – лідерами.

Запропонована стратегічна матриця, на наш погляд, має ряд позитивних якостей: 1) параметри для побудови матриці не вимагають трудомістких розрахунків; 2) враховує як характеристики самого банку, так і ринку банківських послуг в цілому; 3) є об'єктивною та легкою у побудові.

Висновки. Отже, в сучасних умовах на стійкість банківської системи в цілому та функціонування банківських установ зокрема впливає рівень концентрації ринку банківських послуг, оскільки, з одного боку, впливає на динаміку ринку, стимулює залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів, а отже є суттєвим фактором успішного технологічного оновлення економіки, а з іншого – призводить до формування монополій на ринку. Тому в умовах фінансової глобалізації дослідження закономірностей концентрації банківського сектора і його структури є особливо актуальним і необхідним.

Список використаних джерел:

- 1.Корецька Н. І. Концентрація банківського сектору України / Н. І. Корецька // 36. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 10 (37). – Ч. 5. – Луцьк: ЛНТУ, 2013. – 144 с. – С. 74–79.
- 2.Основні показники діяльності банків України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
- 3.Бюлетень Національного банку України. – 2013. – №9 (246).
- 4.Анисимова А. И.,ВерниковА. В. Структура рынка банковских услуг и ее влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) / А. И. Анисимова,А. В. Верников // Деньги и кредит. – 2011. – №11. – С. 53–62.
- 5.Hirschman A. The paternity of an index / A. Hirschman // American EconomicReview. – 1964. – № 54 (5). – P. 761.
- 6.Panzar J., Rosse J. Testing for 'monopoly' equilibrium / J. Panzar, J. Rosse // Journal of Industrial Economics. – 1987. – № 35 (4). – P. 443–456.
- 7.Bresnahan T. The oligopoly solution concept is identified / T. Bresnahan // Economic Letters. – 1982. – № 10 (1–2). – P. 87–92.
- 8.Bresnahan T. Empirical studies of industries with marketpower / T. Bresnahan. – Handbook of Industrial Organization. – 1989. – Vol. 2. – P. 1012–1055.

9. Barros F., Modesto L. Portuguese banking sector: Amixed oligopoly? / F. Barros, L. Modesto // International Journal of Industrial Organization. – 1999. – № 17 (6). – P. 869–886.
10. Lerner A. P. The concept of monopoly and the measurement of monopoly power / A. P. Lerner // The Review of Economic Studies. – 1934. – № 1 (3). – P. 157–175.
11. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
12. Остролуцький М., Мельник Т. Концентрація банківського сектору: оцінка та аналіз / М. Остролуцький, Т. Мельник / Вісник Національного банку України. – травень. – 2012. – С. 35–39.
13. Герасимчук З. В., Корецька Н.І. Територіальна організація банківської системи регіонів України: оцінка та стратегії забезпечення її раціональності: Монографія / З. В. Герасимчук, Н. І. Корецька. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – 312с.
14. Загорная Т. О. Влияние структуры отраслевого рынка на адаптивное развитие предприятия / Т. О. Загорная // Маркетинг і менеджмент інновацій – № 1. – 2012. – С. 201–208.

Рецензент Різник Н.С.

УДК 336.71

Клімова О.І., к.е.н.

Донецький державний університет управління

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ НЕСТІЙКОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА

У статті досліджено особливості регіонального банківського сектору, які впливають на визначення рівня його нестійкості. Встановлено, що рівень нестійкості регіонального банківського сектору знижується, коли всі банки у регіоні мають більше ліквідних активів, є краще капіталізованими та регіональний банківський сектор є більш конкурентоспроможним.

Ключові слова: нестійкість, регіон, банківський сектор, криза, особливості, ліквідність, капіталізація.

Klimova O.I.

THEORETICAL APPROACHES TO SUBSTANTIATION OF A REGIONAL BANKING SECTOR INSTABILITY

Features of a regional banking sector, which affect the estimation of its instability level investigated in the article. The level of a regional banking sector instability declines, when all banks in the region have more liquid assets, are better capitalized and regional banking sector is more competitive.

Keywords: instability, region, banking sector, crisis, characteristics, liquidity, capitalization.

Климова Е.И.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ НЕУСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В статье исследованы особенности регионального банковского сектора, влияющие на определение уровня его неустойчивости. Установлено, что уровень неустойчивости регионального банковского сектора снижается, когда все банки в регионе имеют больше ликвидных активов, лучше капитализированы и региональный банковский сектор является более конкурентоспособным.

Ключевые слова: неустойчивость, регион, банковский сектор, кризис, особенности, ликвидность, капитализация.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Банкам належить пріоритетна роль у мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання, в спрямуванні необхідних обсягів грошових капіталів у найприбутковіші галузі економіки, що в кінцевому результаті приводить до підвищення матеріального добробуту населення країни. Так, загальний стан економіки країни свідчить про активність діяльності банків. Проте не варто забувати й те, що належний стан банків підтверджує економічний розвиток суспільства у цілому [2, с. 4].

Нестабільність банківського сектора, яка переростає у кризи, призводить до порушення нормального функціонування економіки та дестабілізує соціальну й політичну ситуацію в регіоні та країні. Звідси виходить, що роль банківського сектора в економіці має першочергове значення та питання його стабільного функціонування й розвитку завжди є актуальним.

Банки можуть стикатися з потрясіннями як з боку власних активів, так і з боку зобов'язань. Потрясіння, що спочатку впливають на одну організацію, можуть стати системними та охопити місцеву економіку в цілому. Банківська діяльність передбачає, що потрясіння, які зачіпають конкретний банк у тому чи іншому регіоні, можуть впливати не тільки на місцеву реальну економіку, але також і на фінансовий сектор і реальну економіку інших регіонів і всієї країни. Фінансова криза 2007–2009 років показала, що країна з нестійким банківським сектором може викликати нестійкість фінансових секторів інших країн через транскордонні зв'язки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема стійкості банківської системи й банків була об'єктом досліджень Ф. Аллена [6], В.В. Ачар'ї [5], Л. Белих, Р. Де Хааса [9], О. Дзюблюка [2], В. Живалова, Т. Зверькової [3], С. Ільова, Г. Камінської [11], Л. Лівена [12], Р. Михайлюк [2], А. Мороза, В. Новікова, К. Рейнхарта [14], М. Савлука, А. Тарасевич, Г. Фетісова та інших вчених. Проте до цих пір дослідження були зосереджені переважно на визначенні стійкості окремих банків або стійкості банківського сектора окремих країн, тоді як нестійкість банків на рівні регіону та регіонального банківського сектора зокрема залишається поза межами досліджень.

Цілі статті. Метою статті є дослідження детермінант нестійкості регіонального банківського сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Банківський сектор регіону – це територіально розташоване структурне об'єднання регіональних та іншорегіональних банків, що є структуроутворюючою системою економічного комплексу регіону та служить основою формування фінансового ринку регіону й відтворюючого процесу регіональної економіки [3, с. 38].

Пруденціальне регулювання банківського сектора є, безсумнівно, найголовнішою метою політики фінансових регуляторних органів через велику вартість нестабільності банківського сектора. Гарвардські економісти К. Рейнхарт і К. Рогофф встановили, що банківські кризи пов'язані з глибоким зниженням обсягів виробництва та зайнятості (безробіття у середньому зростає на 7 відсоткових пунктів, обсяги виробництва в середньому падають на 9 відсотків) [14]. Отже, глибоке розуміння першопричин системної банківської кризи є, перш за все, викликом для обачної діяльності фінансових регуляторних органів.

Для складних економічних систем, якою є банківський сектор, стійкість означає, що при виникненні збурення, яке невеликою мірою виводить систему із стану рівноваги, система буде намагатися відновити попередній стан. Тобто під стійкістю розуміють здатність системи повернутися у врівноважений стан у випадку, якщо вона була виведена з нього. Іншому варіанту, тобто коли система не здатна повернутися до стану рівноваги, відповідає нестійкість стану й системи [4].

Використовуючи методологію американських вчених К. Бає, Г.А. Керолій та Р.М. Штульца, під нестійкістю регіонального банківського сектора будемо розуміти наявність сукупних збитків у показниках банківської діяльності регіону в певний момент часу. Такі сукупні збитки К. Бає, Г.А. Керолій та Р.М. Штульц називають «взаємоперевищеннями». Більша кількість взаємоперевищень пов'язана з часом, коли відбуваються фінансові кризи. Це підтверджує, що рівень нестійкості пов'язаний зі стресовими періодами у банківському секторі. Банківський сектор регіону тим більш нестійкий, чим більше взаємоперевищень у момент часу, адже це означає, що все більше банків регіону одночасно стикаються з негативними потрясіннями [7].

У науковій літературі досліджуються різні дисбаланси, що можуть призводити до нестійкості банківського сектора [10]. Треба визнати, що, незважаючи на те, що кожна ситуація є унікальною, в основі вони мають багато спільного у поведінці ряду економічних змінних та особливостях банківського сектора. Зосередимо увагу на поведінці банківського сектора в цілому, тому що те, що здається мікрорівнем, може бути досить нестійким і некоректним на макрорівні. Американський вчений-економіст В.В. Ачар'я моделює системний ризик, що впливає із співвідношення банківських доходів та активів. Він стверджує, що обмежена відповідальність банків і наявність негативного впливу неплатоспроможності одного банку на економічний стан інших банків породжує стимул до системного переміщення ризиків, коли всі банки спільно розпоряджаються інвестиціями, тим самим збільшуючи сукупний загальноекономічний ризик. Регуляторні механізми, такі як політика закриття банків і встановлення вимог щодо достатності капіталу, що зазвичай базуються на ризиках окремих банків, не зменшують стимулів до сукупного переміщення ризиків і фактично підкреслюють системний ризик [5].

Особливостями регіонального банківського сектора є ліквідність, капіталізація, концентрація, диверсифікація, присутність філій іноземних банків і вітчизняних банків інших регіонів, залучення ресурсів корпоративних клієнтів. Необхідно проаналізувати, як вищенаведені особливості впливають на рівень нестійкості регіонального банківського сектора, окрім того, що вони регулюють регіональні макроекономічні показники.

Банки забезпечують ліквідність як своїм вкладникам, так і кредиторам. Банки підтримують необхідний рівень ліквідності для того, щоб витримати «нормальні» відтоки ліквідності від своїх клієнтів. Американські вчені-економісти Ф. Аллен і Д. Гейл моделювали регіональні банки, які стикалися з порушеннями ліквідності у результаті того, що споживачі були не впевнені в тому, де вони будуть споживати [6]. Коли банкам не вистачає власних ліквідних активів, вони звертаються до міжбанківського ринку або до Національного банку України. Отже, ліквідність на міжбанківському ринку служить першою лінією захисту від порушень ліквідності. З точки зору макроекономічних перспектив банкам слід підтримувати адекватні рівні ліквідності для поглинання її порушень банківським сектором. Підвищення рівня ліквідності регіонального банківського сектора посилює його стабільність. Крім того, ліквідність регіонального банківського сектора сприяє вирішенню проблем узгодження дій на міжбанківському ринку та підвищенню фінансової стабільності. Тому ми передбачаємо, що ліквідність регіонального банківського сектора виступає як буфер проти порушень ліквідності. У даному випадку мається на увазі вузьке значення ліквідності, що включає відношення готівкових коштів та їх еквівалентів до сукупних активів.

За інших рівних умов більш капіталізований банківський сектор має бути більш стабільним, бо більша капітальна база виступає опорним елементом проти неплатоспроможності. Американські вчені-економісти Ф. Аллен і Д. Гейл стверджують, що вища капіталізація банківського сектора допомагає у зменшенні можливих негативних наслідків неплатоспроможності окремих банків у країні або регіоні [6]. Тобто регіони з більш високим рівнем сукупного банківського капіталу проявлятимуть більш низький рівень нестійкості регіонального банківського сектора.

На нестійкість банківського сектора також впливають і вимоги щодо достатності капіталу. Так, з метою стимулювання банків до підвищення їх капіталізації і таким чином нейтралізації ризиків для вітчизняної банківської системи та підвищення її стійкості Національний банк України розробляє постанову, яка передбачає перегляд правил розрахунку нормативу достатності капіталу (H2). При розрахунку показника за новими правилами буде також враховуватись операційний ризик банку: дозволених за ризиками активів буде включена сума у розмірі 15% від середнього значення чистого

доходу банків за останні три роки. Дана сума буде покривати операційні ризики банків [1].

Але дотримання вимог до капіталу на рівні банку недостатньо для того, щоб запобігти системній кризі. Пруденціальне регулювання, розроблене лише на рівні самих банків, не включає системний ризик взаємозалежних портфельних позицій у банківському секторі або ефекту доміно від міжбанківських кредитів. Ситуація під час фінансової кризи 2007 – 2009 років є свідченням того, що провідні зарубіжні фінансові установи, такі як банк NorthernRock, банк BearStearns, корпорація LehmanBrothers, потерпіли краху, незважаючи на те, що вони мали адекватні коефіцієнти капіталу. Отже, для визначення рівня нестійкості регіонального банківського сектора слід розраховувати сукупний капітал регіонального банківського сектора (тобто його капіталізацію), а не зосереджуватись на капіталі кожного банку окремо.

Відносини між конкуренцією та фінансовою стійкістю є складними. Теорія «конкуренція – нестійкість», заснована на ідеї привілеї (вартості франшизи), стверджує, що посилення банківської конкуренції поступово руйнує ринкову владу, веде до збільшення банківських ризиків. Навпаки, теорія «конкуренція – стабільність» передбачає, що посилення ринкової влади на кредитному ринку може призвести до більш високих банківських ризиків, оскільки моральний ризик позичальника посилюється, коли банки збільшують процентні ставки по кредитах. Концентрація впливає лише на невелику кількість крупних фінансових установ, які здійснюють більш ризиковану діяльність. Навіть якщо ринкова влада на кредитному ринку впливає на ризикованість кредитних портфелів, сукупні банківські ризики не збільшаться, якщо банки захищають вартість франшизи шляхом збільшення власного капіталу або застосовують інші методи мінімізації ризиків. Деякі вчені зазначають, що існує U-образна залежність між конкуренцією та ризиком неплатоспроможності банку: позиція «конкуренція – стабільність», як правило, домінує на монополістичних ринках, тоді як «конкуренція – нестійкість» – на конкурентних ринках [13]. З точки зору географічного масштабу оцінки конкуренції рівень конкуренції в регіоні може бути більш релевантним статистичним показником, аніж рівень конкуренції у країні.

Диверсифікація банківської діяльності може покращити або, навпаки, погіршити банківську стабільність. Наприклад, фінансова конгломерація дозволяє банкам відійти від традиційних для комерційних банків видів діяльності та пропонує широкий спектр фінансових інструментів відповідно до потреб своїх клієнтів. Деякі вчені застосовують поняття «дисконт диверсифікації», яке означає, що фінансові конгломерати мають більш низьку ринкову вартість, ніж вони могли б мати, якщо такі конгломерати розділити на фінансових посередників, які спеціалізуються на окремих видах діяльності [12]. Інші вчені зазначають, що рівень нестійкості банківського сектора підвищується, коли банки займаються нетрадиційними видами діяльності. Оскільки процентні доходи є менш ризикованими, ніж інші види доходів, спеціалізація на традиційних видах діяльності знижує системний банківський ризик. Незважаючи на те, що диверсифікація може зменшити ризики на рівні банків, з точки зору фінансової системи вона може збільшити ймовірність системної кризи через те, що банківська диверсифікація стає більш схожою.

Присутність філій іноземних банків і вітчизняних банків інших регіонів може по-різному впливати на нестійкість регіонального банківського сектора. З одного боку, для деяких регіонів більша присутність іноземних банків і вітчизняних банків інших регіонів веде до підвищення ефективності банківської діяльності та конкуренції у фінансових секторах таких регіонів. До того ж окремі властивості регіонального банківського сектора впливають на ефективність діяльності філій іноземних банків і вітчизняних банків інших регіонів. Зокрема, діяльність філій іноземних банків і вітчизняних банків інших регіонів є більш ефективною, коли їх головні банки розміщені відповідно у розвинених країнах і розвинених регіонах України, а у регіоні, в якому вони здійснюють свою діяльність, регулювання банківської діяльності є відносно слабким. З іншого боку, філії іноземних банків і вітчизняних банків інших регіонів

можуть негативно впливати на банківський сектор регіону, коли вони потерпають від різного роду потрясінь і передають їх з однієї країни до іншої та з одного регіону до іншого.

Структура залучення ресурсів у банках може відігравати важливу роль у стійкості фінансового сектора. Ресурси корпоративних клієнтів можуть бути менш стабільним джерелом фінансування. Так, наприклад, канадські банки, які менше залежали від ресурсів корпоративних клієнтів, були більш стабільним джерелом кредитування під час кризи 2007 – 2009 років. Англійський та нідерландський економісти Р. Де Хаас та І. Ван Лелівельд зазначають на диференційованому впливі ресурсів корпоративних клієнтів до й під час кризи 2007–2009 років. Якщо до кризи більша залежність від ресурсів корпоративних клієнтів дозволяла подавляти потрясіння, протилежна ситуація склалась під час кризи, коли ресурси роздрібних клієнтів стали більш стабільним джерелом фінансування [9].

Поряд із особливостями регіонального банківського сектора суттєву роль у визначенні рівня його нестійкості відіграють регіональні макроекономічні показники. Так, збільшення капіталу приводить до зниження рівня нестійкості банку, але лише коли рівні капіталу вище порогових значень для показників за капіталом. Щодо впливу банківської конкуренції, то у регіоні має зберігатись принцип «конкуренція – стійкість», тобто збільшення конкуренції у банківській сфері значною мірою зменшує можливість наявності надвисоких сукупних збитків. У тих регіонах, де функціонує велика кількість іноземних банків, більша присутність останніх веде до зниження рівня нестійкості регіонального банківського сектора.

Для визначення рівня нестійкості регіонального банківського сектора пропонується використовувати такі регіональні макроекономічні показники – нестійкості фондового ринку, зміни валютного курсу та рівня процентної ставки.

Зарубіжні дослідження свідчать, що показник нестійкості фондового ринку має негативне співвідношення з показником доходності акцій [8]. Відповідно до досліджень вищенаведених учених, більш високий рівень нестійкості відповідає більш високій вірогідності зриву ринку, що негативно впливає на доходність цінних паперів у цілому. Ще однією мотивацією до включення показника нестійкості фондового ринку в процесі визначення рівня нестійкості регіонального банківського сектора є те, що він впливає на прибутковість банку. Це відбувається шляхом підвищення ймовірності виникнення проблемних кредитів через підвищення показників фінансового левериджу, коли фондові ринки є нестійкими. Отже, можна передбачати, що підвищення нестійкості регіонального фондового ринку призведе до збільшення надвисоких сукупних збитків у банківській діяльності регіону.

Другим регіональним макроекономічним показником є зміна валютного курсу. Банки здійснюють операції з різними валютами. Емпіричні дані свідчать, що під час кризи валютний ризик підвищує рівень нестійкості банківського сектора [11].

Нарешті, режим грошово-кредитної політики, що проявляється у рівні процентних ставок, є найважливішим елементом для визначення рівня нестійкості банківського сектора. Жорстка грошово-кредитна політика в регіоні, як правило, негативно впливає на балансові показники банків. Таким чином, передбачається, що підвищення рівня процентних ставок збільшує вірогідність надвисоких сукупних збитків у банківській діяльності регіону.

Отже, підвищення нестійкості регіонального фондового ринку, падіння курсу національної валюти та зростання рівня процентних ставок підвищують рівень нестійкості регіонального банківського сектора. Проте зміни процентних ставок мають статистично незначення лише для визначення рівня нестійкості банківського сектора. Вони не впливають на нестійкість фондового ринку.

При виборі тієї або іншої концепції управління банківським бізнесом необхідно враховувати організаційні особливості регіонального банківського маркетингу. У процесі дослідження регіонального банківського сектора аналізується як економіка конкретного регіону, так і динаміка національної економіки в цілому, оскільки на території регіонів функціонують філії комерційних банків інших територіальних утворень. Результати аналізу повинні бути, по можливості, більш точними, тому що від

цього залежить вибір або коригування інноваційної політики в умовах недостатнього рівня стабільності. У зв'язку з обмеженістю ринку банківських послуг рамками регіону відповідальність співробітників регіональних банків, які здійснюють оцінку стабільності банківського сектора, набагато вище, тому що на основі отриманих ними результатів приймаються рішення, пов'язані з вкладанням коштів у проекти, від вибору яких, в остаточному підсумку, і залежить стабільність банківського сектора.

Висновки. Таким чином, рівень нестійкості регіонального банківського сектора зменшується, коли всі банки в регіоні мають більше ліквідних активів, є краще капіталізованими та регіональний банківський сектор є більш конкурентоспроможним.

Особливості банківського сектора, такі як підвищення ліквідності та збільшення капіталу, відіграють значну роль у поясненні нестійкості регіонального банківського сектора, допомагаючи її знижувати. Отже, уповноважені органи мають наглядати не тільки за банківським сектором регіону, а також і забанківськими секторами інших держав та регіонів України. Важливою є координація наглядової політики на регіональному рівні. Це може здійснюватися шляхом створення єдиного наглядового механізму на регіональному рівні.

Список використаних джерел:

1. Банковской системе Украины повысят устойчивость: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/economy/2013/10/09/934884.html>.
2. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: [монографія] / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 316 с.
3. Зверькова Т.Н. Региональные банки в трансформационной экономике: подходы к формированию концепции развития: [монография] / Т.Н. Зверькова. – Оренбург: Издательство «ООО «Агентство Пресса», 2012. – 214 с.
4. Нестійкість і нелінійність як джерело невизначеності економічних процесів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it.nubip.edu.ua/mod/resource/view.php?id>.
5. Acharya V.V. A Theory of Systemic Risk and Design of Prudential Bank Regulation / V.V. Acharya // Journal of Financial Stability. – 2009. – No5. – PP. 224 – 255.
6. Allen F. Financial Contagion / F. Allen, D. Gale // The Journal of Political Economy. – 2000. – No. 108. – PP. 1 – 33.
7. Bae K. A New Approach to Measuring Financial Contagion / K. Bae, G.A. Karolyi, R.M. Stulz // The Review of Financial Studies. – 2003. – No16. – PP. 717 – 763.
8. Brandt M.W. On the Relationship Between the Conditional Mean and Volatility of Stock Returns: A Latent Var Approach / M.W. Brandt, Q. Kang // Journal of Financial Economics. – 2004. – No72. – PP. 217 – 257.
9. De Haas R. Multinational Banks and the Global Financial Crisis: Weathering the Perfect Storm? / R. De Haas, I. Van Lelyveld: [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://www.ebrd.com/downloads/news/financial-crisis.pdf>.
10. Hartmann P. Asset Market Linkages in Crisis Periods / P. Hartmann, S. Straetmans, C. G. de Vries // The Review of Economics and Statistics. – 2004. – No86. – PP. 313 – 326.
11. Kaminsky G.L. Currency and banking crises - the early warnings of distress / G.L. Kaminsky. – The USA: International Monetary Fund, 1999. – 41 p.
12. Laeven L. Is There a Diversification Discount in Financial Conglomerates? / L. Laeven, R. Levine // Journal of Financial Economics. – 2007. – No85. – PP. 331 – 367.
13. Martínez-Miera D. Does Competition Reduce the Risk of Bank Failure? / D. Martínez-Miera, R. Repullo // Review of Financial Studies. – 2010. – No23. – PP. 3638 – 3664.
14. Reinhart C. The Aftermath of Financial Crises / C. Reinhart, K. Rogoff // American Economic Review. – 2009. – Vol. 99 (2). – PP. 466 – 472.

Рецензент Петенко І.В.

УДК 336.14: 336.143.232

Нечаюк І. Б., аспірантка

Державної навчально-наукової установи «Академії фінансового управління»

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ В ДЕРЖАВІ

У статті розглянуто наслідки та закордонний досвід боротьби з бюджетним дефіцитом. Визначено українську модель фіскального правила, враховуючи надбання світової фінансової науки, практики та євростандартів.

Ключові слова: бюджет, бюджетний дефіцит, державний бюджет, державні видатки, державні доходи, запозичення.

Nechayuk I.B.

THE WAYS OF OVERCOMING NEGATIVE CONSEQUENCES OF BUDGET DEFICIT IN THE STATE

The article deals with the effects of foreign experience and struggle with budget deficits. Ukrainian model defined fiscal rules, given the global financial achievements of science, practice and European standards.

Key words: budget deficit, state budget, government spending, government revenues, borrowing.

Нечаюк И.Б.

ПУТИ ПЕРОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА В СТРАНЕ

В статье рассмотрены последствия и зарубежный опыт борьбы с бюджетным дефицитом. Определена украинская модель фискального правила, учитывая достижения мировой финансовой науки, практики и евростандартам.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный дефицит, государственный бюджет, государственные расходы, государственные доходы, заимствования.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Світова фінансова наука неоднозначно підходить до оцінки наслідків впливу бюджетного дефіциту на соціально-економічні процеси у суспільстві. Тому, розглядаючи соціально-економічні наслідки бюджетного дефіциту, необхідно враховувати різні чинники та способи впливу дефіциту на розвиток економіки, соціальної сфери, рівень соціального захисту населення з урахуванням конкретних ситуацій. Зважаючи на такі підходи, наслідки можуть бути позитивними, негативними або взагалі наслідків може не бути. Проблематика подолання дефіциту державного бюджету залишається досить актуальною для України. Саме тому, бюджетний дефіцит характеризується перевищенням видатків державного бюджету над його доходами, що в майбутньому призводить до негативних наслідків в економіці країни, причинами якого виступають спад виробництва; зниження ефективності функціонування окремих галузей; несвоєчасне проведення структурних змін в економіці або її технічного переоснащення; інші фактори, що впливають на соціально-економічне становище країни [6].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам дослідження бюджетного дефіциту займаються багато відомих вітчизняних та російських економістів, серед яких: Азаров М., Гордєєва Л., Редіна Н., Самсонова К., Колеснікова Р, Білоусової Н., Федосова С, Опаріна С, Омелянович Л., Сафонові Л. та інші.

Цілі статті. Метою цієї статті є пошук альтернативних шляхів вирішення негативних наслідків зростання бюджетного дефіциту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Держава у своїй діяльності прагне до збалансованого розподілу видатків і доходів. Для того, щоб досягти цього необхідно мати чітко налагоджену систему управління бюджетом, яка змогла б забезпечити ефективне використання коштів.

Бюджетний дефіцит - це фінансове явище, що необов'язково відноситься до розряду надзвичайних подій. В сучасному світі немає держави, яка в ті чи інші періоди своєї історії не зіткнулася б з бюджетним дефіцитом.

Саме про позитивний вплив бюджетного дефіциту на економіку підтримував Дж. Кейнс. Розвиваючи теорію Дж. Кейнса, новокейнсіанці стверджували про необхідність збалансованого бюджету в часі, тобто потребу у заміні бюджетного дефіциту під час

війн і криз активним бюджетом під час економічних піднесень. Отже, дефіцит бюджету вважався антикризовим чинником. Після Другої світової війни кейнсіанські теорії застосовувалися практично всіма промислово розвинутими країнами, у результаті чого бюджетний дефіцит перетворився у вагомий інструмент фінансової політики, використовувався під час вирішення різнопланових завдань і зайняв важливе місце в теорії економічного зростання і в теорії циклічного регулювання економіки [5, с.156].

Переважає більшість теоретиків і практиків світу схиляються до думки, що бюджетний дефіцит має негативний вплив на соціально-економічні процеси у суспільстві. Дефіцит бюджету є причиною зниження ефективності податкової системи, послаблення стимулів до праці, підризу впевненості членів суспільства у майбутньому.

У більшості країн світу, у тому числі в Україні, бюджетні дефіцити набули хронічного характеру, що сприяло поглибленню фінансової нестабільності. Вони дають поштовх інфляційним процесам і відволікають значні обсяги фінансових ресурсів з приватного сектору. Неконтрольованість і зняття питання про бюджетне обмеження дефіциту є причиною погіршення фінансової дисципліни у країні та поглиблення фінансової безвідповідальності урядів [3, с.122]. Наявність хронічних бюджетних дефіцитів у світовій практиці свідчить про існування певного причинно-наслідкового механізму. Причинно-наслідкова діалектика бюджетних дефіцитів така. У першу чергу, бюджетний дефіцит впливає на скорочення обсягу заощаджень у загальнонаціональному масштабі, яке зумовлює зростання відсоткової ставки, меншу доступність кредитних ресурсів для приватного сектору [2].

У світовій практиці одним із найважливіших методів боротьби з хронічними дефіцитами, основним видом діяльності, спрямованої на зниження обсягів державного боргу, інфляції і досягнення сталого розвитку, було застосування спеціальних фіскальних правил. Це правила і процедури, за допомогою яких політичні діячі приймають рішення у сфері фіскальної політики стосовно величини і розподілу державних видатків і джерел їхнього фінансування (податкового чи боргового). Ці правила набувають форми законодавчих норм, процедур бюджетного процесу і цифрових задач (граничних показників).

У різних країнах фіскальні правила мають свої особливості. Усі правила можна об'єднати у певні групи.

1. Правила збалансованого бюджету, серед яких центральне місце займає "золоте правило" державних фінансів, що передбачає збалансованість поточних бюджетних доходів і видатків (застосовується у Німеччині, Японії, щодо місцевих бюджетів у США), циклічний бюджетний баланс (Нідерланди, Швейцарія), встановлення граничних розмірів частки бюджетного дефіциту у ВВП (країни Європейського Співтовариства).

2. Правила запозичень, щодо обмежень або заборони використання окремих джерел державних запозичень. Серед цих правил можна виділити: заборону внутрішніх державних запозичень (використовується у країнах з недостатньо розвинутими фінансовими ринками, наприклад в Індонезії), заборону державних запозичень у центрального банку (країни ЄС, США, Японія, Канада, Аргентина, Угорщина) або обмеження їхнього розміру у відсотках до минулорічних доходів чи видатків уряду (Бразилія, Єгипет, Марокко).

3. Боргові та резервні правила, які полягають у встановленні лімітів щодо акумулювання валового (або чистого) державного боргу у відсотках до ВВП (країни ЄС), а також пов'язані з формуванням спеціальних резервних фондів для запобігання фінансової кризи у несприятливі періоди, коли виникає необхідність підтримувати соціальні виплати на фоні зменшення доходів.

Однак у сфері фінансальних правил не має уніфікованих вимог. Кожна країна сама встановлює свої фінансові обмеження, враховує власні потреби й враховує особливості свого бюджетного процесу. У країнах ЄС, до якого прагне вступити Україна, правове регламентування бюджетного дефіциту включає:

- маастрихтські критерії;
- фінансові санкції за їх порушення;
- моніторинг з боку Єврокомісії (із застосуванням скоригованого дефіциту для своєчасного виявлення негативних тенденцій, а також для вжиття запобіжних заходів);
- процедуру надмірного дефіциту, за результатом якої можуть вживатися фінансові санкції до країн — порушників маастрихтських критеріїв.

Щодо України, то, на жаль, у вітчизняній економічній науці донедавна привілеював від'ємний погляд на бюджетний дефіцит. Він розглядався як вкрай від'ємна властивість, що характерна лише бюджетам розвинутих держав. В літературі стверджувалося, що в нашій економіці з її планомірним розвитком бюджетний дефіцит не є характерним. Вкрай негативні наслідки (фінансові, економічні, соціальні) величезного бюджетного дефіциту потребують здійснення системи заходів для його подолання, проведення активної фінансової політики, використання узвичаєних у світовій практиці методів боротьби з дефіцитом. Прагнення до рівноваги бюджетних доходів і витрат шляхом збалансованості державного бюджету - це сьогодні одна з головних задач [4].

Швидка ліквідація бюджетного дефіциту, не підкріплена реальними кроками в напрямку стабілізації самої економіки лише ускладнить і без того важку фінансову ситуацію в країні, створить непотрібні перешкоди на шляху гідного виходу з кризи.

Вагомим кроком у боротьбі за скорочення дефіциту бюджету в Україні може стати розроблення оптимальної моделі фінансового правила, яка б відповідала критеріям чіткості визначення, прозорості, адекватності, сумісності, простоти, гнучкості, обов'язковості виконання, підтримки з боку інших напрямів економічної політики. Без таких правил боротьба з бюджетним дефіцитом має хаотичний, нецілеспрямований і безсистемний характер. Українська модель фінансового правила, враховуючи надбання світової фінансової науки і практики і євростандартів, могла б розкрити такі позиції:

- вибір виду фінансового правила;
- постановку загальної мети введення фінансового правила;
- встановлення строків досягнення поставлених завдань (це потрібно для контролю ефективності дій фінансальних обмежень);
- визначення нормативно-правового інструменту, який закріпить правило і регламентуватиме його застосування (це може бути Конституція, закон тощо);
- деталізацію суб'єктів (органів державної влади, державного управління, місцевого самоврядування), а також операцій (окремих статей доходів, видатків, запозичення тощо) щодо яких застосовується фінанське правило;
- встановлення граничних значень для конкретних контрольних показників;
- умови відхилень від дотримання вимог, встановлених фінансальним правилом;
- чітке визначення стадії контролю за дотриманням правила (під час складання, затвердження, за фактом виконання бюджету);
- призначення суб'єктів контролю застосування фінансового правила;
- розроблення санкцій за порушення правила.

Відповідно до фінансальних правил щорічно у процесі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджету доцільно проводити комплекс тактичних заходів, пов'язаних зі збалансуванням бюджету, скороченням бюджетного дефіциту [10].

Слід зазначити, що проблема подолання дефіциту бюджету в Україні є однією з найважливіших і найсуперечливіших фінансових проблем. За даними Прогнозу Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [10] передбачається скорочення дефіциту державного бюджету з 1,6 відсотка ВВП у 2012 році до 1 відсотка у 2013 та 1,5 відсотка у 2014 році, що забезпечить помірковане зростання темпів державного боргу, яке не перевищуватиме темпи зростання ВВП. Утримання зазначеного рівня дефіциту планується досягти завдяки зростанню доходів бюджету та оптимізації бюджетних видатків.

В Україні боротьба із незбалансованістю бюджету розпочалася з прийняття Програми економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [8], нової редакції Бюджетного кодексу [1], прийняття Податкового кодексу [7], Закону України "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи" [9].

Висновки. Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що класичними напрямками скорочення дефіциту бюджету є збільшення доходів бюджету, зменшення його видаткової частини, зовнішні і внутрішні запозичення. Проте необхідно враховувати позитивні і негативні заходи застосування кожного з них та виробляти всередині кожного з цих інструментів ефективні заходи по стимулюванню зменшення дефіциту бюджету в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний дефіцит можна покрити – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.glavred.info/archive/2010/03/06/152604-2.html>;
2. Вплив світової кризи ліквідності на Україну та шлях до економічного відновлення. Міжнародного фонду Блейзера. Неофіційний переклад.
3. Дем'янишин В. Бюджетний дефіцит та його вплив на кризову ситуацію в Україні// Вісник Тернопільського державного економічного університету.- 2009.- №5.- С. 120-123;
4. Лещук В. Причини і наслідки формування бюджетного дефіциту в Україні[Електронний ресурс] / В. Лещук. – Режим доступу : <http://fem.sumdu.edu.ua/images/stories/conf/out/23.pdf>;
5. Машко А.І. Управління дефіцитом державного бюджету// Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.- 2010.- №5. Т.1.- С. 152-158;
6. Могилко Л.В./ Особливості фінансування дефіциту державного бюджету України в сучасних умовах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik/n8/22OFD.pdf>
7. Податковий кодекс України / Верховна Рада України – К.: ДП „ІВЦ ДПА України”, 2010. – 336 с
8. Програма економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua/c>
9. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: закон України від 08.07.2011 № 3668-VI/ Верховна Рада України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
10. Свереда Н. І. Основні проблеми та напрямки подолання бюджетного дефіциту в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.gusnauka.com>.

Рецензент Лютий І.О.

УДК 332.146.2

Поліщук В.Г., к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
Андріюк М.В., магістрант кафедри фінансів
Луцький національний технічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування та наповнення бюджетів місцевих громад. Визначено напрями вдосконалення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування населених пунктів в Україні. Розглянуто регіональні особливості наповнення бюджету місцевих громад.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи бюджету, місцеві органи самоврядування.

Polishchuk V., Andriyuk M.

REGIONAL FEATURES OF FILLING THE BUDGET OF LOCAL COMMUNITIES

The publication shall be considering the characteristics of the formation of budget revenues and local communities. The ways of improving the financial security of local government settlements in Ukraine, the strategic directions of reform process of local budgets in accordance with the principles of administrative-territorial reform in Ukraine. The regional characteristics of fiscal revenue of local communities are considered.

Keywords: local budgets, revenues, local governments.

Полищук В.Г., Андриук М.В.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА МЕСТНЫХ ОБЩЕСТВ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы об особенностях формирования и наполнения бюджетов местных общин. Определены направления совершенствования финансового обеспечения органов местного самоуправления населенных пунктов в Украине. Рассмотрены региональные особенности наполнения бюджета местных общин.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы бюджета, местные органы самоуправления.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Місцеві бюджети є основним інструментом, за допомогою якого місцева влада реалізує на практиці програму соціально-економічного розвитку регіону. Але механізм формування місцевих бюджетів є не ефективним, що підтверджується недостатньою кількістю фінансових ресурсів у місцевому бюджеті. Питання формування місцевих бюджетів населених пунктів пов'язане з адміністративною реформою, що має брати до уваги ознаки, взаємозв'язку процесів регіональної диференціації з територіальним розподілом ресурсів та врахування цих зв'язків у системному підході до подолання регіональної асиметрії з метою стійкого економічного розвитку, міжрегіональної взаємодії на основі поєднання підходів нових економічних теорій – економічної географії та інституціональної економіки.

Тому сьогодні для України особливо актуально постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і, що найголовніше, – доходів між різними ланками бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблеми формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні присвячені наукові роботи відомих вітчизняних учених І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, О.П. Кириленко, В.І. Кравченка, І.О. Луніної, І.Л. Сазонця, О.О. Сундової, І.Г. Ткачук, Ц.Г. Огонь, В.Я. Швеця, С.І. Юрія та ін.

Цілі статті. Із збільшенням функцій і завдань органів місцевого самоврядування зріс тягар їх фінансових проблем, зокрема, пов'язаних із нечітким розподілом компетенцій між різними рівнями державної та місцевої влади, а також недостатнім обсягом фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць. У структурі трансфертів зростає частка субвенцій, що свідчить про активізацію ручного управління та зниження рівня прозорості при наповненні місцевих бюджетів.

Метою статті є розробка стратегічних напрямів реформування процесу наповнення місцевих бюджетів відповідно до засад адміністративно-територіальної реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах обмеженості бюджетних та інших фінансових ресурсів у країні саме внутрішній потенціал територій слід вважати головним ресурсом їхнього розвитку. Забезпечення ефективного використання і подальшого нарощення ресурсного потенціалу регіонів має стати одним із головних пріоритетів діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого

самоврядування і територіальних громад. Сучасна адміністративно-територіальна реформа має бути спрямована на визначення основних напрямів, рівнів, етапів реформування територіальної організації влади в Україні та формування необхідної ресурсної бази місцевого та регіонального розвитку, забезпечення узгодженості та послідовності дій глави держави, органів законодавчої та виконавчої гілок влади, органів місцевого самоврядування щодо формування нової нормативно-правової основи місцевого самоврядування і виконавчої влади на місцях [1, с. 125].

Зважаючи на систему чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток України в сучасних умовах, а саме процеси глобалізації світових економічних відносин та європейської регіоналізації, пріоритетності інноваційного шляху розвитку, інформатизації суспільства, загострення міжнародної конкуренції, держава має застосовувати таку політику впливу на регіональний розвиток, яка б забезпечувала: створення та зміцнення єдиного економічного простору держави; гарантування унітарності та територіальної цілісності держави за умови відповідної економічної самостійності регіонів; раціональне поєднання загальнодержавних і місцевих інтересів на основі децентралізації та деконцентрації влади; зменшення міжрегіональних відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, у рівнях та якості життя населення; підвищення конкурентоспроможності регіонів на основі оптимального використання їх соціально-економічного потенціалу та геополітичного розташування; селективну підтримку депресивних (проблемних) територій та територій пріоритетного розвитку [2, с. 37].

Тобто, основний акцент адміністративно-територіальної реформи полягає у запровадженні нових інноваційних механізмів прийняття рішень, які б з'єднували державний, приватний і громадський сектори та переходу від управління, що ґрунтується на державно-адміністративному поділі, до просторового управління. Надати територіальним громадам України право на здійснення місцевого самоврядування через представницькі та виконавчі органи територіальних соціально-економічних утворень (муніципалітетів). Добровільне об'єднання територіальних громад має відбуватися за рішенням місцевих референдумів відповідних територіальних громад. Таке рішення є наданням згоди на створення спільних органів місцевого самоврядування, формування спільного бюджету, об'єднання комунального майна.

У зв'язку з тим, що місцеве самоврядування передбачає певний ступінь фінансової автономії, в Україні на нинішньому етапі розвитку виникла необхідність забезпечити справедливий розподіл фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів, ураховуючи повноваження органів місцевого самоврядування; гарантувати цим органам фінансування їхніх видатків; переглянути правові й адміністративні норми місцевого оподаткування, посилюючи таким чином вплив системи формування доходів місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток і поліпшення добробуту громадян України [3].

Важливе місце у формуванні бюджету місцевих громад займають податкові надходження. Так за попередні три роки у Волинській області спостерігалась наступна тенденція (див. рис. 1).

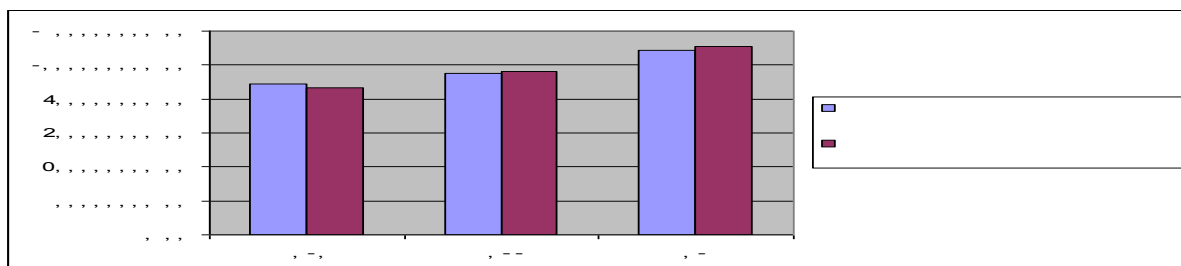


Рис. 1. Податкові надходження до бюджету Волинської області у 2010-2012 рр., грн.

В Україні спостерігається досить невелика частка надходжень до місцевих бюджетів від справляння місцевих податків та зборів, що є свідченням низького рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. Місцеві податки та збори не дають реального наповнення бюджетів територіальних громад: частка місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів становить менш як 5 %.

Досягнення мети державної регіональної політики України передбачає вирішення системи основних завдань державного регулювання розвитку регіонів, а саме: запровадження оцінки та аналізу внутрішнього соціально-економічного потенціалу кожного регіону, вироблення комплексних правових, організаційних, економічних та інших механізмів його ефективного використання; структурну перебудову на інноваційній основі економіки регіонів з урахуванням особливостей їх потенціалу; поетапне зменшення рівня територіальної диференціації економічного розвитку регіонів та соціального забезпечення громадян; застосування спеціальних механізмів державної підтримки розвитку депресивних (проблемних) територій; широкий розвиток підприємництва як головного фактора соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, підвищення зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів; зміцнення економічної інтеграції з використанням переваг територіального поділу і кооперації праці, що є одним з головних чинників підвищення конкурентоспроможності держави на міжнародних ринках[3, с. 30].

Особливості наповнення дохідної частини фінансів місцевого самоврядування різних країн і досі залишаються не систематизованими. Крім того, ці питання потребують подальших досліджень в умовах реформування місцевих бюджетів з урахуванням вже трансформованого податкового законодавства для формулювання положень, які на цьому етапі варто запозичити із зарубіжного досвіду для вдосконалення фінансування місцевого самоврядування в Україні.

Насамперед треба зазначити, що державний устрій є визначальним чинником для розподілу функцій між бюджетами всіх наявних в країні рівнів. У федеративних країнах, які характеризуються наявністю додаткової (субцентральної) ланки в бюджетній системі (бюджетів членів федерації), розподіл функцій між ланками бюджетної системи виражений сильніше, ніж в унітарних державах. Бюджети членів федерації несуть більше відповідальності за фінансування соціально-економічного розвитку регіонів країни (суб'єктів федерації). Принципи розподілу функцій між ланками бюджетної системи унітарних держав можуть досить суттєво відрізнятися. Так, наприклад, у Великобританії, Швеції, Нідерландах, Норвегії, Португалії, Люксембурзі більша частина соціально-економічних послуг населенню надається на місцевому рівні і фінансується з місцевих бюджетів. В Італії розподіл функцій між ланками бюджетної системи практично відсутній, і численні соціально-економічні послуги фінансуються з усіх рівнів бюджетної системи.

Види місцевих бюджетів у федеративних країнах визначаються на основі федерального законодавства та законодавства окремих суб'єктів федерації. В унітарних державах їх система встановлюється на основі єдиного загальнодержавного законодавства. Є країни, місцеві бюджети яких мають свої особливості. Так, в Іспанії до місцевих бюджетів включаються також бюджети сумісних підприємств (так званих торговельних товариств), створених за участю держави [1, с. 25–26]. У зарубіжних країнах кожен бюджет самостійний і відокремлений від інших, бюджети адміністративних одиниць нижчого рівня зарубіжних країн не включаються до бюджетів адміністративних одиниць вищого рівня. На відміну від України, не використовується таке поняття, як «зведені бюджети адміністративно-територіальних утворень».

Закономірним для всіх розвинутих зарубіжних країн є поділ місцевих бюджетів на два самостійні функціональні види місцевих бюджетів – місцеві поточні (адміністративні) бюджети та місцеві бюджети розвитку (інвестиційні бюджети). Кожен з бюджетів має власні доходи. Доходи місцевого поточного бюджету формуються за рахунок місцевих податків і зборів, платежів, загальних субсидій, що надаються державною владою, та інших доходів. Доходи бюджету розвитку формуються за рахунок банківських кредитів, муніципальних (комунальних) позик,

інвестиційних субсидій, що надаються державною владою, та інших джерел. Законодавство більшості зарубіжних країн забороняє використання доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів.

У законодавстві багатьох зарубіжних країн є також поняття «додатковий бюджет» і «приєднані бюджети». У Франції, наприклад, додатковий бюджет за своєю природою є уточнювальним до основного бюджету. Його прийняття дає можливість не вносити змін до основного бюджету. Додатковий бюджет забезпечує також зв'язок між основними бюджетами попереднього й поточного фінансового років. Він включає в поточному бюджетному році залишки та дефіцити бюджету попереднього фінансового року. Приєднані бюджети відображають фінансові операції окремих місцевих громадських служб, що мають фінансову самостійність, надають платні послуги, але не користуються правом юридичної особи. Це, наприклад, такі служби, як водо-постачання, благоустрій та ін. Складання приєданого бюджету дозволяє спрямовувати доходи відповідної служби на її фінансування. Для зарубіжних країн характерна, як правило, три- або чотирирівнева система бюджетів.

Проблеми становлення інституту самостійних місцевих бюджетів в Україні не можна розв'язати без використання зарубіжного досвіду формування власних доходів місцевих бюджетів, які складають, наприклад, у Швеції та Швейцарії понад 70, в Іспанії – 50, у Норвегії – 56 відсотків доходів бюджетів місцевих урядів. Тобто власні доходи є основним джерелом надходжень до бюджетів місцевих урядів унітарних європейських країн – членів Європейського Союзу. У той же час для України характерною є мала частка власних доходів, що є свідченням низького рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Слід також зазначити, що кількість і структура місцевих податків і зборів суттєво різняться за країнами. Як зазначають українські науковці, внаслідок багатовікової еволюції на Заході склалася розгалужена система місцевих податків і зборів, характерними особливостями яких є:

- чисельність (кількість місцевих податків і зборів коливається від одного у Великобританії до 100 у Бельгії);
- масовість (податки сплачуються всім дорослим населенням);
- регресивність (у групі країн частка місцевих податків і зборів зменшується відносно сукупного розміру доходів за зростання останніх, в інших же країнах щодо головних податків і зборів застосовується прогресивна шкала оподаткування);
- застосування права податкової ініціативи (в одних країнах місцеві органи влади наділено правом встановлення ставок податків, запроваджених законами, в інших
- місцеві податки і збори встановлюються місцевими органами влади за обмеження їх максимальних ставок центральною владою).

Основну роль у країнах з розвинутою ринковою економікою відіграють майнові місцеві податки на нерухоме майно фізичних і юридичних осіб та на землю. Зокрема частка податку на майно у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів різна і становить у Великобританії, наприклад, – 99,5%, у Франції та Іспанії – близько 30-40%.

Податок на майно у Великобританії забезпечує близько третину надходжень місцевого бюджету. У постсоціалістичних країнах (наприклад, Польщі, Латвії, Румунії) податок на майно складає 10-20 % від загального обсягу податкових надходжень місцевих бюджетів. У містах США податок на майно, який оподатковується за диференційованими ставками, забезпечує 40 % усіх прибутків бюджету.

Практика використання податків на майно під час формування дохідної частини місцевих бюджетів має як позитивні, так і негативні риси. Позитивними рисами можна назвати такі:

- податки на майно відповідають засадам справедливого оподаткування;
- податок на нерухоме майно є зручним для застосування на місцевому рівні, оскільки нерухоме майно неможливо перемістити на іншу територію і ухилитися від сплати податку до місцевого бюджету;
- податки на власність не зменшують податкову базу загальнодержавних податків та зборів.

Для цих податків характерна стабільність надходжень – на відміну від податку на прибуток чи податку на додану вартість.

До негативних рис належить складність в адмініструванні, пов'язана з відсутністю ефективних і простих методик оцінки вартості майна, відповідної накопиченої бази даних і непопулярність серед населення цього типу податків.

З розвитком ринкової інфраструктури зросли доходи від підприємницької діяльності та власності у неподаткових надходженнях місцевих бюджетів і у більшості постсоціалістичних країн. Обсяг цього виду неподаткових надходжень становить понад 40% у Польщі, Чехії та Словенії, до 20% – у Болгарії, Словаччині, Угорщині та близько 10% – у Латвії та Румунії. В Україні – один із найнижчих показників цього джерела неподаткових надходжень серед європейських країн.

Дослідження процесу формування місцевих бюджетів у зарубіжних країнах доводить, що місцеві органи в більшості з них, як правило, не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. Це обумовлено низкою обставин:

- високим рівнем концентрації фінансових ресурсів у центральних бюджетах країн, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

- домінуючою роллю регулюючих доходів у структурі надходжень місцевих бюджетів і низькою часткою закріплених за територіями податкових платежів;

- тенденцією щодо передачі видаткових повноважень бюджетів з центрального до нижчестоящих рівнів бюджетної системи без належного їх забезпечення дохідними джерелами, що перетворює на дотаційні раніше самодостатні місцеві бюджети.

Щорічна зміна фінансових умов, нестабільність фінансової ситуації на місцевому рівні в таких країнах перешкоджають плануванню місцевими органами цих країн перспективних напрямків своєї діяльності, заважають залученню довгострокових інвестицій. Пов'язані з цим суперечності яскраво виявляються в ситуації, коли місцеві органи постають позичальниками кредитів міжнародних фінансових організацій на проекти, пов'язані з розвитком інфраструктури.

Для підтримки регіонів з найслабкішою дохідною базою у міжнародній практиці застосовується, крім запозичень, система трансфертів. Питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів більша в унітарних державах (до 70%), ніж у федеративних, де частка трансфертів у доходах бюджетів коливається в межах 14-29 %.

Розподіл фінансової допомоги характеризується прозорістю і стабільністю механізму вирівнювання. Найбільшого успіху в цьому досягають країни, процедура розрахунку фінансової допомоги в яких залишається незмінною протягом як мінімум трьох – п'яти років, у результаті чого є можливість спрогнозувати доходи майбутніх періодів.

Світовий досвід, на думку О. Кириленка, ілюструє загальну закономірність, згідно з якою формування дохідної бази місцевої влади та місцевого самоврядування загалом визначається рівнем децентралізації влади в країні [1, с. 567]. З посиленням децентралізації зміщуються акценти між податковими надходженнями до місцевих бюджетів і трансфертами з центрального бюджету на користь перших.

У більшості країн Європейського Союзу податкові надходження становлять понад третину в сукупних доходах місцевих бюджетів, у п'ятій частині країн – такі надходження формують половину ресурсів місцевих бюджетів. Відповідним чином у структурі централізованих трансфертів відбувається зменшення інвестиційної складової, що свідчить про спроможність громад формувати інвестиційний ресурс власними силами в межах наявних податкових надходжень.

Слід відзначити, що досить великою популярністю в країнах з розвинутою економікою користується розроблена видатними американськими економістами В. Баумалем, К. Беллом та ін. «теорія соціального федералізму», в центрі уваги якої є такі

питання: оптимальна кількість рівнів управління державним сектором і розподіл повноважень між ними, рівень найбільш ефективного фінансування соціальних видатків (муніципальний), ступінь втручання центрального уряду в фінансування видатків місцевих органів влади, в формування місцевих податків.

Кожен місцевий бюджет, в ідеалі, повинен забезпечувати себе фінансовими ресурсами самостійно за рахунок місцевих податків та зборів. Наприклад, у Польщі місцеві бюджети часто мають профіцит в результаті збору місцевих податків, а тому повністю забезпечують себе фінансовими ресурсами, які є основою для його ж розвитку. У розвинутих країнах світу саме територіальні громади, спираючись на власні фінанси, є стабілізатором соціально-політичної та фінансово-економічної ситуації в державі. Проте в Україні переважна більшість місцевих бюджетів є дотаційними, а частка надходжень від справляння місцевих податків та зборів є мізерною. На рисунку 2 приведено розміри офіційних трансфертів для Волинської області з держбюджету за 2010-2012рр.

Планування якісних і кількісних показників наповнення місцевих бюджетів відображає можливість органів місцевої влади своєчасно та в повному обсязі виконувати покладені на них функції й завдання. При формуванні бюджетів однією з важливих проблем – дотримання принципу соціальної справедливості розподілу наявних фінансових ресурсів. Частина фахівців фінансової сфери стверджує і віддає перевагу принципу бюджетної еквівалентності, коли місцеві бюджети зростають із збільшенням податків, частина – зростанню темпів виробництва й на їх основі одержаних додаткових доходів до бюджету. Ураховуючи принципи публічності та прозорості бюджетного процесу, звіти про виконання місцевих бюджетів повинні бути доступними та зрозумілими. Проте нині в офіційній звітності органів, які забезпечують виконання бюджету, що є інформаційною базою бюджетного планування, відсутній чіткий розподіл доходів на власні, закріплені, та ті, що беруться до уваги при визначенні міжбюджетних трансфертів. Відсутність таких даних ускладнює процес оцінки фінансової самостійності місцевих бюджетів [6, с. 251].

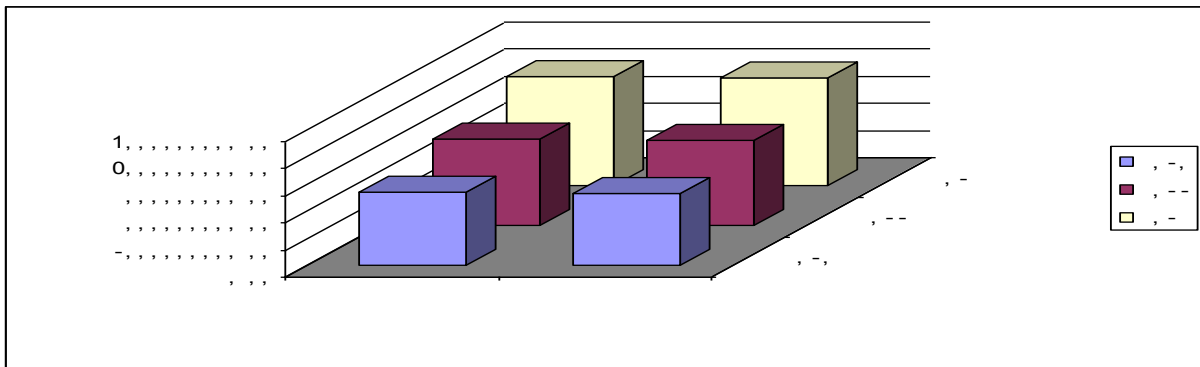


Рис. 2 Офіційні трансферти Волинської області за 2010-2012рр., грн.

В Україні впродовж декількох останніх років на рівні територіальних громад спостерігається певний прогрес у розвитку самоврядування. Але проходить він вкрай нерівномірно й суперечливо. Причина цього – недосконалість поточного законодавства, яке, на думку багатьох фахівців і політиків, допускає невиправданий розподіл повноважень між державною владою та місцевим самоврядуванням на місцях, що потребує негайних концептуальних змін і реформаций. Зокрема, сучасна модель взаємовідносин регіон – центр в Україні була не досить вдало узгоджена із загальною концепцією організації державної влади, закріпленою Конституцією України [5, с. 13].

З проведенням адміністративної реформи потреби місцевого самоврядування в бюджетних коштах зростатимуть, чим зумовлюється доцільність розширення бюджетних прав, особливо на місцевому рівні. Соціально-економічний розвиток держави вимагає пошуку нових підходів до визначення місця й ролі місцевих бюджетів, фор-

мування їх дохідної бази. Так провівши аналіз дохідної частини бюджету Волинської області за 2010-2012 рр. можна спостерігати наступне (див. рис. 3).

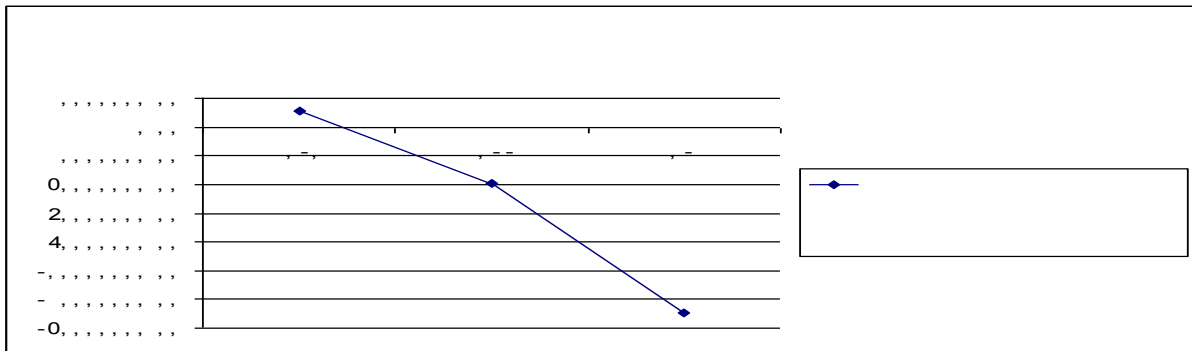


Рис. 3. Аналіз дохідної частини бюджету Волинської області за 2010-2012 рр.

Особливості структури фінансових ресурсів із точки зору їх територіального розподілу та способів розміщення й використання залежать від економічної політики держави, а саме – від розподілу функцій між центром, регіоном і місцевими органами самоврядування. Загальне правило в розподілі функцій і ресурсів полягає в тому, що проблеми треба розв'язувати на рівні їхнього виникнення. Тому постає питання достатності фінансових ресурсів, переданих для органів місцевого самоврядування, та їх самостійності у вирішенні питань, пов'язаних із соціально-економічним розвитком території.

Висновки. Для досягнення оптимальної забезпеченості загальнодержавного та місцевих бюджетів і пропорційності між ними мають бути дотримані такі умови:

- єдність бюджету та державного плану економічного й соціального розвитку.
- забезпечення кожного бюджету стійкими доходами, які тісно пов'язані з економічною, соціальною й екологічною ситуацією регіону.
- збалансованість кожного бюджету незалежно від обсягів закріплених за ним дохідних джерел.
- зацікавленість державних і місцевих органів влади в успішному виконанні планів загальнодержавних доходів (податкових і неподаткових) на території конкретного регіону.
- забезпечення рівномірності надходжень коштів й усунення будь-яких затримок через незбіг термінів здійснення видатків і отримання доходів.

Основною фінансовою базою місцевих органів влади є дохідні надходження до місцевих бюджетів, які закріплюють їхню економічну самостійність, активізують їхню господарську діяльність, дають змогу місцевим органам влади розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширяти економічний потенціал регіону.

Тенденція, що склалася в регіонах, суперечить необхідності зростання ролі місцевих бюджетів і не відповідає потребам зміцнення місцевого самоврядування. Ігнорується бюджетна автономія регіональної влади й існує значна залежність дохідної частини регіональних і місцевих бюджетів від центру.

Продовження вивчення досвіду унітарних країн із розвиненими традиціями регіоналізму може стати у нагоді під час вироблення та запровадження політики реформування системи місцевих бюджетів в Україні. На наш погляд, слід звернути особливу увагу на досвід Франції, оскільки наші адміністративні системи схожі, а грошова і податкова системи будувалися за зразком цієї країни. Цікавим для більш глибокого аналізу вважаємо також досвід таких унітарних країн, як Польща і Литва, трансформація моделі управління регіонами в яких позитивно зарекомендувала себе, зокрема у сфері наповнення місцевих бюджетів. Взагалі, корисно вивчити досвід унітарних держав, які впроваджували в життя теорію «фіскального федералізму» і

постійно знижували ступінь перерозподілу національного доходу через центральний бюджет. Яскравим прикладом такої унітарної держави вважаємо Італію, бюджетна система якої, як і наша бюджетна система, й досі відзначається жорсткою централізацією.

Аспекти, які потребують, на нашу думку, подальшого вивчення, — це роль державних дотацій і субвенцій, податку на власність та інших місцевих податків на формування достатньої дохідної бази місцевого самоврядування, пошук альтернативних джерел поповнення місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.] ; за ред. І. О. Луніної ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. — К., 2010. — 320 с. : табл., рис.
2. Долішній М. І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М. І. Долішній // Регіональна економіка. — 2009. — № 3. — С. 9–17.
3. Макогон В. Методологічні аспекти формування доходів місцевих бюджетів / Макогон В. // Вісник КНТЕУ. — 2009. — № 4. — С. 92–99.
4. Особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kraina.org.ua/ua/module/Budget_expenses/conception/496/
5. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. — 2011. — № 3. — С. 26–34.
6. Свердан М. М. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні: сучасні тенденції та можливості удосконалення / М. М. Свердан // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Науковий журнал. — 2009. — № 1. — С. 245–266.

Рецензент Барський Ю.М.

УДК 336.144:334

Поліщук В.Г., к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,

Голас А.М., магістрант кафедри фінансів

Луцький національний технічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РЯДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ ЯК МЕТОД ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ

У статті запропонована методика і програма автоматизації адаптивного моделювання рядів економічної динаміки. Визначено інструменти адаптації моделі ряду і етапи здійснення процесу побудови адаптивно-раціональної моделі прогнозування на основі трендової пам'яті із використанням спеціальних процедур програми LastCorrel.

Ключові слова: тренд, ряд динаміки, прогноз, моделювання.

Polishchuk V.G., Golas A.M.

THE PROGNOSTICATION OF ECONOMIC DYNAMICS ROWS IN FINANCIAL MARKETS AS A METHOD OF FINANCIAL ENGINEERING

In the article the offered method and program of automation adaptive design of economic dynamic rows. Certainly instruments of adaptation model row and stages realization of process construction of adaptive-rational model of prognostication on the basis of trend memory with use of the special program procedures TimeRows.

Keywords: trend memory, dynamic row, prognosis, modeling.

Полищук В.Г., Голас А.М.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЯДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ КАК МЕТОД ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

В статье предложена методика и программа автоматизации адаптивного моделирования рядов экономической динамики. Определены инструменты адаптации модели ряда и этапы осуществления процесса построения адаптивно-рациональной модели прогнозирования на основе трендовой памяти с использованием специальных процедур программы LastCorrel.

Ключевые слова: тренд, ряд динамики, прогноз, моделирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розробка надійних і ефективних прогнозів часових рядів економічної динаміки (ЧРЕД) можлива тільки при наявності сучасного інструментарію і опанування принципами його умілого використання. Саме фінансовий інжиніринг – це цілеспрямоване розроблення та реалізація нових фінансових інструментів та нових фінансових технологій, а також творчий пошук нових підходів до вирішення фінансових проблем за допомогою уже відомих фінансових інструментів та технологій. Можна сказати, що фінансовий інжиніринг допомагає банкам та іншим фінансовим посередникам оперативніше та ефективніше реагувати на зміни, що відбуваються у світі, в законодавстві та економіці конкретної країни, всередині конкретного суб'єкта господарювання.

В цілому, фінансовий інжиніринг передбачає створення (конструювання) нових фінансових продуктів (інновацій), надання нових фінансових послуг; використовує цінні папери та фінансові інструменти у вигляді контрактів для створення їх гібридних та синтетичних комбінацій; застосовується для управління ризиками, ліквідністю та доходністю; перерозподілу грошових ресурсів та інформації, передбачає вироблення схем оптимізації фінансової в цілому та податкової зокрема, виробничої та маркетингової діяльності із врахуванням законодавчих та ринкових недосконалостей. В сучасних умовах є перспективним вирішення прогнозування ЧРЕД та розробка нового програмного забезпечення в контексті пошуку покращених інструментів фінансового інжинірингу для чіткого прогнозу фінансового ринку.

Вирішенню завдання побудови траєкторії руху економічного об'єкта присвячено величезну кількість наукових праць. Незважаючи на це можна стверджувати, що математична формалізація даної проблеми не має практичної значущості і не може застосовуватися при проектуванні методів впливу на реальний об'єкт управління. Обґрунтованість даного твердження підтверджується тим фактом, що “будь-яка спроба здійснити переклад об'єкта, під дією керування, з початкового стану в бажане кінцеве упирається в принципову неможливість математично точного визначення початкових умов об'єкта”. Опис динамічних властивостей економіко-соціальних систем в формалізованому вигляді практично неможливо, оскільки важко вказати функціональну взаємозв'язок між станом і управлінням. Тобто неможливо визначити параметри системи управління за параметрами об'єкта управління і, отже, немає можливості побудувати алгоритм адаптера. Це викликано багатьма причинами. Одна з них – складність процесів, що виникають в економіко-соціальних системах. В результаті, не створюючи моделі системи управління в цілому, будують моделі планування та регулювання.

Таким чином, існуючі методи прогнозування не дають вичерпних відповідей по багатьох питаннях. Очевидно наступне, модель прогнозу ЧРЕД повинна: 1) бути оперативною і адаптивною; 2) по можливості без втрат використовувати наявну інформацію; 3) забезпечувати достатній горизонт прогнозу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Адаптивний підхід розвивається в трьох напрямках. Перше з них орієнтоване на ускладнення адаптивних прогнозних моделей. Ідея другого напрямку полягає в удосконаленні адаптивного механізму моделей прогнозування. У третьому напрямку реалізується підхід спільного використання адаптивних принципів та інших методів прогнозування, зокрема, імітаційного моделювання. По визначенню І.В. Бестужева-Лади, прогнозування – розробка прогнозу, спеціальне наукове дослідження конкретних перспектив розвитку будь-якого явища [1]. В зарубіжній літературі, як правило, використовується термін “технологічне прогнозування”, причому під технологією розуміється будь-яке цілеспрямоване прикладення природничих наук для практичної діяльності. Одне з найперших визначень дано Р.Ленцем: технологічне прогнозування – це передбачення майбутніх винаходів, технічних характеристик і функціональних

можливостей машин і приладів, які використовуються для суспільно корисних цілей [4]. Е.Янч визначає технологічний прогноз як ймовірне ствердження про майбутнє з відносно високим ступенем достовірності [8]. Г.М.Добров визначає науково-технічний прогноз як імовірнісну оцінку можливих шляхів і результатів розвитку науки і техніки, а також потрібних для їх досягнення ресурсів і організаційних мір [3]. Прогнозний фон – це сукупність зовнішніх по відношенню до об'єкту прогнозування умов, які є суттєвими для вирішення задачі прогнозу [6].

Найбільш близькою до вирішення поставленої проблеми є дослідження, в якому розглянуто питання оптимізації управління економічним процесом на підставі ідентифікації його перехідної динамічної характеристики. Представлена стаття є розвитком ідей, які відображені у роботі [2].

Цілі статті. Метою нашого дослідження є розгляд економіко-соціальних об'єктів і процесів з точки зору прогнозування траєкторії їхнього руху на основі адаптивної ідентифікації їх властивостей та розробка методики і програми автоматизації прогнозного моделювання рядів економічної динаміки, для забезпечення максимальної достовірності виконання прогнозу, розробка методики і програми автоматизації прогнозного моделювання рядів економічної динаміки и побудови адаптивно-раціональної моделі прогнозу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансовий інжиніринг передбачає створення (конструювання) нових фінансових продуктів (інновацій), надання нових фінансових послуг; використовує цінні папери та фінансові інструменти у вигляді контрактів для створення їх гібридних та синтетичних комбінацій; застосовується для управління ризиками, ліквідністю та доходністю; перерозподілу грошових ресурсів та інформації, передбачає вироблення схем оптимізації фінансової в цілому та податкової зокрема, виробничої та маркетингової діяльності із врахуванням законодавчих та ринкових недосконалостей.

Суть фінансового інжинірингу полягає у:

- застосуванні відомих фінансових інструментів, процесів та технологій до вирішення завдань у сфері фінансів на нових ринках;
- конструюванні інноваційних фінансових продуктів через синтезування та гібридні комбінації існуючих;
- створення нових інструментів для вирішення нових завдань на існуючих ринках.

Сьогодні уже нікого не здивує отримання будь-яким користувачем Internet в Україні інформації з web-сторінок бірж чи позабіржових систем у режимі “on-line”. Наприклад, на офіційних веб-сторінках CME Group (www.cmegroup.com), NYSE Euronext (www.euronext.com) можна отримати необхідну інформацію щодо біржових цін та курсів на основні контракти, ознайомитися з правилами роботи цих бірж, оригіналами ф'ючерсних контрактів на всі базові активи, повідомленнями про ризики, видами спекулятивних та хеджевих рахунків, системами маржевих внесків, основними учасниками біржової торгівлі, інструктивними матеріалами щодо здійснення спекулятивних та хеджевих операцій тощо.

Революційні зміни у системах та засобах зв'язку дозволили через синхронізацію торгів об'єднати фінансові ринки (біржові та небіржові), які діють у певний час доби та на різних континентах земної кулі, у єдиний світовий фінансовий ринок, що функціонує цілодобово. До цього часу на світовому фінансовому ринку чітко виявляються якісні зміни, які уже не можна ігнорувати. Розвиток Internet як середовища розподілу фінансових трансакцій та інвестицій призвів до переміщення фінансових ринків у мережу. Розвиток мережевих технологій, випередивши наявні концепції розвитку грошового та фондового ринків, зумовив їх трансформацію та перегляд самих основ біржової та позабіржової торгівлі.

Internet розвивається як глобальне розподілене середовище фінансових транзакцій і інвестицій, доступ до якого здійснюється з будь-якої точки світу за наявності мінімальних апаратних і програмних ресурсів. Фінансові ринки переміщуються в мережу, а біржі стають електронними. На арену виходять альтернативні торгові системи (ATS-Alternative Trading System) – фактично нові торгові майданчики, що є конкурентами класичних бірж. Технологія електронної торгівлі значно дешевша, ніж стандартна біржа, як для творців електронних торгових систем, так і для їх користувачів. Новинкою серед бізнес-моделей функціонування фондового ринку є Електронні комунікаційні мережі (ECN-Electronic Communication Networks). Еволюційно відбувається переорієнтація інфраструктури фондового і грошового ринків на індивідуального інвестора. Internet-брокери прийшли в цей сектор послуг, використовуючи прямий і відкритий доступ до фінансових ринків.

Завдяки зниженню цін на комунікаційні послуги і персональні комп'ютери за останні роки зріс новий сектор послуг щодо он-лайн трейдингу – здійснення торгових операцій щодо формування й управління інвестиційним портфелем через Internet.

Internet спростив прийом ордерів і забезпечив доступ до інформаційних ресурсів, які раніше були доступні лише обраним.

Більше того, через Internet пропонується концептуально новий вибір інтерактивних послуг, причому цілодобово – потік котирувань в реальному часі, засоби візуалізації і технічного аналізу даних, новини і звіти компаній, відстеження стану інвестиційного портфеля (склад і поточна вартість та прибутковість активів), рекомендації на купівлю і продаж, дослідження ринку взагалі й окремих його сегментів, здійснення навчальних транзакцій на тренувальному рахунку і т. ін.

У сфері надання інформаційних послуг конкурентами бірж також є відомі інформаційні агентства. Наприклад, інформаційне агентство Рейтер (Reuters) надає своїм клієнтам ще ширший спектр послуг. Встановлений у його головному офісі спеціальний термінал, підключений до відомих бірж, крім отримання інформації про поточні біржові ціни та курси, політичні та економічні події, що на них впливають, дає можливість бути віртуально присутнім на біржових торгах, бачити виконання власних замовлень біржовими брокерами.

Сьогодні в Інтернеті мають свої сервери валютні та фондові біржі, торговельні системи, інвестиційні компанії, інформаційні агентства, які спеціалізуються на продажі інформаційного продукту по фондовому ринку.

Торговельна система створюється організатором торгівлі, який регулює її діяльність. Організатор торгівлі на ринку цінних паперів – це юридична особа, яка є професійним учасником ринку цінних паперів і здійснює діяльність організації торгівлі на ринку цінних паперів. Під організаторами торгівлі розуміють фондові біржі і організаторів позабіржової торгівлі на ринку цінних паперів. Заходи на випадок виникнення надзвичайних непередбачуваних обставин, які ведуть до збоїв в торговельній системі, втрати і порушення баз даних по угодах купівлі-продажу цінних паперів, відповідальність організатора торгівлі за ці збої і втрати повинні передбачуватись в правилах організатора торгівлі.

На світовому біржовому ринку функціонує декілька електронних систем торгівлі. На ф'ючерсних біржах ще десять років тому було запроваджено системи Globex та Project A. Система Globex Чиказької торговельної палати – CBOT (Chicago Board of Trade) та система Project A [7].

Ринок Форекс (Forex – FOReign EXchange) є позабіржовим ринком. Він являє собою неформальну мережу торговельних відносин між учасниками ринку по усьому світу, включаючи центральні, комерційні, інвестиційні банки, пенсійні фонди, брокерів і дилерів, страхові компанії, транснаціональні корпорації і приватних осіб. На даному ринку проходять торговельні операції по всіх основних валютах.

Саме на ринку Форекс доцільно проводити прогнозування рядів економічної динаміки. Надійність прогнозних оцінок часових рядів економічної динаміки

знаходяться в прямій залежності від того, наскільки в них враховано і знайшло відображення і адаптивність і раціональність прогнозованих процесів. Суть питання полягає в тому, як знайти механізм, який реалізує процес адаптації до проявів розуму. В даний час змістовний сенс “розумного” в адаптивно-раціональній моделі реалізується на рівні її експертного оцінювання. У даній роботі робиться спроба вилучення елементів розумного на рівні формалізованих методів і пропонується інструмент автоматизації експертного підходу до побудови адаптивно-раціональної моделі прогнозу.

Процес прогнозування соціально-економічних процесів передбачає перш за все отримання і обробку даних спостережень, які складають так званий ряд динаміки $X_t = x_1(t), x_2(t), \dots, x_i(t), \dots, x_n(t)$.

В ряді X_t звичайно відокремлюють 3 структурних складових: U_t —тренд, тобто регулярна компонента, така, що характеризує загальну тенденцію; V_t —циклічна компонента; E_t —випадкова компонента, така, що утворюється під впливом різних (як правило, невідомих) причин, тобто динамічний ряд X_t структурно має вигляд:

$$X_t = U_t + V_t + E_t. \quad (1)$$

Моделювання динамічного ряду X_t звичайно спирається на відпрацьований перелік математичних підходів і прийомів, які можуть бути спрощені у зв'язку з тим, що прогнозна модель не вимагає тієї математичної строгості, без якої аналітичні методи просто не працюють.

Любий нестационарний ЧРЕД саме в силу своєї нестационарності володіє деякою пам'яттю. Рівень цієї пам'яті і характер траєкторії руху ряду можна визначити застосуванням RS – аналізу до розглянутого ряду. Зокрема показник Херста $H \neq 0,5$, обчислений для ряду, вже свідчить про наявність пам'яті, в тому числі – фрактальної. З наближенням H до одиниці рівень детермінованою складовою ряду зростає. Носіями пам'яті ряду, як уже було сказано, прийнято вважати його трендову і циклічну складові.

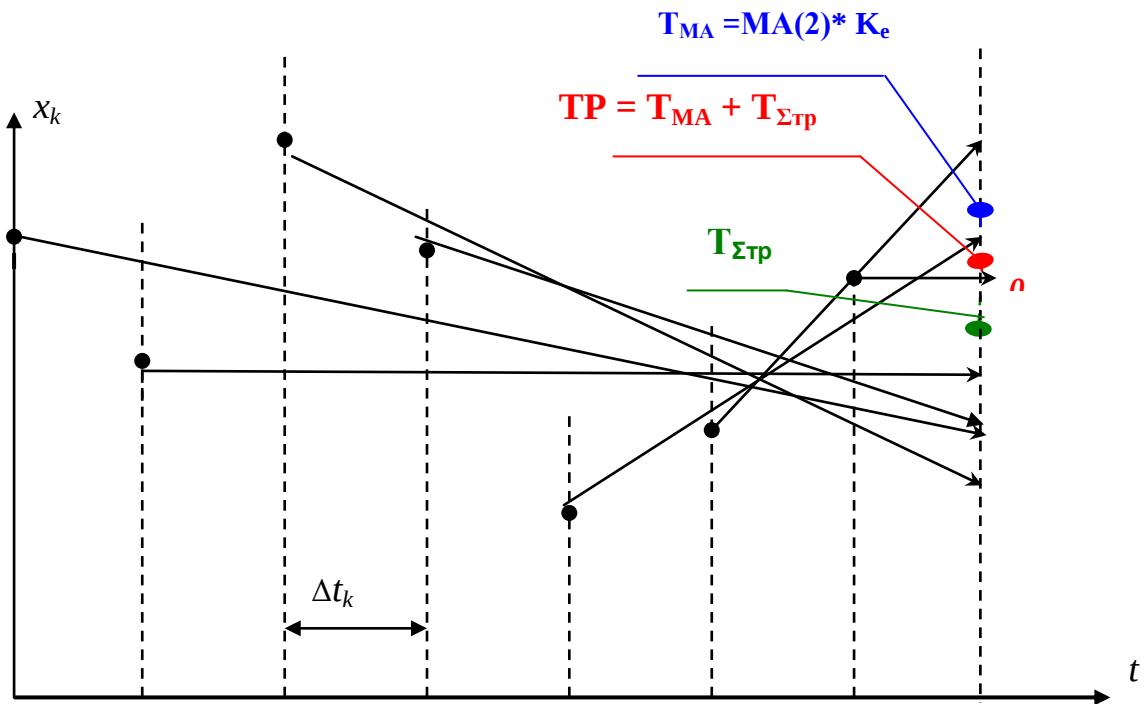


Рис.1. Схема методу ковзаючих трендів

Просте виділення трендової складової U_t з ряду враховує вплив усіх точок ряду однаково, оскільки отримують її на основі МНК-оцінок. Однак природно припустити, що це не так – швидше за все тренди на окремих ділянках ряду вносять різний внесок у результуючий тренд. Якщо якимось чином з'ясувати це розходження, то частка складової U_t , може бути збільшена, і тим самим підвищена прогнозованість процесу.

Виділення циклічної компоненти V_t передбачає як мінімум періодичність цієї складової ряду, чому далеко не завжди відповідає структура досліджуваного ряду. Таким чином, можна стверджувати, що компонента E_t майже напевно, або на статистичному рівні значущості, містить детерміновану частину ряду, виключену з моделі прогнозу.

Ідея пропонованого методу прогнозування полягає в наступному. Розглянемо деякий ряд (див. рис. 1) з точки зору наявності в ньому трендів, що охоплюють різні періоди часу. Тут по відомим точкам ряду $x_1 - x_9$ прогнозується положення x_{10} точки 10. Крок проходження точок $\Delta t_k = \text{const}$.

Лінії зі стрілками показують лінійні тренди виду $x_{8,j} = a_{0,j} + a_{1,j}x_8$, де j – номер тренда, від 1-го до 7-го, розповсюджується до точки 10: тренд 1 по точкам 1, 2, ..., 7; тренд 2 по точкам 2, 3, ..., 7 і т.д. Останній сьомий тренд не має лінійного члена. Точка x_9 ($T_{\Sigma TP}$) обраховується за формулою:

$$T_{\Sigma TP} = \frac{K_u}{n_T} * \sum_{i=n}^{n_T} T_i L_i \quad (2)$$

де $T_{\Sigma TP}$ – середнє по трендам;

K_u – підсилення трендів;

n_T – довжина базового ряду;

T_i – значення тренду побудованого від i -ї точки до точки n_T базового ряду і вихідний на точку $n_T + 1$;

L_i – зважуванні коефіцієнти трендів, які беруться з обраного методу зважування.

Положення x_8 точки 8 визначається за формулою:

$$T_{MA} = MA(2) * K_e \quad (3)$$

де $MA(2)$ – значення ковзного середнього;

K_e – експертна поправка відносно ковзного середнього.

Прогнозна точка 10 визначається як:

$$TP = T_{MA} + T_{\Sigma TP} \quad (4)$$

Однак визначення по середньому, звичайно, не гарантує прийняттого результату. Природно було б застосувати якусь стратегію мінімізації відхилення справжнього стану точки і обчисленого за Формулі (5). Для цього можна використовувати так званий прогноз TP.

Для реалізації такої стратегії була розроблена спеціальна програмна процедура TP для програми аналізу часових рядів LastCotel. Умовно викладений метод названий прогнозуванням на основі ковзаючих трендів.

Наступний крок даної роботи обґрунтувати доцільність застосування даної методики для прогнозування часових рядів на фінансовому ринку Forex. А саме доцільним цей метод для прогнозування фінансового ринку доцільне, так як, ковзаюче середнє – один із інструментів аналізу випадкових процесів часових рядів, що полягає в обчисленні середнього підмножини значень. Ковзаюче середнє не є скаляром а є випадковим процесом. Розмір підмножини, від якої обчислюється середнє значення може бути як сталим, так і змінним. Ковзаюче середнє може мати ваги, наприклад, для посилення впливу новіших даних у порівнянні зі старішими.

Метод прогнозування на основі ковзаючих трендів (МПКТ) був реалізований процедурами в основній програмі LastCorrel. Програмою передбачено 4 інструменти побудова адаптивно-раціональної моделі досліджуваного ряду (див. рис. 2):

- 1) “Навчання” і “Прогноз” (поз. 1);
- 2) підбір “Методу зважування трендів” (поз.2);
- 3) вибір порядку трендів (поз.3);
- 4) вибір підсилювання трендів (поз.4);
- 5) значення $MA(q)$ в кінці ряду (поз. 5)
- 6) точка для початку прогнозу (поз. 6);
- 7) експертна поправка для покращення прогнозу (поз. 7);
- 8) віртуальна гра на біржі Forex (поз. 8).

Для попереднього вибору методу зважування трендів передбачено 9 методів. В поз. 2 показані інструменти для вибору, підбір методу здійснюється в ручному режимі шляхом спроб. Групове навчання можна проводити по одному методу зважування, або по усіх разом. При цьому статистичні оцінки відображаються у таблиці “Оцінка зважування за базовим рядом”.

На рис. 2 візуально контролюється похибка навчання и прогнозу. Бачимо, що зі збільшення кількості точок навчання крива похибок стабілізується.

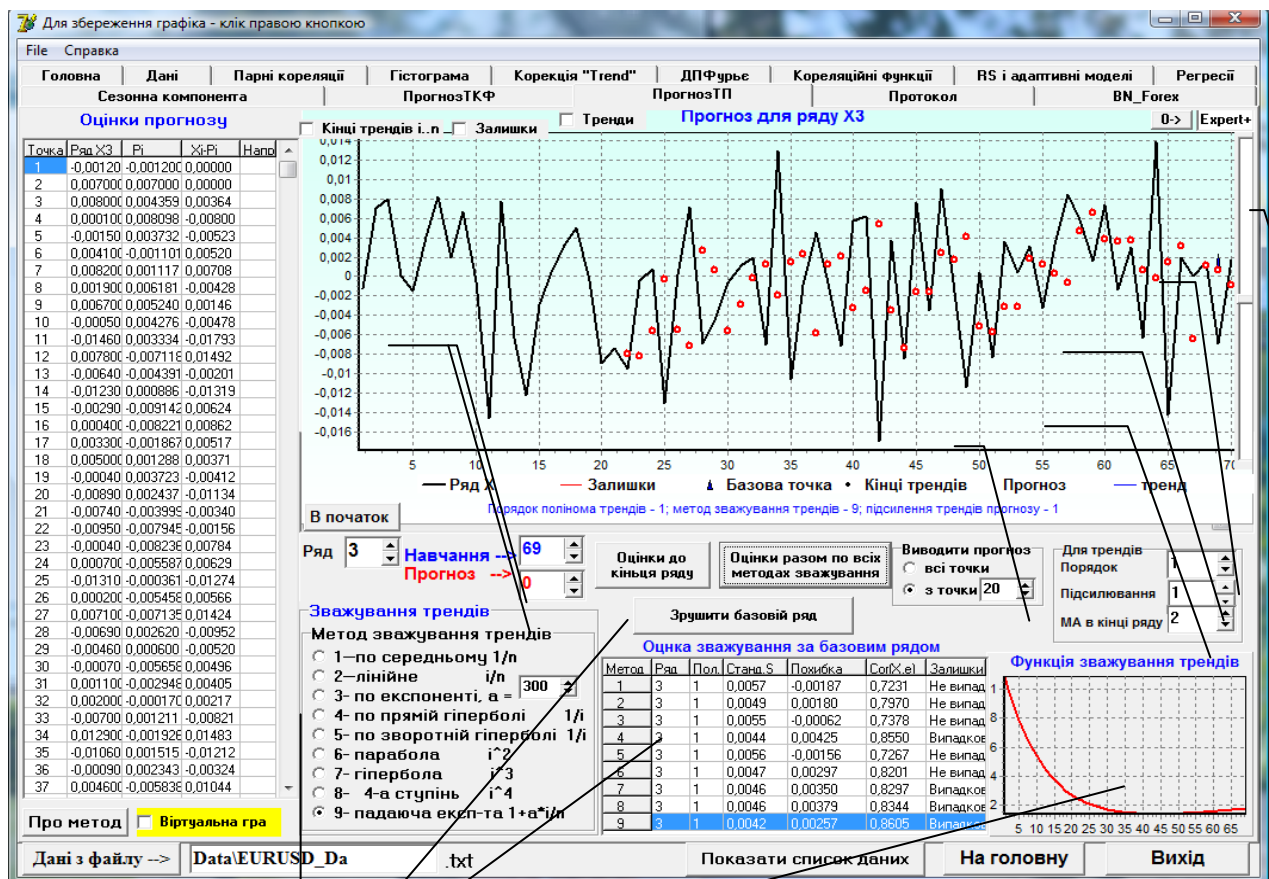


Рис. 2. Вкладка “Прогноз ТП” інтерфейсу програми LastCorrel

Попередній статистичний аналіз ряду архіву котирувань EUR/USD на фінансовому ринку Forex, проведений у рамках програми LastCorrel, дозволив ідентифікувати його наступним чином:

- 1) тест Дікі-Фуллера: ряд інтегрований, стаціонарний;

2) інтеграційний тест IDW Дарбіна-Уотсона: немає підстав відкидати гіпотезу про стаціонарність ряду;

3) RS – аналіз: показатель Херста $H = 0,6511$, фрактальний броунівський рух з позитивною кореляцією і довгою пам'яттю;

4) Q – тест Льюїнга-Бокса: присутня автокореляція.

Гра відбувається на основі правил трейдингу на біржі (див. рис. 3). При цьому в розпорядженні гравця є валютна пара, яка встановлюється за вибором.

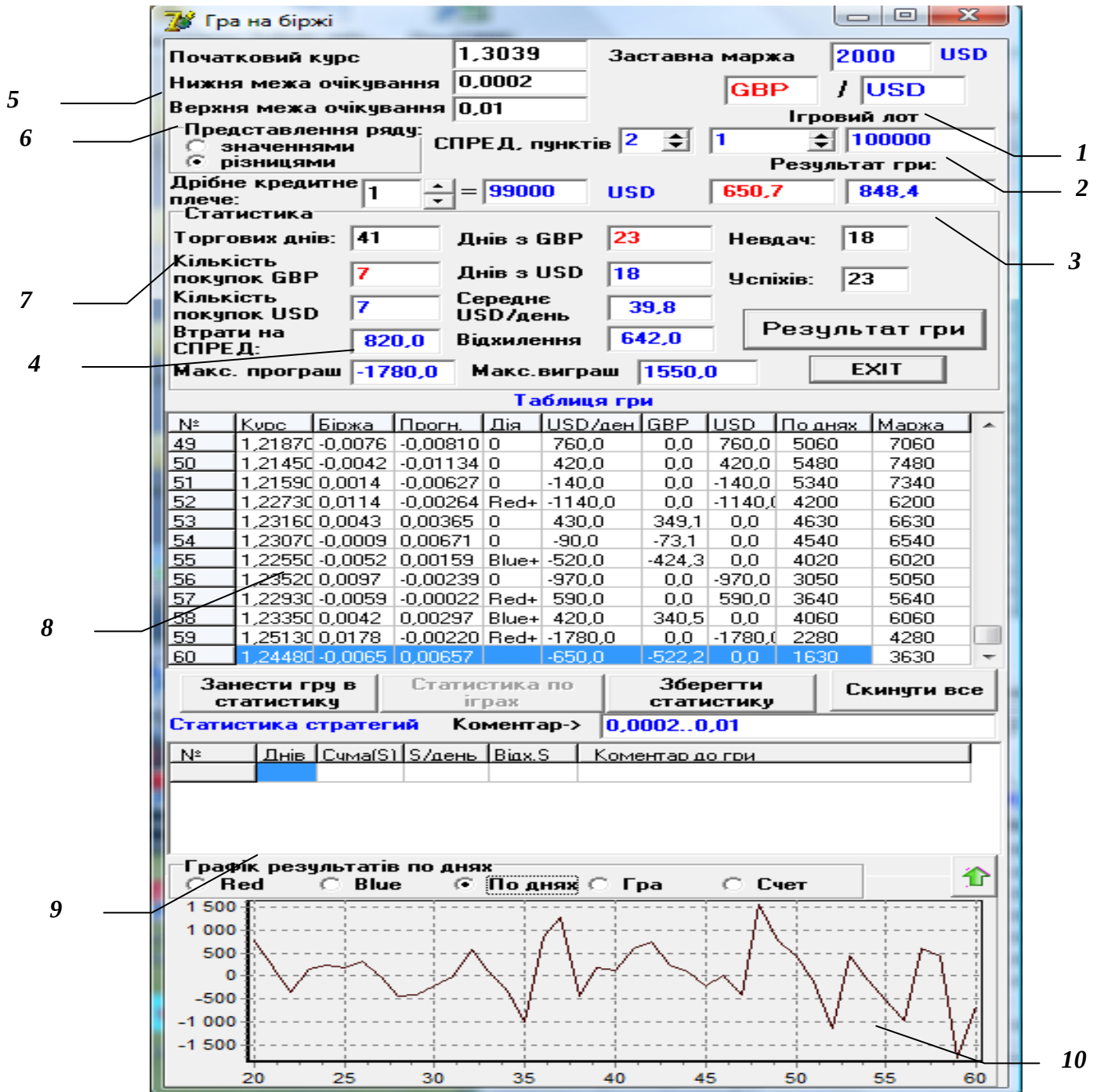


Рис. 3. Модуль віртуальної гри

Гра розпочинається з встановленням підібраних, обраним методом, параметрів, таких як:

- 1) поля введення базової валютній парі EUR/USD, маржа в USD, при цьому базової валюті відповідає синій (Blue) колір, контрвалюті – червоний (Red); (поз. 1);
- 2) поля введення ігрового лоту (поз. 2) також в базової валюті і контр валюті;
- 3) поля виводу результатів гри (поз. 3);
- 4) СПРЕД – різницю покупці і продажу базової валюти на біржі (поз. 4);
- 5) нижня межа нечутливості (очікування) (поз. 5);
- 6) верхня межа максимального очікування (поз. 6);
- 7) панель статистики (поз. 7);
- 8) таблицю статистики по іграх (поз. 8);
- 9) статистика обраних стратегій (по бажанню заноситься в протокол з коментарем до обраної стратегії);
- 10) графік відображення курсу валют на біржі Forex (поз. 10).

Висновки. В результаті проведеного дослідження встановлено:

- розроблена методика є зручною у використанні і забезпечує достатньо високу точність прогнозування нестационарних динамічних рядів
- тестування розробленої методики показало її адекватність і надійність при ідентифікації конкретного динамічного економічного процесу;
- результати тестування програми LastCorrel дозволяють рекомендувати її для практичного використання;
- розроблена програма може використовуватися як автоматизований радник на валютній біржі Forex.

Список використаних джерел:

1. Бестужев-Лада И.В., Писаржевский О.Н. Контуры грядущего. М.: Знание, 1965. – 380с.
2. Гмошинский В.Г. Инженерное прогнозирование. – М.: Энергоиздат, 1982. – 208с.
3. Добров Г.М. Прогнозирование науки и техники. – М.: Наука, 1977. – 208с.
4. Эйрес Р. Научно-техническое прогнозирование и долгосрочное планирование: Пер. с англ. М.: Мир, 1971. – 296с.
5. Кобелев Н.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей.: Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО “Финстатинформ”, 2000. – 246 с.
6. Лисичкин В.А. Теория и практика прогностики.: Методологические аспекты. – М.: Наука, 1972. – 224с.
7. Вахович І.М., Поліщук В.Г. Фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг бізнес-процесів: магістерський курс: навчальний посібник в 2-х т. – Т.2. Поліщук В.Г. Фінансовий інжиніринг бізнес-процесів. – Луцьк: СПД Галяк Жанна Володимирівна, друкарня “Волиньполіграф”тм, 2013. – 360 с.
8. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – 2-е изд. – М.: Прогресс, 1970. – 586с.

Рецензент Барський Ю.М.

УДК 336.76

Труш І.Є., старший викладач кафедри

обліку і аудиту

Львівська державна фінансова академія

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ЇХ МІНІМІЗАЦІЯ

Розглянуто види оцінки та управління кредитним ризиком у вітчизняній та зарубіжній банківській практиці та можливість їхнього ефективного використання в кредитній системі України. Визначено переваги скорингової системи банківського споживчого кредитування; найпоширеніші види кредитного скорингу, які можна застосовувати в Україні. Розглянуто страхування, як один із методів мінімізації ризиків банківського споживчого кредитування, який використовується банками різних країн. А також продаж кредитів, як один з найпоширеніших способів захисту споживчого кредитного ризику в країнах з ринковою економікою.

Ключові слова: кредитний ризик, банківське кредитування, споживчий кредит, механізм кредитування.

Trush I.

MODERN METHODS OF MANAGEMENT OF THE BANK CONSUMER CREDITING RISKS AND THEIR MINIMIZATION

The types of estimation and management a credit risk in domestic and foreign bank practice and possibility of their effective use are examined in the credit system of Ukraine. Advantages scoring system of bank consumer loans, the most common types of credit scoring, which can be used in Ukraine. Insurance is

considered as one of the ways to minimize the risks of bank consumer loans used by banks in different countries. As well as selling loans as one of the most common ways to protect consumer credit risk in market economies.

Keyword: credit risk, bank crediting, consumer credit, mechanism of crediting.

Труш І.Е.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАНКОВСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ МИНИМИЗАЦИЯ

Рассмотрены виды оценки и управления кредитным риском в отечественной и зарубежной банковской практике и возможность их эффективного использования в кредитной системе Украины. Определены преимущества скоринговой системы банковского потребительского кредитования, распространенные виды кредитного скоринга, которые можно применять в Украине. Рассмотрены страхования, как один из методов минимизации рисков банковского потребительского кредитования, который используется банками разных стран. А также продажа кредитов, как один из самых распространенных способов защиты потребительского кредитного риска в странах с рыночной экономикой.

Ключевые слова: кредитный риск, банковское кредитование, потребительский кредит, механизм кредитования.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи та забезпечення економічного зростання в сучасних умовах є розвиток банківського кредитування. Оскільки в Україні більшість населення не спроможна купувати товари тривалого використання за рахунок власних доходів, а українські банки опинилися в умовах жорсткої конкуренції як з боку іноземних, так і вітчизняних банків, найактуальнішою потребою постає вироблення принципів розширення сфери і вдосконалення механізмів кредитування, в тому числі споживчого.

Останнім часом в Україні спостерігається певний бум банківського споживчого кредитування. При цьому відбувається зростання не лише абсолютних величин кредитів, наданих банкам фізичним особам, а й питомої ваги споживчих кредитів у загальній сумі банківських кредитів. Це свідчить про позитивні тенденції банківського споживчого кредитування. Разом з тим необхідно зазначити, що останнім часом вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів. Тому важливість створення в банку якісно структурованої та незалежної системи управління ризиками у світлі ускладнення банківських продуктів, а також сучасних кризових явищ у фінансовій сфері не потребує особливого обґрунтування. Відсутність ефективної системи управління ризиками може в кінцевому результаті привести банк до виникнення значних проблем. Окремий недооцінений банківський ризик перетворюється в ризик структурний та завдає збитки цілому банку. Однак, необхідно зрозуміти, що повністю уникнути ризиків у банківській діяльності неможливо, а тому мета процесу управління ризиками в банку полягає не в повному їх уникненні, а в обмеженні та мінімізації їх впливу.

Сучасні тенденції розвитку кредитного сектора економіки змушують українських аналітиків банківської справи і безпосередньо банкірів виявляти інтерес до моделей оцінки кредитного ризику і методів його управління.

Ось чому важливим є у сьогоденні дослідити й об'єктивно охарактеризувати найкращі види оцінки та управління кредитним ризиком у вітчизняній та зарубіжній банківській практиці, розглянути можливість їхнього ефективного використання в кредитній системі України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, що стосуються методів управління ризиками банківського споживчого кредитування та їх мінімізації висвітлюються у працях таких вчених, як О. Бутенка, Н.

Версая, С.Олексієнка, М. Грачева, В. Денисенка, Л. Кабанова, О. Лаврушина, С. Лаптева, О. Любунь, М. Івченка, М. Грушка та ін..

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розглянути сучасні методи управління ризиками банківського споживчого кредитування та їх мінімізація

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У вітчизняній та зарубіжній практиці під кредитним ризиком розуміється можливе зниження прибутку банку або втрата частини акціонерного капіталу в результаті нездатності позичальника погашати й обслуговувати отриманий кредит.

Своєю чергою, споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору. Об'єктом кредитування може бути практично кожний предмет споживання (товар або послуга). Кредитують купівлю житла, побутової і оргтехніки, автомобілів, оплату навчання, відпочинку, лікування, проведення ремонту квартир і будинків [10].

Оскільки теорія і практика підтверджують, що ризик є неминучим чинником банківської діяльності, то важливим у діяльності будь-якого комерційного банку є вміння управляти ризиками. Зазначимо, що управління ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє ризики, проводить оцінку їх величин, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків [1].

Зарубіжні банки для оцінки ризику банківського споживчого кредитування застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу, що становлять сукупність оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника. Для них характерна комплексність і порівнянність усієї палітри факторів кредитного ризику.

Набув поширення у багатьох банках країн метод, заснований на бальній оцінці позичальника. Критерії, згідно яких проводиться оцінка позичальника, чітко індивідуальні для кожного банку, базуються на його практичному досвіді і періодично переглядаються [5].

Наприклад, англійські клірингові банки здійснюють оцінку потенційного ризику неплатежу по кредиту із використанням методик “PARSEL” і “CAMPARI” [4].

Згідно методики “PARSEL”, P (Person) - інформація про персону потенційного позичальника, його репутація; A (Amount) - обґрунтування суми затребуваного кредиту; R (Repayment) - можливість погашення; S (Security) - оцінка забезпечення; E (Expediency) - доцільність кредиту; R (Remuneration) - винагорода банку (відсоткова ставка) за ризикнадання кредиту.

В свою чергу методика “CAMPARI” більш розширена в системі оцінки: C (Character) - репутація позичальника; A (Ability) - оцінка бізнесу позичальника; M (Means) - аналіз необхідності звертання за позичкою; P (Purpose) - ціль кредиту; A (Amount) - обґрунтування мети кредиту; R (Repayment) - можливість погашення; I (Insurance) - спосіб страхування кредитного ризику.

Останнім часом в банках розроблюються методи оцінки якості потенційних позичальників за допомогою різного роду статистичних моделей. Їх мета полягає в тому, щоб розробити стандартні підходи для об'єктивної характеристики позичальників, знайти числові критерії для розділу майбутніх клієнтів на підставі наданих ними матеріалів на надійних та ненадійних, підтверджених ризику банкрутства і тих, для кого небезпека банкрутства малоімовірна.

Прикладом такої “класифікаційної моделі” може бути “модель Зета” (Zeta model), що розроблена групою американських економістів та застосовується банками при кредитному аналізі. Модель призначена для оцінки ймовірності банкрутства ділової фірми. Значення ключового параметру “Z” визначається за допомогою рівняння, змінні якого відображають деякі ключові характеристики аналізу фірми - її ліквідність, швидкість обігу капіталу і т.д. Якщо для даної фірми коефіцієнт перевищує підготовлену порогову величину, то фірма зараховується до розряду надійних, якщо ж

отриманий коефіцієнт нижче критичної величини, то згідно моделі фінансовий стан такого підприємства підозрілий і надавати кредит йому не рекомендується [2].

У зарубіжній банківській практиці найбільш поширеним методом оцінки ризиків споживчого кредитування є скоринг (або скоринг-система). Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит. Основний принцип про побудові скорингової системи є припущення, що майбутній клієнт комерційного банку буде вести себе так, як існуючий клієнт.

Техніка кредитного скорингу була вперше запропонована американським економістом Д. Дюраном для відбору позичальників за споживчим кредитом. Дюран відмічав, що виведена ним формула “може допомогти кредитному робітнику легко і швидко оцінити якість звичайного претендента на позику” [3].

Метод скорингу дозволяє провести експрес-аналіз заявки на кредит в присутності клієнта. При аналізі ділових позик також застосовуються різні прийоми кредитного скорингу - від найпростіших формул до складних математичних моделей.

До найпоширеніших видів скорингу, які вже встигли себе виправдати та є безпомилковими, які можна застосувати в Україні можна назвати такі:

1) фродовий скоринг – система, спрямована на боротьбу з клієнтами комерційного банку, які не повертають кредит;

2) експертний скоринг – система, яка була побудована експертним шляхом для більш якісного оцінювання клієнтів до прийняття рішення;

3) поведінковий скоринг – система, розрахована на оцінювання подальшої поведінки вже існуючих клієнтів;

4) аплікативний скоринг – система, розрахована на оцінювання клієнтів під час заповнення анкети;

5) статистичний скоринг – скоринг, який можна побудувати лише за умов наявності значного масиву даних, з метою отримання прогнозів на майбутнє.

Варто зазначити, що у банківській системі України більша кількість перерахованих вище видів скорингу на сьогодні взагалі не використовується, оскільки банківський сектор нашої країни слабо розвинений порівняно з іншими передовими країнами. Але є всі передумови, щоб запровадити його на майбутнє.

Відзначимо переваги скорингової системи, до яких відносять наступні:

- зниження рівня неповернення кредитів;
- швидкість розгляду кредитних заявок;
- можливість ефективного управління кредитним портфелем;
- відсутність необхідності довготривалого процесу навчання персоналу.

Відзначимо і те, що скоринг є одним з найуспішніших прикладів використання математичних і статистичних методів у бізнесі [10].

На нашу думку, у зв'язку із швидким ростом кредитного ринку України та ризиків, пов'язаних із кредитним бізнесом, методика скорингу стає вкрай необхідною для українських банків.

Оскільки вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів, то це підкреслює важливість розробки методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб і ризику банків при наданні споживчих кредитів. Отже, комерційним банкам України необхідно приділити пильну увагу шліфуванню внутрішньобанківських процесів, скоринговим процедурам, які помітно спростять оцінку потенційного позичальника за умов споживчого кредитування, оскільки використання комерційними банками України системи скорингу в процесі споживчого кредитування дозволить удосконалити свою діяльність і покращити обслуговування клієнтів.

У практиці більшості американських банків для оцінки позичальника використовують ‘правило п'ятьох сі’:

– 1 C (customer's character - характер позичальника) - репутація позичальника, ступінь відповідальності, готовність і бажання сплатити борг;

- 2 C (capacity to pay - фінансові можливості) - припускає ретельний аналіз доходів і витрат позичальника і перспективи їхнього розвитку в майбутньому;
- 3 C (capital) - капітал, майно;
- 4 C (collateral) - забезпечення позики, достатність, якість і ступінь реалізовуваної застави у випадку непогашення позики;
- 5 C (current business conditions and goodwill - загальні економічні умови) - визначають діловий клімат у країні і впливають на становище банку і позичальника.

Перераховані критерії «сі» іноді доповнюють шостим критерієм - 6 C (control) - моніторинг законодавчих основ діяльності позичальника і відповідність його стандартам банку.

Ще один метод мінімізації ризиків банківського споживчого кредитування, який використовується банками країн та вимагає достовірної інформації про позичальника - це страхування. В закордонній практиці кредитне страхування вперше набуло розвитку в Європі після першої світової війни. В наш час страхуванням кредитних ризиків в основному займаються спеціалізовані страхові компанії. Прийняття банківського споживчого кредитування ризику головним чином пов'язане з формуванням бази даних про фінансовий стан потенційних клієнтів. Постачальниками такої інформації є банки. Серед страхових компаній, що займаються страхуванням кредитів, широко практикується обмін інформацією.

Оптимально використовуючи дані методики, зарубіжні банки мінімізують кредитний ризик, чітко організовують кредитний процес, домагаючись найкращої якості кредитного портфеля.

Потрібно також відмітити, що дуже поширеним в країнах з ринковою економікою є такий спосіб захисту від споживчого кредитного ризику, як продаж кредитів. Банк, виходячи з проведеної ним оцінки кредитного портфеля, може продати певну частину наданих кредитів іншим інвесторам. За рахунок цієї операції банк має змогу повністю або частково повернути кошти, що були спрямовані у кредитні вкладення. Ефект від здійснення таких операцій багатобічний. По-перше, за рахунок продажу активів з низькою прибутковістю звільняються ресурси для фінансування більш прибуткових активів; по-друге, продаж активів уповільнює зростання банківських активів, що допомагає керівництву банку досягти кращого балансу між збільшенням банківського капіталу та ризиком, пов'язаним із кредитуванням; по-третє, таким чином зменшуються статті балансу банку, що характеризують його діяльність не з кращого боку.

Щодо техніки здійснення продажу кредитів, то банк-продавець у деяких випадках може зберігати за собою права з обслуговування боргу. Кредити продаються за ціною, нижчою за їх номінальну вартість. Наприклад, на одному з найбільших ринків перепродажу кредитів, що належить країнам "третього світу", кредитні борги Аргентини, Бразилії, Мексики, Перу, Філіппін, інших країн часто продаються у співвідношенні до номінальної вартості: 5 центів за 1 долар. Більшість цих кредитів купуються пакетами в мільйони доларів банками та корпораціями, що мають досвід роботи в країні-боржнику. При цьому, якщо економічний стан у такій країні покращується, покупці кредитів отримують значні прибутки, а в негативному випадку збитки за такими кредитами є значно меншими, ніж при їх безпосередньому наданні [7].

Однією із поширених у деяких країнах форм продажу банками своїх кредитних вкладень є так звана сек'юритизація кредитів. При здійсненні сек'юритизації банк пропонує для продажу не самі кредити, а цінні папери (фінансові вимоги), які були випущені під ці кредити. Трансформація позик у цінні папери дозволяє банку вивести з балансу частину ризикованих активів. По мірі того, як позичальники сплачують ці активи (повертають суму основного боргу та нараховані відсотки), потік доходів спрямовується до власників цінних паперів.

Кількість і обсяги проблемних кредитів можуть бути значно зменшені у разі застосування універсального методу розрахунку обсягу кредиту, що широко застосовується в західній банківській практиці. Зміст його полягає в тому, що видається лише частина загальної величини позички. Інша ж частина (у процентах до визначеного

обсягу кредиту) банком не кредитується, а її сума визначається банком на підставі оцінки ризику конкретної операції.

Банки при оцінці кредитних ризиків по виданих позичках застосовують кредитний класифікатор, відповідно до якого кредити групуються в ризикові класи: 1) кредити із мінімальним ризиком; 2) кредити із підвищеним ризиком; 3) кредити із граничним ризиком; 4) нетипові кредити (надані як виняток з правил).

Предметом досконалого аналізу для американських комерційних банків слугують чинники, які сформувалися під впливом несприятливих економічних умов, тобто група чинників, незалежна від діяльності банку: недосконалий менеджмент, неадекватний первісний капітал фірми, високий рівень фінансового коефіцієнта і коефіцієнта поточних витрат, високі темпи росту реалізовано: продукції, конкуренція, економічний спад.

У цьому аспекті цікавим є досвід зарубіжного банківського сектора із залучення до оцінки кредитного ризику незалежних рейтингових агентств. Рейтингове агентство має у своєму розпорядженні великий об'єм інформації і досвід створення неупереджених оцінок для всіх можливих варіантів ситуацій, у нього відсутня будь-яка зацікавленість, крім формування достовірної оцінки кредитного ризику банку [9].

Отже, вважаємо, що в Україні необхідно заохочувати до створення рейтингових агентств, тому що їхня діяльність буде сприяти зниженню кредитних ризиків банків і підвищувати надійність банківської системи України в цілому. На жаль, у даний час в Україні відсутня якісна статистична база даних по позичальниках, дотепер не діють кредитні бюро. Українські банки змушені спиратися на власні методики оцінки кредитного ризику, брати на себе всю вагу кредитного ризику. Найкращий варіант, і це найпоширеніша українська практика, кредитування юридичних осіб під заставу їхнього майна.

На нашу, думку, використання українськими банками зарубіжного досвіду в удосконаленні управління кредитним ризиком повинне йти і шляхом створення механізму розподілу кредитних ризиків, дія якого полягає в страхуванні від імовірних, небажаних відхилень фактичних результатів від прогнозованих за допомогою таких фінансових інструментів, як кредитні деривативи, емісія цінних паперів, сек'юритизація активів, реструктуризація кредитних портфелів.

Також в Україні на сучасному етапі актуальним стає завдання інтеграції великої кількості методів управління ризиками банківського споживчого кредитування в єдину методологію контролю й обмеження ризиків на консолідованій основі щодо вітчизняних умов і у відповідності зі стандартами Базельського комітету.

Висновки. Отже, результативність управління кредитними ризиками в банківському секторі економіки України повинна ґрунтуватися, насамперед, на інституціональних принципах організації банківської справи. Особливу увагу, в аспекті мінімізації споживчого кредитного ризику, слід приділяти розвитку та удосконаленню співробітництва банків зі страховими компаніями.

Комерційним банкам також слід більше приділяти уваги питанням оцінки майна, що приймається у заставу. Так більшість проблем, які виникають при реалізації заставленого майна витікають саме з його невірної попередньої оцінки, яка в більшості випадків призводить до того, що витрати по реалізації заставлених цінностей значно перевищують отримані кошти. Для цього можна або створити спеціальний відділ, працівники якого б займалися вирішенням зазначеної проблеми, або налагодити співробітництво зі спеціалізованими товариствами з оцінки майна та агентствами нерухомості.

Вітчизняному банківському секторові необхідно на основі світового банківського досвіду удосконалювати такі методи управління споживчим кредитним ризиком як лімітування, резервування коштів під покриття очікуваних і непередбачених втрат, диверсифікованість, страхування, хеджування, сек'юритизація боргових зобов'язань, умови дострокового стягнення сум тощо.

Використання досвіду іноземних банків дозволить уникнути помилок в оцінці й управлінні кредитним ризиком, створить умови для формування нових організаційних структур (кредитних бюро, рейтингових агентств), які сприятиме оптимізації

управління системою кредитних ризиків, буде стимулювати інвесторів розділяти банківські ризики і, разом з тим, дозволить одержувати їм значний прибуток.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000 № 212-III зі змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.
2. Бутенко О. Організація регулювання процесів споживчого кредитування у країнах Центральної та Східної Європи / О. Бутенко // Банківська справа. - 2008. - № 1. - С. 18-23.
3. Версаль Н.І., Олексієнко С.М. Кредитні ризики як важлива складова ризиків банківської діяльності // Фінанси України (укр.). - 2002. - № 8. - С. 86-96.
4. Грачева М. Н. Особливості корпоративного управління в банках // Банківський огляд. - 2004.-№9. -С. 43.
5. Денисенко М.П. Грошово-кредитна діяльність банків : Навч. посібник. / М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій та інш. - К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2004. - 339 с.
6. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост / О.И. Лаврушин // Банковское дело. - № 1. - 2010. - С. 24-27.
7. Лаптев С. М., Денисенко М. П., Кабанов В. Г., Любунь О. С. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід). Київ: ВД "Професіонал", 2004ю - 320 с.
8. Івченко М. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні //Економічна правда, № 2, 2010р. – С. 6-8.
9. Інтеграційні процеси та розвиток фінансової системи України: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (29 - 30 листопада 2007 року). - Х.: ФОП Лібуркіна Л. М., 2007. -224 с.
10. Система банківського менеджменту: Навч. посібник / А.Т. Головка, В.І. Грушко, М.П. Денисенко та ін.; За ред.. О.С. Любунь та В.І. Грушко. – К.: Інкос, 2008. – 480 с.

Рецензент Башнянин Г.І.

УДК 658.147

Чиж Н.М., к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Дзямулич М.І., к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

У статті досліджено підходи щодо управління власним капіталом. На основі аналізу точок зору вчених зроблено спробу дати власне визначення поняття «управління власним капіталом». Аналізуються особливості управління структурою власного капіталу акціонерних товариств.

Ключові слова: капітал, власний капітал, управління, структура капіталу, акціонерні товариства.

Siskin N.M., Dzyamulich M.I

THE PECULIARITIES OF THE EQUITY STRUCTURE OF JOINT STOCK COMPANIES

This paper investigates approaches to management equity. Based on the analysis point of view of scientists attempt to give proper definition of "management by equity." Specific features of the management structure of equity joint stock companies.

Keywords: capital, equity, governance, capital structure, joint stock companies.

Чиж Н.М., Дзямулич М.И

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье исследованы подходы к управлению собственным капиталом. На основе анализа точек зрения ученых сделана попытка дать собственное определение понятия «управление собственным капиталом». Анализируются особенности управления структурой собственного капитала акционерных обществ.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, управление, структура капитала, акционерные общества.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток підприємницької діяльності усвіті супроводжується значними економічними суперечностями. Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються акціонерні товариства є недостатня ефективність

організації управління їхнім власним капіталом. З огляду на те, що власний капітал чи не найважливіший чинник економічного добробуту, управління ним необхідно сьогодні трактувати як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на забезпечення сталого росту. При цьому необхідно вдосконалювати процес формування власного капіталу і управління ним, як одним з найоптимальніших джерел.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам формування та використання капіталу присвячено досить багато ґрунтовних досліджень, як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі таких провідних науковців: І. Бланк [4], З. Боді, Р. Брейлі, Р. Мертон, О. Подерьогін [7], Р. Слав'юк [6] та інших науковців. Зазначена проблема залишається недостатньо розкритою.

Цілі статті. Ми ставимо за мету проаналізувати підходи щодо управління власним капіталом, сформулювати власне трактування поняття «управління власним капіталом» та дослідити особливості управління структурою власного капіталу акціонерних товариств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діяльність акціонерних товариств нерозривно пов'язана з управлінням, доцільно провести аналіз категорії управління з позиції теорії організації. В теоретичних розробках управління трактується по-різному залежно від проблем, що розкриваються авторами. Наприклад, висловлюється думка, що під управлінням слід розуміти таку цілеспрямовану дію на об'єкт чи процес, яка викликає певні зміни напрямку, швидкості, інтенсивності чи інших характеристик і параметрів руху цього об'єкта чи процесу, або управління полягає в упорядкуванні системи об'єктів у даному середовищі [1]. Пропонується також розглядати управління як процес, в якому суб'єкт управління, спираючись на інформацію, здійснює певні дії на стан структурних елементів системи з метою переведення об'єкта управління до іншого стану [2] або як дії, спрямовані на врівноваження керованої системи із зовнішнім середовищем, на пристосування системи до змін зовнішніх умов [3].

В економічних дослідженнях з'явилась думка про те, що відбулася «революція управляючих», котра привела до завершення ери власників і настання ери управлінців. В західній економічній теорії нового інституціоналізму навіть виділили окремий напрямок, присвячений цій проблемі, – теорія агентських угод. В зв'язку з можливою натягнутістю відносин між власниками капіталу і менеджерами підприємств в процесі функціонування власного капіталу акціонерних товариств постає завдання побудови таких механізмів, що змусили б менеджерів керувати компанією в інтересах акціонерів.

Відомо, що ступінь участі в акціонерному товаристві залежить від його частки в статутному капіталі акціонерного товариства: чим більша частка в акціонера, тим більше йому належить прибутку, що розподіляється між акціонерами у вигляді дивідендів, тим більше йому належить голосів на загальних зборах акціонерів. Остання обставина дає реальний шанс керувати справами товариства. Тому слід відрізнити формальних та реальних власників акцій. Формальними власниками є всі, хто придбав хоча б одну акцію, яка дає право на управління компанією і на привласнення певної частини прибутку. Реальні власники компаній – ті, хто має крупний пакет акцій, зокрема контрольний. Належність контрольного пакета акцій має вирішальне значення у забезпеченні інтересів акціонерів. Під контрольним пакетом акцій розуміють кількість акцій, яка забезпечує їх власнику право здійснювати контроль над діяльністю акціонерного товариства та справляти досить суттєвий вплив на управління справами емітента.

У сучасних умовах перешкодою у здійсненні ефективної політики управління структурою власного капіталу є низька ліквідність цінних паперів, а саме цей фактор дозволяє акціонерним товариствам швидко реагувати на зміну умов фінансового ринку, змінюючи структуру капіталу через операції купівлі-продажу власних цінних паперів на первинному та вторинному ринках. Тому без становлення ефективно організованих сегментів ринку акцій передчасно говорити про ефективність управління структурою капіталу вітчизняних акціонерних товариств.

На практиці поняття «управління структурою капіталу» для більшості акціонерних товариств досить часто підмінюються вжиттям заходів, які стосуються в першу чергу оптимізації структури власників акції. Це можна пояснити слабкістю ринку цінних паперів та низькою інвестиційною привабливістю більшості українських акціонерних товариств. Тому лише після удосконалення чинної законодавчої бази щодо

випуску та обігу цінних паперів фінансові ресурси фондового ринку стануть доступними для вітчизняних акціонерних товариств.

Трансформація економічних відносин на сучасному етапі розвитку економіки потребує значних грошових вкладень, тому кожен суб'єкт господарювання самостійно вирішує питання збільшення свого капіталу, його ефективного інвестування і реінвестування. Вибір варіантів і шляхів залучення капіталу має відмінності залежно від сфери діяльності, організаційно-правової форми підприємства.

Крім того, на прийняття рішень щодо управління власним капіталом впливають як фактори зовнішнього середовища, так і внутрішні характеристики підприємства і підходи власників та менеджерів (одне товариство вибирає метод збільшення капіталу через емісію акцій, друга – вибирає політику внутрішнього фінансування, мобілізуючи резерви і реінвестуючи більшу частину прибутку, і т.д.). Певний вплив на прийняття рішень, пов'язаних із формуванням власного капіталу, має структура власності товариства (зовнішні і внутрішні власники), фінансова інфраструктура (ступінь розвитку торгівлі фондового ринку), правова система (захищеність інвесторів, законодавча база про банкрутство).

На нашу думку, досягаючи мети підвищення ефективності управління власним капіталом в акціонерних товариствах в цілому необхідно здійснювати:

- формування та розвиток культури корпоративного управління, що дасть змогу залучати фінансові ресурси з фондового ринку для розвитку акціонерних товариств;

- удосконалення системи захисту прав та законних інтересів акціонерів. Вітчизняне законодавство повинно забезпечувати однаково справедливе ставлення до акціонерів, включаючи дрібних не тільки на папері, а й на практиці;

- удосконалення системи розкриття інформації та забезпечення прозорості діяльності товариств. Система управління акціонерним товариством повинна забезпечувати своєчасне і точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються товариства, включаючи його фінансовий стан, власність та управління;

- розмежування повноважень між органами управління товариства. Системи управління має забезпечувати стратегічне керівництво товариством, ефективний нагляд за діяльністю правління з боку ради, а також відповідальність цієї ради перед акціонерами.

Сутність політики управління щодо забезпечення власним капіталом функціонування підприємства і виплат акціонерам зводиться до вирішення таких питань: вибір між джерелами формування власного капіталу; вибір схеми мінімізації податкових платежів; вибір форми залучення зовнішніх джерел фінансування власного капіталу та забезпечення їх привабливості на фінансових ринках; дивідендна політика, вибір схем виплат акціонерам і пропорції між реінвестованим прибутком і прибутком, який сплачується власникам.

На думку багатьох дослідників принципи є більш постійними, чим інші елементи системи управління. Проте по мірі розвитку економічної системи держави відбувається зменшення і принципів управління. В економічній літературі в загальному розглядають принципи управління фінансами підприємства в цілому, не виділяючи окремих їх складових. Виходячи з вище сказаного та на підставі аналізу праць вчених ми вважаємо доцільним виділити наступні основні принципи управління власним капіталом:

1. Принцип обґрунтування потреби в джерелах коштів. Сутність цього принципу полягає в тому, що в процесі господарської діяльності фінансові служби повинні економічно обґрунтувати розміри власного капіталу на всіх етапах життєвого циклу акціонерного товариства.

2. Принцип оцінки вартості окремих джерел власного капіталу і доцільності їх залучення. Даний принцип полягає в тому, що всі джерела власного капіталу, які може залучати підприємство, повинні бути оцінені з позиції їхньої вартості. Тільки після цього можна приймати рішення про доцільність їх залучення.

3. Принцип пошуку і вибору найбільш прийнятних джерел власного капіталу, виходячи з проведеної вартісної оцінки. Суть цього принципу полягає в тому, що пошук і вибір джерел коштів для формування власного капіталу повинен здійснюватися на основі проведеної раніше вартісної оцінки.

4. Принцип формування елементів власного капіталу. Даний принцип полягає в тому, що за рахунок різних джерел коштів формується окремі елементи власного капіталу.

5. Принцип формування раціональної структури власного капіталу. Цей принцип визначає постійну необхідність фінансових служб обґрунтовувати і формувати раціональну структуру власного капіталу.

6. Принцип раціонального використання власного капіталу для фінансування активів підприємства. Суть цього принципу є в тому, що власний капітал повинен використовуватись раціонально для фінансування активів підприємства.

7. Принцип урахування ризику в процесі формування і використання власного капіталу. Формування і використання власного капіталу поєднане зі значним ризиком. Тому найважливішою умовою системи управління фінансовим капіталом є урахування можливих ризиків, їх мінімізація і страхування.

8. Принцип контролю. Проведення фінансовими службами акціонерних товариств контролю за формуванням та ефективним використанням власного капіталу.

9. Принцип ефективності. Суть даного принципу полягає в ефективному використанні власного капіталу підприємства в процесі фінансово-господарської діяльності.

10. Комплексний характер прийняття управлінських рішень та високий динамізм управління. Постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища потребують від системи управління власним капіталом здатності швидко пристосовуватися до цих змін.

11. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Формування цілей управління власним капіталом повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку господарської діяльності.

Всі ці принципи повинні діяти одночасно, оскільки вони визначають умови рівноваги і ефективного функціонування системи управління власним капіталом, а рівень реалізації принципів може служити критерієм якості самої системи управління власним капіталом. На нашу думку, знання основних принципів управління власним капіталом дозволяє ефективно організувати процес його функціонування на підприємствах, забезпечуючи необхідний рівень фінансової стійкості і постійного нарощення ринкової вартості акціонерних товариств. Принципи управління власним капіталом створюють можливості визначитися з цілями і завданнями формування власного капіталу. Сучасна економічна наука основною метою формування та використання власного капіталу вважає забезпечення максимізації добробуту власників підприємства. Ця головна мета знаходить своє конкретне втілення в зростанні ринкової вартості підприємства.

На підставі теоретичного аналізу сучасного розвитку акціонерних товариств можна зробити висновок, що головною метою управління власним капіталом є забезпечення оптимальних умов його формування і використання в процесі фінансування господарської діяльності для максимізації добробуту акціонерів в сьогоденні і майбутньому періодах.

Управління як підприємством так і структурою власного капіталу складається із низки взаємопов'язаних дій: керівник збирає необхідну інформацію, приймає рішення, дає доручення та ін. В теорії менеджменту прийнято весь процес управління розбивати на групи дій, поєднаних за певною ознакою. Ці групи дій отримали назву функції управління [5, с.28].

Ми вважаємо, що реалізація головної мети і завдань управління власним капіталом здійснюється через сукупність функцій. Науково обґрунтована характеристика функцій необхідна для ефективної організації управління фінансовою діяльністю акціонерних товариств в процесі формування і використання власного капіталу.

Ефективний механізм управління власним капіталом підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати поставлені перед ним цілі і завдання, сприяє результативному здійсненню функцій цього управління. Управління власним капіталом підприємства, його структурою є динамічним процесом, пов'язаних з використанням значних обсягів різноманітної інформації, яка характеризується неперервною зміною параметрів, які відображають зовнішнє середовище та внутрішній стан підприємства. Своєчасність здійснення цих змін, можливість прогнозувати та оперативно реагувати на них з метою вироблення ефективних рішень є основною метою управління власним капіталом акціонерного товариства.

Важливою складовою управління структурою власного капіталу є мінімізація вартості власного капіталу та його складових як головних чинників фінансових результатів діяльності акціонерного товариства. Як відомо, реінвестування чистого прибутку також є одним з напрямів збільшення ринкової вартості підприємства. Тому управління власним капіталом з метою збільшення ринкової вартості підприємства має здійснюватися у двох взаємопов'язаних напрямках: пошук додаткових джерел фінансування відповідно до стратегії розвитку акціонерного товариства та оптимізація структури власного капіталу за ознакою мінімізації вартості власного капіталу.

Управління власним капіталом акціонерних товариств зводиться до безперервного процесу обробки фінансової інформації, її аналізу і подальшої розробки та прийняття управлінських рішень за результатами аналізу.

Узагальнюючи погляди вчених, можна навести наступне визначення поняття управління власним капіталом. На наш погляд, управління власним капіталом є системою узгодженим між собою принципів, функцій, елементів та методів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування та ефективного функціонування власного капіталу акціонерних товариств.

Слід зазначити, що розробляючи й застосовуючи ефективну політику щодо управління власним капіталом, підприємство створює об'єктивно кращі умови для його функціонування та використання. Управління як підприємством так і структурою власного капіталу складається із низки взаємопов'язаних дій: керівник збирає необхідну інформацію, приймає рішення, дає доручення та ін. В теорії менеджменту прийнято весь процес управління розбивати на групи дій, поєднаних за певною ознакою. Процес управління власним капіталом вимагає побудови таких механізмів, які забезпечать: формування власного капіталу, підтримання його оптимального обсягу, структури, параметрів та використання в напрямках, які відповідатимуть інтересам більшості акціонерів.

Висновки. Отже, при організації ефективного управління власним капіталом необхідно поєднання стратегічної перспективи і поточних завдань, врахування швидкоплинних змін зовнішнього і внутрішнього середовища, що можливо при налагодженій замкнутій схемі управління. Результативне управління власним капіталом створює можливості визначитися з цілями і завданнями формування власного капіталу. Основною метою формування та використання власного капіталу є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства. Ця головна мета знаходить своє конкретне втілення в зростанні ринкової вартості підприємства.

На підставі теоретичного аналізу сучасного розвитку акціонерних товариств можна зробити висновок, що головною метою управління власним капіталом є забезпечення оптимальних умов його формування і використання в процесі фінансування господарської діяльності для максимізації добробуту акціонерів в сьогоденні і майбутньому періодах. Лише застосування ефективної системи управління власним капіталом дозволить підприємствам покращити своє фінансове становище та отримати запланований прибуток.

Список використаних джерел:

1. Боди Зви, Мертон Роберт. Финанси: Учебное пособие. Москва, 2000. 592 с.
2. Онищенко Т. Власний капітал підприємства: формування та використання за П(с)БО. Харків. 2000. 40 с.
3. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. Москва, 2002. 408 с.
4. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. Київ, 2004. – 656 с.
5. Латишева І.Л. Функції управління структурою капіталу підприємства // Всеукраїнська науково-практична конференція „Управління організаційно-технічними та фінансово-економічними змінами на промислових підприємствах”: Тези доповідей. Київ. 2006. С. 28
6. **Слав'юк, Р. А.** Структурування власного капіталу підприємств України // Фінанси України. - 2005. - № 8. - С. 123-131.
7. **Поддєрьогін, А. М.** Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством // Фінанси України. - 2011. - № 4. - С. 47-54.

Рецензент Різник Н.С.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 340.134.001.73(477):657.421.3:340.13(100)

Касич А.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри «Облік, аналіз і аудит»

Данилейко О.А., студентка

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

**НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА
ЩОДО ГУДВІЛУ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ ПРАВОВИХ НОРМ**

В ході дослідження проаналізовано особливості економічної категорії «гудвіл», її ознаки та складові. У статті наведено напрямки удосконалення українського законодавства щодо гудвілу відповідно до міжнародних нормативних документів.

Ключові слова: гудвіл, балансова вартість, перевірка на зменшення корисності, МСФЗ, ЗПБО США.

Kasich A.O., Danyleiko O.A.

**NECESSITY OF REFORMING UKRAINIAN LEGISLATION ABOUT GOODWILL
IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL REGULATION**

In the research it had been analyzed the features of economic category "goodwill", its characteristics and components. The article had been given the improvement of Ukrainian legislation about goodwill in accordance with international regulations.

Keywords: goodwill, the carrying amount, the impairment test, IFRS, U.S. GAAP.

Касич А.А., Данилейко Е.А.

**НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ УКРАИНСКОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ГУДВИЛЛУ В СООТВЕТСТВИИ С
МЕЖДУНАРОДНЫМИ ПРАВОВЫМИ НОРМАМИ**

В ходе исследования проанализированы особенности экономической категории «гудвилл», ее признаки и составляющие. В статье приведены направления усовершенствования украинского законодательства относительно гудвилла в соответствии с международными нормативными документами.

Ключевые слова: гудвилл, балансовая стоимость, проверка на обесценение, МСФО, ОПБУ США.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Гудвіл як невід'ємна частина життєвого циклу підприємства є одним із чинників успішного виходу на міжнародний ринок. Проте законодавча база України стосовно сутності, оцінки гудвілу та проведення перевірки на зменшення його корисності потребує змін та вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання, пов'язані з гудвілом, висвітлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Родіонова О.В. [9], Ковальова В.В. [6], Бланка І.А. [5], Римара О.О. [8], Рейлі Р.Ф. та Швайс Р.П. [7] розглядали проблеми фінансової звітності, пов'язані з придбанням гудвілом. Уманців Г.В. [10] - проблеми оцінки та обліку гудвілу. Щербакова О.А. [11] сформулила основні підходи до визначення вартості гудвілу. Однак проблема перевірки на зменшення корисності гудвілу, її умови та порядок проведення залишилися не розкритими.

Цілі статті полягають у вирішенні наступних завдань: дослідити поняття гудвілу, визначити його складові; проаналізувати основні види гудвілу та виявити їх суттєві ознаки; дослідити міжнародні методи проведення перевірки на зменшення корисності гудвілу, їх етапи, умови, порядок здійснення та порівняти з чинним українським законодавством використання гудвілу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Гудвіл являє собою розвинену збутову мережу, лояльність споживачів, обрану стратегію розвитку й напрацьовані ділові зв'язки, та обумовлює стійкі позиції підприємств на світовому ринку.

Гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затвердженого Наказом Міністерства України від 7 липня 1999 р. № 163 [3].

Рейлі Р.Ф. та Швайс Р.П. виділяють три основні складові гудвілу, які можливо розглядати як фактори, що створюють гудвіл, або як причини його існування (див. рис.1) [7].



Рис. 1 Складові гудвілу

Джерело: авторська розробка

Так, вартість діючого підприємства – це існування наявних на місці і готових до використання операційних активів бізнесу. Всі елементи підприємства (капітал, робоча сила, координація) фізично і функціонально зібрані разом, що і створює невідчутну вартість.

Існування надлишкового економічного прибутку пов'язане з концепцією гудвілу як індикатору вартості підприємства бізнесу, що не може бути віднесена на матеріальні або ідентифіковані нематеріальні активи підприємства.

Очікування майбутніх подій, які не мають прямого зв'язку з поточними операціями підприємства, пов'язане з концепцією гудвілу як поточної вартості майбутніх активів (матеріальних або нематеріальних), що не існують на дату оцінки.

В міжнародній та вітчизняній практиці виділяють внутрішньо створений гудвіл та придбаний (див. табл.1).

Таблиця 1

Ознаки внутрішньо створеного та придбаного гудвілу

Види гудвілу	Внутрішньо створений гудвіл	Придбаний гудвіл
Час виникнення	Створюється всередині підприємства протягом тривалого часу	Виникає при придбанні та приватизації
Відображення у звітності	Не відображається в балансі	Відображається в балансі
Подальший розподіл гудвілу	Можна розглядати як ділову репутацію	Розподіляється на негативний та позитивний гудвіл

Джерело: [9, 11].

Внутрішньо створений гудвіл відповідно до МСФЗ не може бути визнаний активом та не відображається в бухгалтерському балансі. Тобто він уособлює ділову репутацію підприємства, яка виникає протягом тривалого функціонування та залишається відносно стабільною, її не можна відокремити від фірми.

Придбаний гудвіл відображається в балансах: непрямо – в балансі покупця у вигляді фінансових інвестицій та прямо – в консолідованому балансі підприємства-покупця в якості самостійної звітної одиниці.

Відповідно до діючого законодавства України, яке регламентує ведення обліку та формування фінансової звітності, можливе також відображення гудвілу при консолідації звітності та приватизації (корпоратизації) державної та комунальної форм власності [8].

Нормативну базу застосування гудвілу складають Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та американські Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (ЗПБО США). Доцільно провести порівняння міжнародних умов та чинного українського законодавства використання гудвілу (див. табл.2).

Таблиця 2

Порівняння норм використання гудвілу відповідно до МСФО, ЗПБО США, ПСБО

Характеристики	МСФЗ	ЗПБО США	ПСБО
Розподіл гудвілу	Гудвіл розподіляється на кожну одиницю, що генерує грошові кошти.	Гудвіл розподіляється на кожну звітну одиницю.	Гудвіл розподіляється на кожну групу активів, яка генерує грошові потоки.
Умови проведення перевірки зменшення корисності гудвілу	1. Балансова вартість одиниці, що генерує грошові кошти, до якої включається гудвіл, > сума її очікуваного відшкодування.	1. Балансова вартість звітної одиниці > справедлива вартість звітної одиниці. 2. Балансова вартість гудвілу > очікувана справедлива вартість гудвілу.	1. Зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалось. 2. Перевищення балансової вартості чистих активів підприємства над їх ринковою вартістю.
Кількість етапів перевірки	1	2	Законодавчо не регламентовано.
Відновлення корисності	Заборонене.	Заборонене.	Існує.

Джерело: [1, 2, 3, 4].

Згідно ПСБО та МСФЗ розподіл гудвілу відбувається однаково, проте в українському законодавстві не міститься чітких рекомендацій щодо умов, етапів проведення перевірки на зменшення корисності гудвілу. На даний час в Україні зазначена перевірка проводиться аналогічно перевірці на зменшення корисності активів в цілому, що дозволяє відновлення корисності гудвілу, яке заборонене в МСФЗ і ЗПБО США.

Перевірка відповідно до ЗПБО США є більш громіздкою та складною у визначенні справедливих вартостей гудвілу й звітної одиниці. Більш доцільно на українських підприємствах використовувати метод проведення перевірки зафіксований у МСФЗ, оскільки він дозволить більш детально та зрозуміло проводити перевірку на зменшення корисності гудвілу та враховує специфіку українського бізнесу.

Висновки. Таким чином, важливим етапом успішного виходу національних підприємств на світовий ринок є вдосконалення законодавчої бази України щодо використання гудвілу в частині: зменшення корисності гудвілу, яке має відбуватися за умови, коли балансова вартість одиниці, що генерує грошові кошти, до якої включається гудвіл, більша за суму її очікуваного відшкодування, тобто відповідати основній вимозі МСФЗ; регламентування на законодавчому рівні етапів перевірки (якщо для перевірки використовується лише одна умова, то етап також повинен бути

один);заборони відновлення корисності гудвілу (оскільки гудвіл хоч і відноситься до нематеріальних активів, однак не підлягає амортизації).

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 «Зменшення корисності активів» від 01.01.2012 р.
2. Кодифікація стандартів бухгалтерського обліку США 350 «Нематеріальні активи – гудвіл та інше» від 2011 р.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817.
5. Бланк І. А. Основи фінансового менеджмента. Т.2 / Бланк І. А. – К. : Ника-Центр, 1999. – 427 с.
6. Ковалев В.В. Гудвилл как бухгалтерская категория / Ковалев В.В. // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 8. – С. 52–59.
7. Р.Ф. Рейли, Р.П. Швайс Оценка стоимости и бухгалтерский учет приобретенного гудвилла / [Електронний ресурс] / Р.Ф. Рейли, Р.П. Швайс. // Корпоративный менеджмент. – 2007. – №1. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml
8. Римар О. О. Сучасні проблеми обліку та оцінки гудвілу в Україні / О. О. Римар // Управління розвитком. – 2012. – №4. – С. 142 – 146.
9. Родіонов О.В. Вплив ділової репутації підприємства на його розвиток / [Електронний ресурс] / Родіонов О.В. // Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. – 2010. – № 22 (І). – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/25Rodion.htm
10. Уманцев Г.В. Учет гудвилла при приобретении предприятий / Уманцев Г.В. // Дебет-Кредит. – 2001. – № 14. – С. 50–53.
11. Щербакова О.А. Гудвилл: важнейшая составляющая нематериальных активов в учете коммерческих предприятий / Щербакова О.А. // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 5. – С. 1–7.

УДК 331.2:657.28

Потриваєва Н.В., д.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Савченко І.В., студентка

Миколаївський національний аграрний університет

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Проаналізовано роль заробітної плати в сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано основні недоліки в обліку заробітної плати, що утворюються під час економічних перетворень. Наведено основні напрямки удосконалення та спрощення.

Ключові слова: оплата праці, розрахунки, організація обліку, нарахування на заробітну плату, проблеми обліку.

Potrivaeva N.V.Savchenko I.V.

**STATE AND CONDITION OF THE ACCOUNT OF CALCULATIONS ON
PAYMENT OF SALARIES: THEORETICAL ASPECT**

The paper explores the role of wages in the modern business environment. The basic defect in payroll generated during economic transformation. The basic directions of improvement and simplification of accounting wages in the modern business environment.

Keywords: salary, financial incentives, organization of accounting, payroll taxes, accounting issues.

Потриваєва Н.В., Савченко І.В.

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВА УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Проанализирована роль заработной платы в современных условиях хозяйствования. Обоснованы основные недостатки в учете заработной платы, которые образуются во время экономических преобразований. Приведены основные направления совершенствования и упрощения.

Ключевые слова: оплата труда, расчеты, организация учета, начисления на заработную плату, проблемы учета.

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток ринку сприяв трансформації всіх економічних відносин в українському суспільстві, включаючи відносини у сфері оплати праці. Це призвело до створення принципово іншого механізму регулювання процесів оплати праці, змусило по іншому сприймати категорію заробітної плати, її функції та принципи формування.[4]

Стан обліку оплати праці працівників потребує впровадження заходів щодо удосконалення. На всіх етапах розвитку економіки і суспільства матеріальна винагорода за працю була і залишається надалі найважливішим трудовим стимулом. Отже, існує необхідність у ретельному виборі напрямків удосконалення оплати праці з метою створення ефективної системи розрахунків.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні та методичні аспекти проблеми обліку праці та її оплати займають увагу багатьох вчених, зокрема: Андросової О.Ф., Кантасвої О.В., Гапоненко Н.Л., Потриваєвої Н.В., Сирцевої С.В., Сєкіріної Н.В. тощо.

Дослідження вказаних авторів охоплюють значний спектр питань оплати праці, обґрунтовують різні варіанти їх розв'язання, мають значний ступінь методологічної вичерпності. Проте, надзвичайно стрімкий розвиток економіки вимагає нових заходів щодо поліпшення систем оплати праці, удосконалення оцінки, обліку аграрної праці та її оплати, нарахування оплати праці.

Цілі статті. Обґрунтування сутності заробітної плати за сучасних умов господарювання, виявлення основних проблем обліку та організації розрахунків за виплатами працівникам, а також розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Конституція України гарантує кожному громадянину право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку він вільно погоджується. Заробітна плата – це грошовий вираз вартості робочої сили, яка є товаром, її ціна. В сучасних умовах ціна робочої сили визначається попитом і пропозицією, але в основі ціни лежить її вартість.

Згідно із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Ситуація, коли зайнятість не формує гідний рівень життя, є загрозливою. Немоżliвість отримання високої оплати праці призводить до знецінення соціальних цінностей, зневажання гідності людини, зневіри у власні сили й загалом формує незадоволеність працею та життям, зумовлює низький рівень продуктивності праці, тобто є руйнівною для стану професійного розвитку працівника.

На особливу увагу заслуговує проблема з підвищення оплати праці на селі. Не може продуктивно працювати робітник-аграрій, коли оплата його праці не забезпечує найнеобхідніших фізіологічних та духовних потреб. Економія на оплаті праці дорого обходиться працедавцям: окрім низької продуктивності та якості роботи через відсутність належної мотивації, у таких підприємствах посилюються тенденції розкрадання майна і прихованого саботажу.

Для повноцінної інтенсифікації виробництва недостатньо оновити машинно-тракторний парк, підвищити родючість ґрунту, застосовувати сучасні агротехнології; перелічені заходи будуть марними та не виправдають сподівань без приділення значної уваги людському фактору. Оплата праці селян щонайменше має бути виведена на рівень середнього народногосподарського показника з поступовим подальшим наближенням до європейських стандартів оплати праці

Так, у 2012 року в середньому по народному господарству заробітна плата склала 3032 грн, а по сільському господарству – 2015 грн (66,5% від народногосподарського рівня) [10]. Усунення цієї різниці в оплаті праці 1,6 млн найманих працівників у сільському господарстві коштуватиме 0,3 млрд грн або 15 грн/га. Встановлення та забезпечення високих соціальних стандартів життя населення є найвищим пріоритетом уряду. Наукові дослідження в цьому напрямі є

надзвичайно актуальними, а впровадження їх результатів є, без перебільшення, рушійним важелем народного господарства країни. Помилки у розрахунку цього показника можуть відкинути Україну на десятиліття на узбіччя світової політики.

Інтеграція до Європи неможлива без підвищення рівня життя громадян України, забезпечення їх першочергових та духовних потреб на високому рівні. Якби інтеграція відбулася саме сьогодні, то десятки мільйонів українців при наявних заробітках були б просто розчавлені європейськими цінами.

На сьогодні проблема оплати праці та її обліку на сільськогосподарських підприємствах стала першочерговим завданням, яке потребує негайного вирішення.

З переходом на ринкові умови господарювання змінюється концепція встановлення розміру та вибору форм і системи оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств будь-яких форм власності і господарювання. Зміна концепції полягає в тому, що за ринкових умов господарювання максимальний розмір оплати праці не обмежується і він залежить від фінансових можливостей підприємства, а обмежується лише нижній її рівень, який законодавчо регулюється державою [8].

В сучасних умовах господарювання відбулися деякі зміни в оплаті, які залежать не тільки від результатів праці робітників, а також від ефективності діяльності виробничих підрозділів. Облік оплати праці і розрахунків з робітниками – одна з найбільш трудомістких і відповідальних ділянок бухгалтерського обліку. Роль бухгалтерського обліку зростає в сучасних умовах, коли підприємства самостійно встановлюють форми і системи заробітної плати, умови преміювання, чисельність та склад працівників [9].

Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною й трудомісткою роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівнику. Тому заздалегідь підготовлений порядок обліку допоможе зекономити час. Таким чином, запровадження запропонованої моделі аналітичного обліку є складовою налагодженого порядку обліку. Ця модель надасть необхідну інформацію для поліпшення організації праці та її оплати. Організація оплати праці справляє великий вплив на ефективність діяльності підприємства. До основних факторів, що впливають на ефективність праці, можна віднести мотиваційні механізми. Важливу роль мотивації відіграє соціальний пакет. Що стосується ефективності праці, то це співвідношення між результативністю праці та величиною витрат, що виражається в досягненні максимального ефекту за мінімальних витрат. Отже, збалансування цих чинників і є результатом ефективної організації оплати праці [5].

Значну увагу необхідно приділяти організації обліково-аналітичної роботи розрахунків за виплатами працівникам, оскільки вона є найбільш відповідальною і трудомісткою.

Питання вдосконалення обліку праці є одним з найголовніших. Реалізація завдань реформування системи бухгалтерського обліку та сучасні ринкові зміни діючої системи організації оплати праці потребують докорінних змін методології обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві.

Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг продукції, виконання норм продажів, фонд заробітної плати і його структуру.

Аналітичний облік незамінний при визначенні розміру оплати праці та відрахувань з неї за кожною особою окремо та при віднесенні витрат на рахунки, субрахунки [5].

Удосконалення організації оплати праці на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, до якої належать:

- удосконалення тарифної системи шляхом встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників;
- запровадження гнучких форм і систем оплати праці;
- розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці як чинників підвищення мотивувальної та стимулюючої ролі тарифних систем;

- удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці;
- удосконалення нормування як засобу регулювання міри праці та її оплати;
- обґрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати;
- колективне регулювання заробітної плати [7].

Необхідно звертати особливу увагу на мотиваційні заходи в організації та стимулюванні праці на підприємстві, серед яких значного розповсюдження набрали преміювання, доплати та надбавки. Треба наголосити, що з одного боку, рівень премії як форма стимулювання працівників виробничої діяльності повною мірою залежить від результатів діяльності підприємства, і навпаки, результат господарювання залежить від практичної організації системи преміювання окремих категорій персоналу.

Використовуючи стимулювання працівників треба пам'ятати, що воно не є основою для підвищення продуктивності працівників господарства. Також треба організувати якомога позитивний психологічний клімат в середині колективу, завдяки якому буде проявлятися ініціативність працівників та зростатиме ступінь відповідальності за виконану роботу.

Використовуючи матеріальне стимулювання не потрібно забувати про його розмір, оскільки для кожного працівника незначний розмір може враховуватися як особиста образа. Тому для кожного працівника необхідно більш точно обирати спосіб стимулювання.

Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні їхніх власних цілей, а також якщо вони попередньо проінформовані, що вони повинні робити, щоб одержати винагороду. Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливий без регулярного зворотного зв'язку у вигляді оцінки ефективності цих впливів.

При заохочуванні працівників, які здійснюють функції управління, треба враховувати ініціативність, організаторські здібності, оперативність, об'єктивність, здатність мислити перспективно, бачити невикористані резерви, спроможність узагальнювати, аналізувати, творчо усвідомлювати й застосовувати на практиці досягнення науки і техніки [5].

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Для цього на підприємстві мають бути чітко розподілені функції обліку між відділами [5]. Удосконалення організації заробітної плати на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, до неї належать:

- удосконалення тарифної системи шляхом встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників;
- запровадження гнучких форм і систем оплати праці, включаючи контрактну й безтарифну;
- розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці як чинників підвищення мотивувальної та стимулювальної ролі тарифних систем на підприємствах;
- удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів, міжкваліфікаційних рівнів оплати праці;
- удосконалення нормування як засобу регулювання міри праці та її оплати;
- обґрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати;
- колективне регулювання заробітної плати [9].

Здійснюючи побудову або удосконалення організації обліку оплати праці, підприємства мають підходити до цього питання обґрунтовано, враховуючи доцільність, використовуючи результати наукових досліджень, передового досвіду.

Розробляючи внутрішні документи (положення про оплату праці, преміювання тощо), необхідно:

- розширювати практику персоніфікації ставок і окладів найбільш кваліфікованим працівникам, орієнтованим на підвищення ефективності праці;

– враховувати галузеві особливості, зокрема при створенні системи стимулювання, встановлювати спеціальні, специфічні фактори оцінок робіт для методу бальної системи преміювання, для кожної категорії персоналу, посилюючи регуляторну і стимулюючу функції заробітної плати;

– до переліку факторів та критеріїв оцінювання умов преміювання включати рівень кваліфікації, ступінь відповідальності виконаної роботи, рівень професійної майстерності, ініціативності, стаж роботи, результати кваліфікаційної атестації робітників тощо, які відповідають сучасним реаліям, тактиці та стратегії управління підприємством, його підрозділами й персоналом [9].

Правильний облік оплати праці, розподіл її за сферами виробництва, а також своєчасний аналіз дають можливість виявити нові резерви в підвищенні оплати кожного працюючого.

На сьогоднішній день дуже широко використовуються засоби обчислювальної техніки - це призвело до появи нових прийомів та методів організації обліку. Відмінною їх особливістю є можливість складання в автоматичному режимі, узагальнюючих облікову інформацію в розрізах, необхідних для управління, контролю, аналізу та складання бухгалтерської звітності. Можливість більш надійної обробки зумовлена тим, що комп'ютерний спосіб обробки облікової інформації вимагає формального та чіткого опису облікових процедур у вигляді алгоритмів, що впорядковує порядок виконання обов'язків працівниками обліку [8].

Дуже важливо відображати економічно достовірну та обґрунтовану інформацію про виконання нормативів та динаміку показників про працю, нагляд за дотриманням співвідношення росту продуктивності праці та заробітної плати, за зменшенням невиробничих витрат скритих та явних збитків робочого часу, стимулювання праці на підприємстві. На основі цієї інформації здійснюється контроль за виконанням робочого часу на підприємстві, впровадження прогресивних методів праці, дотриманням правильного співвідношення між ростом продуктивності праці та заробітної плати.

На нашу думку, одним із напрямів удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є зменшення кількості документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки. Подальше реформування заробітної плати має здійснюватися шляхом підвищення ціни робочої сили, встановлення єдиних регуляторів і рівноцінних умов відтворення робочої сили незалежно від форм власності; збільшення тарифної частини у заробітній платі; підвищення частки мінімальної заробітної плати у середній заробітній платі, удосконалення механізму державно-договірного регулювання заробітної плати.

Не слід забувати і напрямки удосконалення організації заробітної плати, які мають здійснюватися разом із проведенням загальної соціально-економічної, структурної, податкової, цінової політики. Заходи спрямовані на удосконалення оплати праці, включають насамперед забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці.

Висновки. Основним і визначальним елементом трудового процесу є працівник з його вмінням і кваліфікацією, відношенням до праці, потребами й можливостями їхнього задоволення.

Заробітна плата повинна залежати безпосередньо від результатів праці й у той же час впливати на його показники, стимулювати розвиток виробництва, ефективність роботи, підвищення кількісних і якісних результатів праці.

Автоматизація обліку розрахунків по оплаті праці дозволить вирішити проблему не тільки удосконалення форми бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах, а й своєчасності погашення боргів.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці / Закон України від 24.03.95р. № 108/95-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.rada.ua/>.
2. Андросова О.Ф. Шляхи удосконалення обліку нарахувань на заробітну плату / О.Ф. Андросова, Ю. Є. Аскерова // Актуальні проблеми економіки – 2010. - № 9. – С. 250
3. Гапоненко Н.В. Оплата праці в сільському господарстві: аспекти удосконалення / Н.В. Гапоненко, Л.В. Мельянова // Науковий вісник НУБіП України – № 163. – Частина 1. – 2011. – С. 208–213.

4. Кантаєва О.В. Шляхи удосконалення обліку оплати праці / О.В. Кантаєва, Л.С. Герасимчук // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2012. - №2. – С. 186.
5. Кім Г.С. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: навч. посіб. / Г.С. Кім, В.В. Сопко, Ю.Г. Кім; 2-ге вид., перероб. та доп. - К. : Центр навчальної літератури, 2009. - 480 с.
6. Потриваєва Н.В. Перспективи удосконалення обліку оплати праці в сучасних умовах господарювання / Н.В. Потриваєва, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. - № 3 . – С. 31.
7. Сирцева С.В. Проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам в сучасних умовах / С.В. Сирцева // Вісник Причорноморської регіональної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу — Миколаїв. – 2011. — 133с.
8. Секіріна Н.В. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах / Н.В.Секіріна, І.О. Лобанова // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012 . - №2. – С. 34.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / Терещенко О.О. – К. : КНЕУ, 2010. - 268 с.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] —Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 005.35:658.871/.878

Колосок А. М., к. е. н., доцент кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

**СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛІННЯ**

У статті розглянуто сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності, досліджено її концепцію в системі управління підприємством. Визначено основні підходи до корпоративної соціальної відповідальності, проаналізовано і систематизовано її основні вигоди як для компанії так і соціуму. Показано історичні етапи розвитку соціальної відповідальності і їх особливості, а також сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності у економічній діяльності компаній. Розкрито економічна ефективність впровадження елементів соціальної відповідальності в системі управління підприємством. Наведено класифікацію програм соціальної відповідальності, а також досліджено сутність, принципи основні компоненти заходів соціальної відповідальності. Показано які вигоди отримують корпорації від впровадження програм соціальної відповідальності.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне управління, соціальні програми, стейкхолдери.

Колосок А.М.

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ**

В статье рассмотрены сферы проявления корпоративной социальной ответственности, исследована ее концепция в системе управления предприятием. Определены основные подходы к корпоративной социальной ответственности, проанализировано и систематизировано ее основные выгоды как для компании так и социума. Показаны исторические этапы развития социальной ответственности и их особенности, а также сферы проявления корпоративной социальной ответственности в экономической деятельности компаний. Раскрыта экономическая эффективность внедрения элементов социальной ответственности в систему управления предприятием. Приведена классификация программ социальной ответственности, а также исследована сущность, принципы и основные компоненты мероприятий социальной ответственности. Показаны выгоды, какие получают корпорации от внедрения программ социальной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпоративное управление, социальные программы, стейкхолдеры.

Kolosok A.M.

SOCIAL RESPONSIBILITY IN CORPORATE GOVERNANCE

The article deals with the concept of social responsibility in the management of the enterprise. Considered the scope manifestation of corporate social responsibility. The basic approaches to corporate social responsibility. Analyzed and systematized the main benefits of corporate social responsibility for the firm. Showing the historical stages of social responsibility and their features, and display areas of corporate social responsibility in developed companies. Also disclosed the economic efficiency of the elements of social responsibility management system. Shows the classification of SR programs, and recent studies have described the importance of the main components of social responsibility and benefits related to the management of the implementation of social responsibility programs in the enterprise. Developed conclusions about the importance of introducing CSR in the company, shows its main advantages and features.

Keywords: corporate social responsibility, corporate governance, trend, program, stakeholders.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток економіки України в системі корпоративного управління зумовлює необхідність формування соціальної відповідальності бізнесу. З цього приводу ООН та міжнародне співтовариство вдаються до заходів, які спрямовані на розвиток партнерства між державою та бізнесом,

роботодавцями та працівниками і ґрунтуються на правах людини. Можна стверджувати, що у світовій практиці накопичений певний досвід у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Як свідчить аналіз діяльності соціально - відповідальних компаній України, найбільш виражені такі напрями їх соціальної активності: підтримка соціально незахищених верств населення, розвиток соціальної інфраструктури, розвиток освіти, спонсорська допомога молодіжні програми, надання медичних і рекреаційних послуг своїм працівникам тощо. Водночас, як показує діяльність європейських компаній у сфері корпоративної соціальної відповідальності, ефективність зазначених проєктів може бути значно вищою за відповідного законодавчого регулювання та після розробки науково - обґрунтованих регулюючих механізмів та інструментів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У світовій практиці накопичений певний досвід у досліджуваній сфері. Зокрема, аналіз концепцій соціальної відповідальності, а також спроби їх систематизації наведено в працях Д. Віндзор [4], М. Ван Марревійка [8], А. Керролла [6], Р. Штойера [9] та ін. У вітчизняних наукових працях проблематика формування в Україні соціального партнерства висвітлена в роботах Д. Богині [9], О. Грішньої [6], В. Герасимчука [7], В. Довбні [8], А. Колота [2]. Враховуючи актуальність зазначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у сфері соціальної відповідальності бізнесу.

Об'єкт дослідження – соціальна відповідальність, її принципи та сфери прояву в корпоративному управлінні.

Предмет дослідження – структура, зміст та роль соціальної відповідальності в межах корпорації.

Мета статті полягає в розкритті сутності, принципів та основних компонент корпоративної соціальної відповідальності в системі корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши та дослідивши етапи зародження та розвитку корпоративної соціальної відповідальності можемо виокремити такі її історичні особливості:

- п'ятдесяті роки минулого століття були визначені як початок сучасної ери соціальної відповідальності;

- шістдесяті - як період змістовного поглиблення дефініцій соціальної відповідальності;

- сімдесяті - як поширення різноманітних дефініцій соціальної відповідальності (СВ);

- вісімдесяті роки стали періодом, який характеризується зменшенням кількості дефініцій, зростанням досліджень і появою альтернативних існуючим. У цьому контексті цікавою, на думку авторів, була концепція соціальної відповідальності, запропонована К. Девісом. Аналізуючи роботу багатьох підприємств, К. Девіс та інші дослідники дійшли висновку, що соціальна відповідальність сприяє розвитку та підвищенню вартості компаній і, навпаки, уникнення соціальної відповідальності звужує економічні можливості підприємств. Це дало змогу підтвердити, що в довгостроковій перспективі ті, хто не використовує наявну владу в напрямі, який суспільство вважає відповідальним, має тенденцію до втрати цієї влади;

- початок дев'яностих років минулого століття характеризувався збереженням концепції соціальної відповідальності як основи з поступовою їх трансформацією в альтернативні варіанти цієї тематики [7].

Згідно з визначенням запропонованим «Зеленою книгою» Європейської комісії, соціальна відповідальність підприємства є концепцією, що дозволяє інтегрувати в повсякденну діяльність комерційних підприємств соціальні та екологічні аспекти, а також враховувати їх у процесі добровільної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами, групами впливу). Це визначення поєднує два підходи: з точки зору

взаємодії з групами впливу та з позиції економічного, соціального й екологічного зростання [3].

Дослідження системи корпоративної соціальної відповідальності компаній країн із розвинутою економікою показують, що вона охоплює різні сфери. По-перше, корпоративна соціальна відповідальність включає ділову практику щодо власного персоналу, тобто все те, що стосується підвищення рівня якості трудового життя працівників підприємства чи фірми. До цієї сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності можна віднести діяльність компаній за такими напрямками як:

- оплата праці: забезпечення гідної заробітної плати, програми підвищення заробітної плати, відсутність затримки у виплатах заробітної плати;

- допомогу у критичних ситуаціях (у випадку складного захворювання, звільнення, у результаті скорочення штатів і т. д.);

- розвиток персоналу: навчальні програми і програми підготовки та підвищення кваліфікації персоналу; можливості перекваліфікації; сприяння в подальшому працевлаштуванні;

- мотивація персоналу: додаткове медичне страхування; соціальні пільги; нематеріальні програми винагород і т. д.;

- належні умови праці (безпека та охорона праці, інфраструктура місця праці і т. д.);

- гідне ставлення до працівників (повага до особистості, відсутність расової, релігійної, політичної чи гендерної дискримінації при прийманні на роботу).

По-друге, корпоративна соціальна відповідальність передбачає впровадження та поширення ділових стосунків серед бізнес - партнерів, що включає:

- відповідальність перед інвесторами;

- відповідальність перед конкурентами;

- відповідальність перед бізнес-партнерами.

По-третє, є й інший аспект корпоративної відповідальності, що полягає в розбудові позитивних відносин підприємства з громадою. Це включає:

- відповідальне ставлення бізнесу до стосунків із регіональною та місцевою владою;

- підтримка незахищених верств населення: матерів, дітей-сиріт, безробітних, пенсіонерів, інвалідів і т. д.;

- співпраця з неурядовими організаціями та участь у соціально важливих проектах, меценатство, спонсорство;

- збереження та розвиток житлово-комунального господарства, об'єктів культурно-історичного та релігійного призначення;

- відносини з населенням, дотримання місцевих традицій та звичаїв [5].

Програми корпоративної соціальної відповідальності компаній можна умовно класифікувати за типами: 1) власні програми компаній; 2) програми партнерства із місцевими, регіональними та органами державного управління; 3) програми співпраці з громадськими та професійними об'єднаннями; 4) програми інформаційної співпраці із засобами масової інформації [2].

Управління корпоративними соціальними програмами — це безперервний процес, який передбачає певні етапи, зокрема, такі: визначення пріоритетів соціальної політики компанії; створення спеціальної структури управління соціальними програмами; реалізація програм навчання у сфері корпоративної соціальної відповідальності; оцінка та інформування зацікавлених сторін про результати реалізації соціальних програм компанії[1].

На нашу думку, за сучасних умов дуже важливим є усвідомлення, що підприємство існує для того, щоб задовольняти потреби всіх стейкхолдерів. Лише за цих обставин можна розраховувати на довгостроковий прибуток для акціонерів та збалансований розвиток країни і суспільства в цілому.

Економічна ефективність впровадження елементів соціальної відповідальності в системі управління підприємством полягає в рості не тільки показника соціального ефекту (ефективності для суспільства), а й зростанні вигоди для підприємства – вплив на основну діяльність. При цьому, кажучи про економічні вигоди соціальної відповідальності підприємства, треба зазначити, що ці вигоди найбільш яскраво проявляються в таких сферах, як фінанси, маркетинг, управління персоналом. Окрім цього, слід зазначити цінність заходів соціальної відповідальності в такій області як управління ризиками. Вигода характеризується створенням стабільного бізнес середовища, зниженням операційних ризиків, створенням позитивного іміджу, зміцненням довіри, збільшенням капіталізації, зростанням фінансових показників, підвищенням продуктивності праці, розвитком інновацій, що сприяє зростанню ринку та ін [10].

Важливо підкреслити, що в умовах глобалізації сам факт соціально відповідального ведення бізнесу є важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства. Попри те, що реалізація програм соціальної відповідальності об'єктивно спричиняє значне зростання витрат підприємства, в довгостроковому періоді вони компенсуються зростанням доходу від збільшення гудвілу компанії та підвищення інвестиційної привабливості, що в кінцевому підсумку створює умови для зростання конкурентоспроможності. Загалом, моніторинг кореляції залежності ефективності діяльності підприємства від впровадження стратегії соціальної відповідальності свідчить, що підприємства, котрі реалізують активну соціальну політику, заощаджують до 40% витрат на просування своїх товарів чи послуг на ринку. Це дозволяє зробити висновок, що реалізація стратегії соціальної відповідальності бізнесу сприяє зростанню рентабельності, а, відтак, і конкурентоспроможності [7].

Важливим економічним ефектом від впровадження соціально - відповідальних стратегій є зменшення ризику невизначеності за допомогою налагодженої системи управління нефінансовими ризиками (політичними, соціальними, кадровими, екологічними, ризиками репутації, державного регулювання тощо). Управління нефінансовими ризиками повинно бути скероване на формування внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на засадах компетентності, екологізму та етичних цінностей.

Останні дослідження обізнаності суспільства щодо сутності, принципів та основних компонент соціальної відповідальності засвідчили, що найбільш наближене до прийнятого у світовому співтоваристві розуміння соціальної відповідальності — у представників бізнес-організацій і дослідницьких інституцій. Представники органів державної влади, профспілок і громадських організацій здебільшого не розглядають соціальну відповідальність із внутрішнього боку організації, а розуміють її як вплив діяльності своїх організацій виключно на зовнішнє середовище.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що в сучасних економічних умовах КСВ є стандартом розвиненого корпоративного управління. Її основна функція полягає в забезпеченні стійкості організації як відкритої системи за рахунок регулювання конфлікту інтересів в зовнішньому і внутрішньому середовищі та залучення стейкхолдерів корпорації в процес прийняття стратегічних рішень. КСВ сприяє налагодженню взаємодії між бізнес-колами і співтовариством, що є гарантом благополуччя і стабільності як перших, так і другого, а також сприяє гармонізації взаємовідносин в суспільстві в цілому. По-друге, відповідальність бізнесу перед суспільством є сьогодні необхідним чинником виживання бізнесу і основою його конкурентоспроможності як на локальних, так і на міжнародному ринках. Дотримання принципів КСВ також дозволяє поліпшити соціальну атмосферу в компанії, укріпити її авторитет серед працівників, підвищити рівень їх лояльності до організації побудувати ефективну систему мотивації персоналу.

Введення соціальної відповідальності в процес корпоративного управління дійсно є важливим чинником економічної ефективності та прибутковості підприємства. Вона є засобом покращення бізнес процесів, технологій, ділової та загально суспільної

репутації підприємства, підвищення мотивації та продуктивності працівників, поліпшення економічних показників підприємства, підвищення ефективності управління та конкурентної спроможності підприємства, мінімізації ризиків та забезпечення збалансованого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Баюра Д. О. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. О. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – №1. – С. 21.
2. Баюра Д. О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Т. 1. – К. : ВПЦ «Київський університет». – 2012. – С. 204-210.
3. Березіна О. Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» / О. Ю. Березіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 3 (53). – Ч. 1. – С. 223–225.
4. Буян О. А. Підходи до оцінки корпоративної соціальної відповідальності підприємств України / О. А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. - № 6(2). – С. 159-169.
5. Денис О. Б. Сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності бізнесу: зарубіжний досвід і вітчизняна практика / О. Б. Денис // Теоретичні засади та макроекономічні аспекти фінансово - економічних систем. – 2010. – № 8. – С. 36–38.
6. Єрмошенко А. М. Корпоративне управління як стратегічний чинник розвитку інтеграції страхових компаній з банками / А. М. Єрмошенко // Актуальні Проблеми Економіки. - 2012. - N 1. - С. 200-208.
7. Македон В. В. Дослідження процесів забезпечення соціальної відповідальності в провідних моделях корпоративного управління / В. В. Македон // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 126. — Харків : ХНТУСГ. – 2012. — С. 198-206.
8. Римар І. А. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління / І. А. Римар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1, № 2. – С. 65-67.
9. Шмиголь Н. М. Впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності в систему управління фірмою: стратегії, дохід, ефективність / Н. М. Шмиголь // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (4). – С. 212–214.
10. Юзик Л. О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства / Л. О. Юзик // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Тугана - Барановського : [науковий журнал]. Серія : Економічні науки. – 2010. – Вип. 3. – С. 158 – 165.

Рецензент Стрішинець О.М.

УДК 331.108

Потьомкіна О.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено роль управління персоналом у досягненні стратегічних цілей підприємства, досліджено вітчизняний та зарубіжний досвід, здійснено оцінку дієвості їх використання. На основі проведеного аналізу запропоновано схему стратегічного управління персоналом у забезпеченні ефективності господарювання, основою якого є програмно-цільовий підхід.

Ключові слова: персонал, стратегія, управління персоналом, стратегічні цілі, ефективність, програмно-цільовий підхід.

Potomkina E.V.

A MANAGEMENT PERSONNEL IS IN PROVIDING OF STRATEGIC AIMS OF ENTERPRISE

In the article certainly role of management a personnel in providing of strategic aims of enterprise, investigational domestic and foreign experience, the estimation of their efficiency is carried out. The chart of strategic management a personnel is offered in providing of efficiency of manage програмно-цільовий approach is fixed in basis of which.

Keywords: personnel, strategy, management, strategic aims, efficiency, programmatic having a special purpose approach, a personnel.

Потьомкіна Е.В.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определено роль управления персоналом в достижении стратегических целей предприятия, исследовано отечественный и зарубежный опыт, осуществлена оценка действенности их использования. Предложена схема стратегического управления персоналом в обеспечении эффективности ведения хозяйства, основой которого является программно-целевой подход.

Ключевые слова: персонал, стратегия, управление персоналом, стратегические цели, эффективность, программно-целевой подход.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. В умовах невпевненості у майбутньому та нестійкості ринку, спричинених кризовими явищами, виникають і труднощі як в управлінні, так і у розробці стратегії розвитку підприємств. Одним з ресурсів підприємства, який здатний забезпечити його стратегічні цілі є персонал. Відповідно виникає потреба у створенні механізмів його розвитку, що є ключовим у розробці ефективної системи управління. На сьогоднішній день основними вимогами до працівника повинні стати: конкурентоспроможність та здатність адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Усі ці фактори спонукають підприємства впроваджувати різні варіанти стратегічного розвитку та використовувати безліч сучасних інструментів менеджменту. Один з методологічних підходів, що дасть можливість забезпечити досягнення стратегічних цілей підприємства є програмно-цільовий підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Застосування програмно-цільового методу в Україні розпочато з 2002 року і триває нині [1]. Даний метод досліджується у працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: Лютий І.О., Чугунов І.Я., Запатріна І.В., Луніна І.О., Федосов, В.М., Бабич Т.С., Кульчицький М.І. та інші. Використання програмно-цільового підходу в управлінні, сутність формування цільових програм розроблені та досліджені у працях нобелівського лауреату Г. Саймона, вітчизняних та російських учених М. Комова, В. Сутягіна, В. Лексина, О. Шевцова, О. Воронкова, В. Бесєдіна, Я. Маркової та інших. Високо оцінено систему програмно-цільового управління західними економістами: Діккі Террі Друр та К., Кінг Альфред М., Майер Е., Райан Б., Фалуді А., Фостер Дж., Хан Д., Хорнгрен Ч.Т., Шим Джей К. Проте питання управління персоналом підприємства у забезпеченні його стратегічних цілей з використання інструментарію програмно-цільового підходу не достатньо вивчені, що і обумовило вибір теми та обґрунтовує актуальність дослідження.

Цілі статті. Дослідити застосування програмно-цільового підходу в управлінні персоналом і забезпеченні ним стратегічних цілей підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Персонал сучасного підприємства орієнтує виробничу діяльність на запити споживача, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни. Для розробки стратегії підприємства, основою якого є працівники, доцільно застосувати програмно-цільовий метод, що у вітчизняній літературі характеризується взаємозв'язком заходів планування і ресурсів, необхідних та достатніх для реалізації цілей плану з допомогою програм. Інструменти програмно-цільового підходу повністю відповідають специфіці перехідного періоду ринкових перетворень і дозволяють розглядати його як один з основних методів здійснення якісних змін соціально-економічної ситуації як на макро-, так і мікрорівнях. Він передбачає чітке визначення цілей, формування і здійснення програми дій, спрямованих на досягнення цих цілей та взаємозв'язок у часі і просторі завдань та їх виконавців, оперативне управління ними і контроль отриманих результатів на кожному етапі розвитку. Програмно-цільовий метод є однією з ключових форм комплексного системного підходу до процесів управління об'єктами, процесами, виробничими відносинами [1].

Найважливішим етапом програмно-цільового підходу щодо управління персоналом у забезпеченні стратегічних цілей підприємства є визначення цілей розвитку та об'єктів управління. Об'єктами у системі управління персоналом можуть бути: працівники підприємства, умови праці, структура персоналу. Проведені нами теоретичні дослідження стосовно стратегії, яку використовують різні підприємства дають можливість констатувати, що система управління персоналом використовує безліч підходів – розглядає її як стратегію організації в цілому, так і сумісну з нею (представлену єдиним цілим). Проте в обох випадках стратегія управління персоналом орієнтована на конкретний тип корпоративної або ділової стратегії (бізнес-стратегії). Для кожної стратегії підприємства розробляється найбільш оптимальний варіант стратегії управління персоналом, і застосовується метод програмно-цільового підходу. На основі опрацьованих літературних джерел [1,2,3,4] було розглянуто кожну із стратегій розвитку підприємства у розрізі такого методу з врахуванням специфічних особливостей та представлено узагальнені результати:

- розвиток нових напрямів діяльності реалізовується через механізми стратегії підприємництва. У такому випадку потрібні працівники-новатори, які володіють гнучким мисленням, мають бажання брати на себе відповідальність за управлінські ризики, погоджуються працювати по 14 годин на добу, здатні до роботи в групах. Програму розвитку складає ефективне використання персоналу організації або підрозділу, підтримка керівництвом генераторів принципово нових ідей і творчих підходів, заохочення – через різні способи підвищення кваліфікації. У зв'язку з тим, що осередок новаторів складається з невеликої кількості людей, роль кожного працівника, зайнятого реалізацією стратегії зростає. Керівники повинні володіти гнучкістю мислення і дій та максимально залучати працівників до участі в управлінні проектами. Перевага при найманні на роботу надається молодим спеціалістам-новаторам, які володіють високим людським потенціалом і компетенцією. Оцінка діяльності проводиться переважно за індивідуальними результатами і мало формалізована. Мотивація працівників та винагорода здійснюється досить часто у вигляді залучення працівників до безпосередньої участі у реалізації стратегії фірми та розробці управлінських рішень, оскільки існує тісний взаємозв'язок між ними. Отже, стратегія підприємництва базується на високих індивідуальних можливостях працівника, тому ключова роль належить особистісному розвитку;

- зміну цілей і структури організації та знаходження балансу між необхідними змінами і стабільністю забезпечують, використовуючи положення стратегії динамічного зростання. Програму розвитку персоналу передбачає підвищення кваліфікації, мотивацію сумлінних працівників, їх адаптивність до змін, можливостей швидко набувати компетенції у вирішенні відповідних завдань. На роботу запрошуються висококваліфіковані працівники (якщо у фірми вистачить на це можливостей). Винагорода базується на оцінці індивідуальної праці та на ефективній діяльності колективу, також береться до уваги аналіз поведінки у колективі. Оцінка працівників більш формалізована, проте окремо оцінюється фактор «приналежності» підприємству. Розвиток компетенції працівників забезпечується за рахунок постійного підвищення їх кваліфікації. Враховуючи розширення сфери діяльності підприємства, існує реальна можливість професійного просування фахівців. Механізми реалізації практики підвищення кваліфікації працівників та їх просування по службовій драбині структуровані і формалізовані на достатньому рівні для розвитку персоналу у відповідності цілям розвитку підприємства;

- завдання програмно-цільового підходу – розробити програму щодо виготовлення більшої кількості продукції і мінімізації витрат можливо виконати, застосувавши стратегію прибутку. Система управління персоналом базується на бюрократичному підході і передбачає розробку чітких процедур, правил, орієнтованих на регулярний і жорсткий контроль та на усунення невпевненості, невизначеності. Наймання працівників відбувається з використанням стандартних процедур і правил; відбираються тільки ті фахівці, компетенцією яких зацікавлена організація на даний період (вузькоспрямований відбір). Реалізація даної стратегії можлива при наявності персоналу, який уже готовий до виконання своїх обов'язків. Участь в управлінні не є необхідною умовою і не особливо заохочується, але якщо відбувається зниження

прибутку або погіршення якості виробу, то можливе застосування різних форм залучення працівників до вирішення проблеми, що виникла;

- для підприємства, у яких все або основні напрями діяльності знаходяться в занепаді з погляду отримання прибутку, ринкової ніші, якості виробів вибирається стратегія ліквідації. Програмно-цільвий підхід у даному випадку застосувати неможливо у зв'язку із передбачуваним скороченням персоналу. Проте при реалізації стратегії ліквідації доцільно акцентувати увагу на соціальних заходах захисту працівників, що полягають у пошуку лояльних способів скорочення (перехід на неповний робочий тиждень, скорочений робочий день, працевлаштування працівників, що вивільняються на інших фірмах за рахунок даного підприємства, внутрішні переміщення). Програмою не передбачено участь персоналу в розробці і реалізації рішень; в умовах, що створилися, не проводиться наймання нових працівників. Винагорода працюючих здійснюється виключно відповідно до посадових окладів, жодних інших форм стимулювання не застосовується. Оцінка працівників базується на критеріях, розроблених з урахуванням необхідності скорочення ряду напрямів діяльності; відбираються найбільш кваліфіковані працівники для підтримки випуску продукції, що залишається. Підвищення кваліфікації набуває особливого значення, якщо підприємство бере на себе зобов'язання щодо працевлаштування звільнених працівників, у значній частині яких виникає необхідність змінити спеціальність;

- швидке збільшення об'єму прибутку, а також освоєння нового або розширення вже наявного ринку лежить в основі стратегії зміни курсу підприємства. Відповідно програма розвитку передбачає зміну усієї системи управління і відносин на підприємстві, важливим елементом якої є участь кожного працівника у пошуку нових рішень. Наймання працівників відбувається постійно, основна увага приділяється пошуку кваліфікованих спеціалістів на ключові посади (відповідно до поставлених цілей). Відбір такого персоналу здійснюється переважно серед працівників даного підприємства, проводиться їх оцінювання і мотивується розвиток людського капіталу. Практика внутрішнього набору, що є достатньо формалізованим, дозволяє усім бажаючим розвивати нові напрями діяльності. Розвиток нових компетенцій і підвищення кваліфікації стають ключовими для реалізації даної стратегії, оскільки підприємство планує принципову зміну курсу, виходячи з внутрішніх ресурсів. Створення нових напрямів діяльності дозволяє пропонувати працівникам нові можливості просування, нові посади, кар'єрне зростання. Головне при впровадженні стратегії зміни курсу полягає у залученні персоналу до управлінської діяльності, з врахуванням того фактору що значна матеріальна винагорода працівників у найближчій перспективі не передбачається.

Теоретичні узагальнення досвіду застосування стратегій різними фірмами показують, що вони рідко зупиняють свій вибір на якомусь одному варіанті. Найчастіше загальна стратегія є комбінацією вищеперерахованих, причому їх послідовність визначається значимістю і очікуваними результатами. Окремі підприємства як стратегічний орієнтир свого розвитку вибирають максимальне використання у виробництві «високих технологій», об'єднуючи на практиці стратегії підприємництва і прибутку. Така стратегія передбачає уміле поєднання стабільного виробництва з постійним освоєнням принципово нових технологій і видів продукції. При цьому проводяться ґрунтовні наукові дослідження, але проекти з більшою часткою ризиків не стають центральною частиною стратегічного плану. Це достатньо складне, динамічне управління, що вимагає постійного розрахунку фінансових та інших ризиків, гнучких структур управління, високого рівня професіоналізму всього персоналу фірми.

Вищеперелічені загальні положення знаходять своє відображення у побудові системи управління персоналом фірми, модифікації наймання і навчання персоналу, прогнозуванні майбутніх потреб у працівниках. Отже, практика функціонування передових зарубіжних фірм свідчить про переваги чіткого взаємозв'язку стратегічних рішень щодо управління підприємством з системою управління персоналом на основі послідовного застосування програмно-цільового підходу [3].

Система цілей стратегічного управління персоналом враховує спільність інтересів працівників і працевлаштованих підприємства. Наступний рівень цілей, сформований за факторною ознакою, виділяє цільове забезпечення загальних функцій управління:

планування (тобто координації очікуваних результатів і способів їх отримання), організації і регулювання (тобто координації фактичних дій з досягнення результатів), обліку і контролю (тобто зворотному зв'язку від об'єкта до суб'єкта, відповідно до чого отримують інформацію про досягнення результатів), стимулювання (тобто розподіл фінансових ресурсів між об'єктами)[5].

Виходячи із загальних функцій стратегічного управління, які полягають у взаємозв'язку діяльності керівників і працівників усіх рівнів, можна запропонувати схему управління персоналом підприємства у забезпеченні його стратегічного розвитку (рис.1).

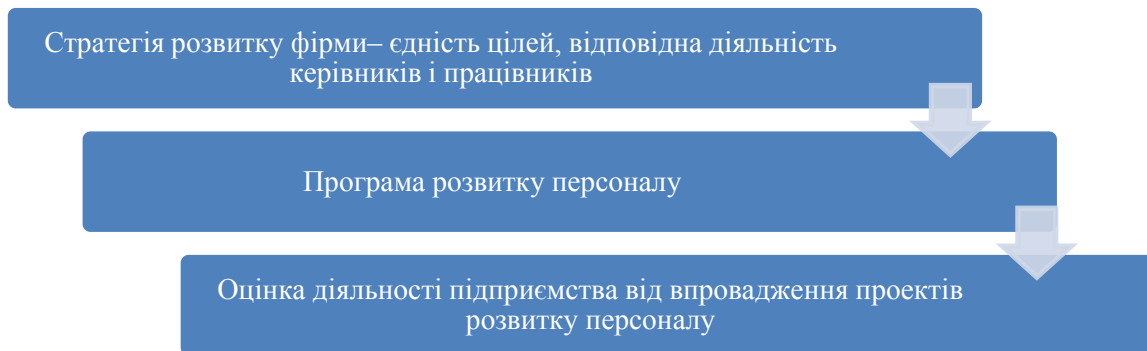


Рис. 1 Схема управління персоналом у забезпеченні стратегічного розвитку підприємства

Висновки. Для реалізації стратегії яка базується на програмно-цільовому методі щодо управління персоналом використовують інструменти економічної політики. Особливо у тих випадках, коли підприємство не завжди має можливість повністю мобілізувати додаткові фінансові і матеріальні ресурси для розвитку персоналу. Успішно вирішуючи завдання використання ресурсів, підприємство недостатньо вирішує питання їх відтворення, що вимагає більшої тривалості інвестиційного циклу. Основним інструментом такого підходу стосовно розвитку персоналу є розробка цільових програм, які формуються, виходячи із державних програм розвитку.

Отже, управління на основі цілей розглядається як новий «гнучкий» метод, що забезпечує взаємозв'язок творчих підходів працівників із завданнями, які окреслюють керівники. Суттю програмно-цільового управління є формування цілей управління, виявлення проблем, що вимагають вивчення, розробка програми або стратегічного плану вирішення проблем, усунення перешкод на шляху досягнення поставлених цілей[1].

Список використаних джерел:

1. Корсикова Н.Н. Программно-целевой подход в управлении процессами реструктуризации на предприятиях промышленности / Н. Н. Корсикова // Экономика: проблемы теории та практики : зб. наук. праць. вип. Т. 2. Вип. 192. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 516-524.
2. Стратегія управління персоналом. Режим доступу:: Електронний ресурс: <http://www.grandars.ru/college/biznes/strategiya-upravleniya-personalom.html>
3. Удалов Д.А. «Методические рекомендации по количественной оценке состояния корпоративного управления». // «Журнал Финансы и кредит». - 27(411) - 2010г.
4. Пархоменко Н.А. Середовище стратегічного управління персоналом/ Н.А. Пархоменко// Науковий вісник ЛНАУ. – 2010. – №17. – С. 172-180.
5. Романюк Л.М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом / Л.М. Романюк // Наукові праці КНТУ. – Економічні науки. – 2010. – Вип.17. – С. 210-218.

Рецензент Козоріз М.А.

УДК 339.9

Царик І.М., к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті окреслено перспективи застосування правових та економічних методів державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Автор особливо наголошує на необхідності формування вітчизняної моделі регулювання соціальної відповідальності підприємницьких структур. Підкреслено нагальність розвитку такого важливого фінансового інструменту як ендаумент.

Ключові слова: державне регулювання, соціальна відповідальність бізнесу, економічні методи, правові методи, механізм регулювання.

Tsaryk I. M.

THE ECONOMICO-LEGAL REGULATION PROSPECTIVES OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

The article is about the prospective application of legal and economical methods of business social responsibility government regulation in Ukraine. The native model formation necessity of social responsibility regulation of the enterprise structures is underlined by author. The urgent development of such an important financial instrument as endowment is also stressed.

Keywords: the government regulation, business social responsibility, the economical methods, the legal methods, the regulation mechanism.

Царик И.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

В статье обозначены перспективы применения правовых и экономических методов государственного регулирования социальной ответственности бизнеса в Украине. Автор особо отмечает необходимость формирования отечественной модели регулирования социальной ответственности предпринимательских структур. Подчеркнута актуальность развития такого важного финансового инструмента как эндаумент.

Ключевые слова: государственное регулирование, социальная ответственность бизнеса, экономические методы, правовые методы, механизм регулирования.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування моделей державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) у розвинених країнах відбувалося протягом декількох десятиліть і на сучасному етапі вони характеризуються високим ступенем розвитку. Натомість в Україні на початку 90-х років ХХ століття розпочалася значна трансформація системи соціально-економічних відносин між підприємствами і суспільством, яка проходила достатньо хаотично. Більшість її напрямків не регулювалися або несистемно регулювалися державними органами.

Відсутність у нашій державі концептуально-цілісних засад впливу на соціальну відповідальність бізнесу, науково обґрунтованих методів та важелів, адаптації світогосвідку СВБ до особливостей етапу економічного розвитку України зумовлюють актуальність та необхідність дослідження цих питань, підсилюють їх прикладну значущість.

Крім того, актуальності темі додає офіційне приєднання України до рамкового документа Організації Об'єднаних Націй «Порядок денний на ХХІ століття», який зобов'язує нашу державу здійснити розробку та впровадження стратегії сталого розвитку. Однією із головних її складових є соціальна відповідальність бізнесу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема тика СВБ останнім часом все більше привертає увагу українських вчених. Значний

внесок у її розробку зробили Д. Баюра, І. Каленюк, В. Марченко, С. Мочерний, С. Мельник, В. Осецький, О. Степанова, В. Український, А. Чухно, В. Шаповал та інші. Однак багато питань соціально відповідального ведення бізнесу потребують подальшого вивчення та розробки.

Теоретичні та практичні аспекти соціальної відповідальності бізнесу висвітлені в роботах російських вчених, а саме: Ю. Будкіна, Є. Балицького, П. Гончарова, В. Гутнік, С. Івченка, Н. Лапіної, С. Перегудова та інших.

У світовій науковій літературі найбільш відомими виданнями з СВБ є роботи М. Альбера, П. Друкера, А. Керолла, Ф. Котлера, М. Портера, В. Хойера, Ф. Хайєка, М. Фрідмена та інших.

Цілі статті. Метою статті є окреслення перспектив застосування правових і економічних методів державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу в Україні на основі вивчення зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У світовій практиці склалося декілька моделей державного регулювання СВБ. Основні з них – американська та європейська [3, с. 23–24; 6, с. 56; 9, с. 11–12; 98; 10, с. 77]. Для американської моделі характерний невеликий ступінь втручання владних структур у соціальну діяльність бізнесу. Деякі важливі питання досі не регулюються державою (двосторонні трудові договори, добровільність медичного страхування тощо). Однак, на законодавчому рівні закріплені податкові та інші стимули для підприємств, що допомагають у вирішенні важливих для держави соціальних питань. Крім того, дуже розвиненою у США є система механізмів участі бізнесу у соціальному житті суспільства через різноманітні корпоративні фонди страхового, пенсійного та спонсорського призначення. Яскравим прикладом є фонд Білла Гейтса, що спеціалізується на підтримці освіти та охорони здоров'я населення.

Для європейської моделі характерна більша правова урегульованість відносин у трикутнику влада – бізнес – суспільство. Так, на законодавчому рівні у багатьох країнах ЄС закріплені стандарти екологічної діяльності підприємств, пенсійне регулювання, обов'язкове медичне страхування працівників та інше. На відміну від американської моделі, в рамках якої пріоритетами СВБ є відповідальність перед акціонерами та стабільність прибутків, у європейській моделі до них додаються ще й питання охорони навколишнього середовища та відповідальності перед регіонами, де діють компанії. Отже, в Європі державні та бізнесові структури розглядаються як партнери у забезпеченні сталого розвитку країн та благополуччя суспільств.

В країнах колишнього Радянського Союзу, у тому числі в Україні, відсутні власні завершені моделі СВБ. У той же час історично сформовані традиції турботи підприємств України про своїх співробітників і нужденні верстви населення в сукупності з новими ідеями соціальної відповідальності бізнесу в перспективі можуть стати передумовою формування й розвитку національної моделі СВБ. Головним завданням на сьогодні є об'єднання традицій та інновацій у цій сфері з метою забезпечення найбільш позитивного ефекту як для підприємницьких структур, так і для суспільства.

У світовій практиці регулювання СВБ владними структурами широко використовуються правові, економічні, адміністративні та інформаційні методи. В Україні вони застосовуються недостатньо і часто мають непослідовний характер. Їх розвиток та застосування мають бути здійснені з врахуванням міжнародного досвіду, адаптованого до соціально-економічних умов нашої держави.

Перспективним в контексті *правових методів* регулювання соціальної відповідальності бізнесу є створення законодавчої бази, яка на правовому рівні закріпить принципи та механізми реалізації соціальної відповідальності бізнесу, стимули і заохочення економічного та морального характеру. І. Акімова та М. Беззубова вважають, що в Україні впровадження і реформування законодавства

стосовно СВБ є ключовою проблемою державного регулювання цієї сфери [1, с.20], а О. Бандирська наполягає на якнайшвидшому її вирішенні [2, с. 63].

Значна робота у цьому напрямку проведена в ЄС. Європейською комісією у 2001 році було видано документ під назвою „Зелена книга соціальної відповідальності бізнесу” (Green Paper on Corporate Social Responsibility), з приводу якої розпочалося обговорення за участю різноманітних інституцій: генеральних дирекцій Єврокомісії з питань працевлаштування, соціальних справ та сектору підприємництва; наукових організацій; ЗМІ; профспілок та інших неурядових організацій. Результатом консультацій стало створення „Білої книги соціальної відповідальності бізнесу” (White Paper: Communication on CSR), яка містить стратегію реалізації і впровадження СВБ та адресована усім державам-членам Євросоюзу, бізнес-організаціям, різноманітним інституціям. До того ж основні напрямки та рамки соціальної відповідальності бізнесу містяться в резолюції Європарламенту від 13 березня 2007 року у справі СВБ „Нове партнерство”. Дана резолюція закликає до соціального партнерства між урядами, компаніями та громадськістю і містить низку нових пропозицій щодо нього [7, с. 30]. Різні аспекти державного регулювання СВБ деталізовані у національних законодавствах країн-членів ЄС.

Українське законодавство у сфері СВБ потребує удосконалення також шляхом ратифікації міжнародних конвенцій з прав людини та екології, впровадження міжнародних стандартів соціальної звітності.

Недооціненою на сьогодні в Україні є важливість *економічних методів* регулювання соціальної відповідальності бізнесу. Нагальною потребою є здійснення розробки та впровадження конкретних стимулюючих, заохочувальних та стримуючих економічних засобів державного регулювання СВБ. Кожна країна використовує власний набір таких інструментів. Реальними економічними заходами підтримки СВБ можуть стати :

- забезпечення макроекономічної стабільності та сприяння розвитку підприємництва в Україні, що є передумовою високого рівня його соціальних інвестицій;

- фінансові засоби (зменшення деяких податкових ставок; включення певних соціальних видатків до валових витрат підприємства та зменшення таким чином оподаткованої бази; так звані „процентні закони” – надання фірмі права обирати, на які потреби буде витрачена частина його податкових зобов’язань). У більшості країн світу такі стимули складають до 5% оподаткованого прибутку [4, с. 18];

- розробка механізму компенсації підприємствам, хоча б часткової, будівництва своїх, проте відкритих для загального користування об’єктів інфраструктури (доріг, ділянок занедбаних комунальних систем та іншого) [4, с. 17];

- впровадження справедливої і ефективної системи оподаткування юридичних та фізичних осіб;

- розробка і законодавче впровадження системи податкових пільг для соціально відповідальних підприємств та штрафів за порушення соціального і екологічного законодавства, а також законодавства про працю;

- включення вимог про соціальну відповідальність бізнесу до контрактів про державні закупівлі, пріоритетів державних інвестицій та державного кредитування;

- стимулювання створення корпоративних пенсійних фондів;

- ефективна конкурентна політика тощо.

Слід особливо виділити економічний вплив держави на розвиток благодійності. Перспективним для України є розвиток СВБ в аспекті благодійної діяльності, вирішення питань її справедливого оподаткування та розробки механізмів сприяння. Експерти вважають, що недостатнім у нашій країні є використання такого ефективного фінансового інструменту як ендаумент [8]. Практично відсутнє законодавство щодо нього. Лише у законі України «Про податок з доходів фізичних осіб» було наведено

визначення: «Ендаумент – це сума коштів або цінних паперів, які вносяться благодійником у банк або небанківську фінансову установу, завдяки чому набувач благодійної допомоги отримує право на використання процентів або дивідендів, нарахованих на суму такого ендаументу. При цьому такий набувач не має права витратити або відчужувати основну суму такого ендаументу без згоди благодійника» [5]. Зазначимо, що і цей закон втратив силу після прийняття Податкового кодексу. Між тим у Російській Федерації ще на початку 2007 року набрав чинності окремий закон, що регулює правові відносини при використанні цього інструменту. Він має назву Федеральний закон «Про порядок формування і використання цільового капіталу некомерційних організацій», ухвалений 30 грудня 2006 року №275-ФЗ. З прийняттям цього законодавчого акту відносини між державою, благодійником та отримувачем допомоги вийшли на новий рівень, а розвиток благодійності характеризується більшою динамікою.

Висновки. Перспективами державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу в Україні є розвиток інструментарію економічних, правових, адміністративних та інформаційних методів з врахуванням міжнародного досвіду і особливостей етапу економічного розвитку нашої держави. Результатами їх застосування мають стати покращення міжнародного іміджу країни та її підприємств, залучення інвестицій, зростання конкурентоспроможності і експорту, зниження соціальної напруги у суспільстві, покращення відносин власності, стану трудової сфери та навколишнього середовища, інноваційного і регіонального розвитку, закріплення благодійницької культури тощо.

Список використаних джерел:

1. Акімова І. Соціальна відповідальність середнього та малого бізнесу в Україні / І. Акімова, М. Беззубова // Маркетинг в Україні. – 2006. – №3. – С. 20–26.
2. Бандирська О. В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О. В. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 60–64.
3. Баюра Д. О. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. О. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – №1. – С. 21–25.
4. Економічний діалог: партнерство заради успіху. Аналітична доповідь / [Я. А. Жаліло, І. М. Акімова, Д. В. Ляпін та ін.]. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень. Центр антикризових досліджень, 2007. – 26 с.
5. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 № 889-IV [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15>
6. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / Под общ. ред. д.э.н., проф. И. Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М. А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – 324 с.
7. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях та відповідях / Куліш А. – К.: ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2007. – 80 с.
8. Матеріали офіційного сайту Міжнародного благодійного фонду «Україна 3000» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukraine3000.org.ua/print/news/6894.html>
9. Осецький В. Л. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності / В. Л. Осецький, В. М. Марченко // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 9–12.
10. Панкевич О. З. Соціальна держава: проблеми загальної теорії: монографія/ за заг. ред. П. М. Рабіновича. – Львів: Львівський юридичний інститут МВС України, 2004. – 176

Рецензент Ільчук В.П.