ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2014, № 5, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2014, Issue 5, Part 1

Хмельницький 2014

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6
(http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf)

Засновано в липні 1997 р. ***Виходить 6 разів на рік***

Хмельницький, 2014, № 5, Т. 1 (216)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Включено до наукометричної бази
РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37650

Головний редактор	**Скиба М. Є.**, д. т. н. , професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	**Параска Г. Б.**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії "Економічні науки"	**Войнаренко М. П.** , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	**Гуляєва В. О.,** завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Благун І. С., д. е. н.; Бондаренко М. І., к. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т. П., д. е. н.; Йохна М. А., к. т. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кругляк Б. С., д. е. н.; Кулинич О. І., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Орлов О. О., д. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семикіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Федотов О. В., д. е. н. (Російська Федерація); Філиппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л. О., д. е. н.

Відповідальна за випуск: д. е. н. Хрущ Н. А.
Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 2 від 26.09.2014

Адреса редакції: **Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"**

☎ (03822) 2-51-08

e-mail: **patent_1@beta.tup.km.ua**
vagvestnik@rambler.ru

web: **http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm**
http://visniktup.narod.ru
http://vestnik.ho.com.ua

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2014
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2014

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРІЯ І МЕТОДИКА

М. Г. БЕЗПАРТОЧНИЙ
СЕРВІСНА ПОЛІТИКА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 7

О. М. ДУПЛЯК
МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВИБОРУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБРАНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ 14

Р. С. КВАСНИЦЬКА, О. М. ДЕРИКОТ
ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 19

С. І. КОНЄВ
ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 23

О. В. КРУПА
СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ ДОПОМІЖНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 27

І. В. НИЖНИК
ЛОГІСТИКА В МЕНЕДЖМЕНТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ 31

С. Г. ПАРАСКА
ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 35

О. М. ПОЛІНКЕВИЧ
СТРУКТУРОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ 40

А. В. САВІЦЬКИЙ
ПОСЛІДОВНІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ СТРУКТУРНИХ СКЛАДОВИХ ПІДСИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА У ДОСЯГНЕННІ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 44

Н. А. СТЕЦЕНКО
ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ 48

О. А. ХАРУН
СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 53

М. М. ЧУБАР
РИНОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ЯК НАЙБІЛЬШ ПРІОРИТЕТНИЙ ДЛЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ОДЯГУ 58

О. Ф. ЯРЕМЕНКО
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «СТІЙКИЙ РОЗВИТОК» ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 63

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

С. В. БЕЗВУХ
ФОНДОВИЙ БІРЖОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ І ЗАХОДИ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ 69

Н. В. ГРЕБЕНЮК
ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: УКОМПЛЕКТУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ УСТАНОВ АТ «ОЩАДБАНК» 75

Л. А. ГРИЦИНА
РОЛЬ АКТИВІВ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 80

L. G. HULKO
THE EVOLUTION AND PROBLEMS OF FINANCIAL MONITORING SYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE 85

І. О. ДОЦЕНКО
МІСЦЕ І РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 89

О. В. КОШОНЬКО
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНИ 93

К. Л. ЛАРІОНОВА, С. А. ВОЗНА
ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ 99

І. М. МИХАЙЛОВСЬКА, Н. А. ПЕНКАЛЬ
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ТА ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИХ ОСНОВ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 105

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, І. І. МЕЛЬНИЧУК
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 109

А. Ю. СТОПЧАК
СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ 117

А. Ш. ТУЛЯКОВА
МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФРАКТАЛЬНОСТІ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ НА ФОНДОВИХ РИНКАХ 123

І. М. ЧМУТОВА
СИСТЕМНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ 131

М. І. ЮДІНА
ФАКТОРНО-КРИТЕРІАЛЬНА ОЦІНКА У ФОРМУВАННІ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА 138

БЮДЖЕТНА ТА ПОДАТКОВА (ФІСКАЛЬНА) ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ТА ЇХ РЕГІОНІВ

LUDOSŁAW DRELICHOWSKI, CEZARY GRAUL
ZASTOSOWANIE HURTOWNI DANYCH ORAZ NARZĘDZI BUSINESS INTELLIGENCE DO PLANOWANIA I ANALIZY BUDŻETÓW SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO 142

П. Г. ІЖЕВСЬКИЙ
ВИКЛИКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 146

Л. О. МАТВІЙЧУК
ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ 150

М. М. МИКОЛАЙЧУК, Н. С. МИКОЛАЙЧУК
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 154

Ю. О. МЕДВІДЬ
ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ ОРГАНІВ ЄС У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ 159

О. В. ПЕТРИШИНА, Т. А. ГОРДЄЄВА
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ 165

І. В. ФОРКУН
БЮДЖЕТНА СИСТЕМА – ВАГОМА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 168

О. А. ФРАДИНСЬКИЙ
ОРГАНІЗАЦІЙНІ, ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМІТЕТУ МИТНОГО КОНТРОЛЮ МІНІСТЕРСТВА ФІНАНСІВ РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН 174

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ДОСЯГНЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Н. М. ЖИГАР
СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 179

В. М. НИЖНИК
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИКА ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО ЄС 183

Т. Т. НИЖНИК
ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВНОЇ МОДЕЛІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 187

М. І. ПРИСТУПА
ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ 191

В. Р. ФІЛІППЧУК
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОЇ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ 195

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

О. Б. ВАЛЬКОВ
СУТЬ ТА РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» 199

І. Ю. ДУМАНСЬКА
ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 203

І. Є. ЖУРБА
ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА КОРДОНУ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 208

О. А. ЙОСИПЕНКО
ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ 214

Я. П. ПУХАЛЬСЬКА
ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В НАТО: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 219

С. І. ТКАЛЕНКО
ВПЛИВ ТНК НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ І СУВЕРЕНІТЕТ УКРАЇНИ 223

Н. А. ХРУЩ, Л. В. ВАГАНОВА
ІМІДЖ ЯК ІНДИКАТОР ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ 227

МОДЕЛІ, МЕТОДИ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

К. Е. БІЛЬОВСЬКИЙ, О. В. МАТКОВСЬКА
МОДЕЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДП «НОВАТОР» 231

В. М. ГРАНАТУРОВ, Л. В. МИХАЙЛОВА
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ 235

П. М. ГРИГОРУК
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА 240

С. Л. ДУБИКІВСЬКИЙ
ОСНОВНІ ФАКТОРИ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ 247

Р. Н. ЛЕПА, А. Ф. ДАСИВ
ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ РЕШЕНИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РЕАГИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 252

А. Ю. МАЗАРЧУК, Г. С. БІЛЬОВСЬКА
МОДЕЛЮВАННЯ ПРИБУТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «НОВАТОР» 256

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРІЯ І МЕТОДИКА

УДК 339.1.003.13

М. Г. БЕЗПАРТОЧНИЙ
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СЕРВІСНА ПОЛІТИКА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядається сервісна політика торговельних підприємств. Здійснена характеристика напрямів сервісної політики торговельних підприємств. Визначені суб'єкти забезпечення ефективного формування сервісної політики торговельних підприємств. Ідентифіковано проблеми реалізації сервісної політики торговельних підприємств. Обґрунтовано методичний інструментарій та показники оцінювання якості системи торговельного обслуговування. Запропоновано структурний підрозділ із забезпечення якості торговельного обслуговування. Наголошується на дотриманні нормативно-правової бази обслуговування споживачів.

Ключові слова: сервіс, обслуговування, послуги, торговельне підприємство, ефективність, політика.

M. G. BEZPARTOCHNYI
University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

SERVICE POLICY OF TRADE ENTERPRISES

The aim of the article is to examine the mechanisms of formation and the effective implementation of the service policy trade enterprises in a competitive environment. The conceptual device of the term "service" moves. Author's approaches to research of a service policy on an example of trade enterprises are considered. Directions of a service policy of trade enterprises are considered. The characteristic of service as structural division of trade enterprises is given. Defined entities to ensure effective policy formation service trade enterprises. The modern tools to ensure quality customer service and how to assess are defined. The structural model department of service maintenance for trading enterprises is offered. Problems of realization a service policy of trade enterprises are investigated. The methodical toolkit an estimation of quality trading service is proved. Directions of improvement formation and realization of a service policy trade enterprise are offered.

Keywords: service, maintenance, services, trade enterprise, efficiency, mechanisms.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах конкуренції діяльність торговельних підприємств спрямована на задоволення потреб споживачів. Враховуючи швидкозростаючі потреби споживачів, торговельні підприємства мають організовувати відповідний сервіс для забезпечення належної якості торговельного обслуговування. Крім того, торговельні підприємства взаємодіють із іншими суб'єктами господарювання щодо формування товарних ресурсів, логістичного обслуговування, гарантійного та післягарантійного сервісу реалізованих товарів непродовольчої групи товарів тощо. Тому, виникає необхідність взаємодії із зазначеними суб'єктами щодо ефективного формування партнерських зв'язків для забезпечення ефективного торговельного процесу, що у цілому відображається на результатах діяльності торговельних підприємств та забезпечує їх конкурентоспроможність на споживчому ринку.

Зазначена наукова проблема має щільний зв'язок з практичною діяльністю торговельних підприємств, які потребують розробки механізмів формування та запровадження ефективної сервісної політики щодо задоволення потреб споживачів та забезпечення їх лояльності, збільшення обсягів товарообігу, оптимізації операційних витрат, забезпечення економічної стійкості та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень. В економічній літературі існують публікації, які присвячені дослідженню проблем забезпечення якості торговельного обслуговування споживачів та сервісу торговельних підприємств, серед них чільне місце посідають роботи І.В. Височин, Б.Є. Грабовецького, О.І. Лабурцевої, В.І. Лісовського, М.А. Мудрої, О.А. Письменного, А.М. Сафоненко, В.С. Сімонової, А.Ю. Чорного, О.С. Шуміло тощо. Окремі аспекти щодо формування сервісу та його впливу на потенціал торговельних підприємств, а також використання світового досвіду торговельного обслуговування споживачів роздрібних мереж досліджено нами у наукових джерелах [1, 2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, з наукової точки зору залишаються малодослідженими проблеми щодо удосконалення механізмів формування та впровадження ефективної сервісної політики на торговельних підприємств в умовах конкуренції.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є дослідження напрямів реалізації сервісної політики торговельних підприємств, визначення суб'єктів господарювання, які впливають на формування якості торговельного обслуговування та обґрунтування методичного інструментарію оцінювання якості сервісу на торговельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на сучасну концепцію маркетингу [8], сервіс розглядають в економічному та соціальному аспектах, він є одним із напрямів діяльності суб'єктів господарювання і спрямований на підвищення ефективної господарського процесу (виробництва і збуту

продукції, обслуговування споживачів, інформаційного забезпечення, надання послуг тощо). В умовах конкуренції суб'єкти господарювання звертаються до сервісу все частіше, оскільки саме він дозволяє забезпечити конкурентні переваги, допомагає створити умови щодо ефективного здійснення господарської діяльності. Розглядаючи поняття «сервіс» (з англ. service – служба, обслуговування) необхідно зазначити, що це будь-яка діяльність (або благо), яку одна сторона може запропонувати іншій без заволодіння останньою [3].

Дослідження літературних джерел виявили відповідну закономірність у тому, що, у більшості випадків, сервіс розглядається як складова товару. При цьому сервіс відіграє допоміжну роль, а саме технічного супроводу процесу реалізації товару (технічний сервіс або консультування під час продажу товару). У своїй науковій праці Ведмідь Н.І. розмежовує поняття сервіс, послуги та обслуговування. Як зазначає автор, про тотожність понять «сервіс» та «обслуговування» можна говорити, коли розглядається сервіс із позицій реалізації товарів чи послуг; у такому випадку мова йде не просто про обслуговування, а про сервісне обслуговування (діяльність) [3]. Лук'янець Т.В. сервісне обслуговування розглядає як сукупність функцій і видів діяльності підприємства, які забезпечують зв'язок «підприємство – споживач» та є необхідною складовою маркетингової комунікаційної політики підприємства [8].

Останніми роками у наукових дослідженням [4–7, 9, 10, 13–17] поняття «сервіс» набуло більш ширшого значення, його пов'язують з комплексом послуг, які відповідають певним вимогам і можуть надаватися як споживачеві, так і підприємству. Відповідно сервіс розглядається у трьох площинах – як господарська діяльність, потреба та послуга.

Враховуючи практичну діяльність суб'єктів господарювання, все більше підприємств формують та впроваджують сервісну політику. Під сервісною політикою ми розуміємо комплекс організаційно-економічних заходів, які спрямовані на забезпечення якісного обслуговування господарського процесу (виду діяльності) з метою досягнення поставлених цілей та задоволення власних потреб. Оскільки об'єктом дослідження є торговельні підприємства, доцільним є розгляд специфіки діяльності даних суб'єктів господарювання, визначення основних напрямів сервісної політики та розкриття їх змісту.

Сервісна політика торговельних підприємств спрямована на задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективності торговельного процесу. Необхідно зазначити, що сервіс у торгівлі є одним із індикаторів визначення рівня задоволення потреб споживачів поряд із ціною та якістю товару. Проте, якщо провести порівняння критеріїв споживацьких потреб у межах економіки України та країн Європи, виявиться, що у нашій країні сервісу приділяється недостатньо уваги, що пов'язано із зниженням рівня платоспроможного попиту населення та неможливістю торговельними підприємствами забезпечити належне обслуговування у процесі реалізації товарів та після їх продажу. Сервісна політика у контексті забезпечення ефективності торговельного процесу ґрунтується на оптимальному формуванні товарних ресурсів суб'єктами господарювання, дотримання стабільного обсягу товарообігу, розвитку системи гарантійного обслуговування, формування додаткових послуг для споживачів у торговельних закладах тощо.

З метою поглиблення дослідження і розкриття змісту механізмів формування та впровадження сервісної політики торговельних підприємств, проведемо оцінку існуючих авторських підходів. Височин І.В., д.е.н., розглядає сервіс з позицій ефективного формування товарних ресурсів для забезпечення стабільного обсягу товарообігу з використанням логістичного підходу [4]. Грабовецький Б.Є. та Прицюк Л.А. виокремлюють чинники, які впливають на зростання обсягів реалізації товарів від надання послуг з використанням методу експертних оцінок. Такий підхід дозволяє визначити кількісний вплив від впровадження сервісної політики торговельного підприємства на результативні показники [5]. Науковці Лабурцева О.І. та Яцишина Л.К. у своїй праці використовують маркетингові підходи до організації сервісу на прикладі торговельного підприємства [6]. Лісовський В.І. при формуванні відповідної стратегії, яка сприяє ефективності обслуговування споживачів, застосовує інструментарій економіко-математичного моделювання [7]. Мудра М.А. у своєму дослідженні розглядає низку стратегій логістичного обслуговування споживачів, які дозволяють досягти оптимальний взаємозв'язок між споживачем та підприємством [9]. Дослідник Письменний О.А. у власній праці обґрунтовує значущість сервісу з позицій забезпечення обслуговування товарів тривалого користування [10]. Сафоненко А.М. у власних наукових дослідженням приділяє увагу формуванню лояльності споживачів за допомогою сервісних послуг торговельних підприємств [13, 14]. Сімонова В.С. приділяє увагу системі управління якістю торговельного обслуговування щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону [15]. Чорний А.Ю., за результатами дисертаційного дослідження, пропонує використовувати низку статистичних методів, за допомогою яких здійснюється оцінювання якості обслуговування у роздрібній торгівлі [16]. Шуміло О.С. у власному дослідженні пропонує систему обслуговування споживачів для підприємств роздрібної торгівлі [17].

Отже, розглянуті авторські підходи підтверджують актуальність та необхідність дослідження сервісної політики торговельних підприємств, яка ґрунтується на поєднанні можливостей задоволення потреб споживачів, розробки системи якісного обслуговування та забезпечення ефективного процесу торгівлі.

Враховуючи сучасний стан торговельних підприємств, нами визначено основні напрями їх сервісної політики. Детальна їх характеристика міститься у таблиці 1.

Таблиця 1

Напрями сервісної політики торговельних підприємств [визначено автором]

Напрями сервісної політики	Характеристика
Послуги у межах торговельних підприємств (внутрішні):	
консультування споживачів	передбачає надання інформації про характеристики товару; включає інформування через електронні та інформаційні мережі;
формування замовлень	включає процес здійснення замовлень товару, якого не має у наявності;
мерчандайзинг	поєднує елементи розміщення товару у торговельних закладах та підбір оптимального асортименту;
перевірка товарів у процесі реалізації	передбачає перевірку споживчих та технічних характеристик товару у процесі його продажу;
післяпродажне гарантійне обслуговування	включає надання відповідного технічного сервісу у межах гарантійного обслуговування товару;
розрахункове обслуговування	поєднує елементи готівкових та безготівкових розрахунків за придбаний товар, а також самообслуговування;
транспортування придбаних товарів	передбачає здійснення переміщення придбаного товару із торговельного закладу до місця проживання покупця;
організація громадського харчування та дозвілля	поєднує елементи надання послуг з харчування та відпочинку покупців;
Послуги сторонніх структур (зовнішні):	
логістичне обслуговування	включає постачання товарних ресурсів до торговельних підприємств, організацію складування, вантажно-розвантажувальні роботи;
оцінювання якості сервісу	передбачає здійснення моніторингу торговельного обслуговування;
консалтинг	характеризується необхідністю надання послуг різного характеру, які сприяють ефективному здійсненню торговельного процесу.

Як свідчить інформація таблиці 1, напрями сервісної політики торговельних підприємств ми поділяємо на внутрішні, які безпосередньо знаходяться у межах торговельного процесу і, у більшості випадків, спрямовані на забезпечення задоволення потреб споживачів, а також зовнішні, що проявляються в організації ресурсного забезпечення торговельних підприємств та незалежному оцінюванні якості обслуговування і консультування споживачів персоналом, пошуку напрямів оптимізації торговельного процесу тощо.

Зовнішні послуги у межах сервісної політики торговельних підприємств передбачають формування ефективних партнерських зв'язків із суб'єктами інфраструктури. Нами визначено суб'єктів інфраструктури споживчого ринку, які сприяють ефективному формуванню та реалізації сервісної політики торговельних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Взаємозв'язок суб'єктів інфраструктури споживчого ринку та торговельних підприємств у межах формування та реалізації сервісної політики [визначено автором]

Суб'єкти інфраструктури споживчого ринку	Рівень зв'язку із торговельними підприємствами
Транспортні підприємства	забезпечують постачання товарних ресурсів та логістичне обслуговування (розробка оптимальних маршрутів руху продукції, інформаційний супровід, вантажно-розвантажувальні роботи, посередницькі послуги);
Складські комплекси	здійснюють зберігання товарних запасів, інформаційне забезпечення щодо руху та залишків товарів;
Маркетингові агенції	організовують моніторинг за якістю торговельного обслуговування, розробляють пропозиції щодо покращення сервісу;
Консалтингові структури	здійснюють дослідження щодо забезпечення ресурсами (торговельними площами, персоналом, торговельним обладнанням, програмним забезпеченням), надають рекомендації щодо удосконалення сервісу;
Комерційні банки	забезпечують здійснення розрахунків за придбаний товар, організовують торговельний еквайрінг;
Виробники продукції	надають інформаційну підтримку споживачеві або персоналу торговельних підприємств через власних представників;
Сервісні структури	здійснюють технічне обслуговування проданих товарів у межах гарантійного терміну.

Виходячи із наведеної інформації у таблиці 2, діяльність суб'єктів інфраструктури споживчого ринку спрямована на забезпечення торговельних підприємств необхідними ресурсами з метою організації якісного торговельного обслуговування споживачів. Рівень зв'язку між суб'єктами інфраструктури споживчого ринку та торговельними підприємствами залежить від функціональних завдань та участі кожного суб'єкта у забезпеченні якісного торговельного обслуговування, економічного ефекту від здійснення господарських операцій, пов'язаних із організацією сервісу.

Необхідно зазначити, що переважна більшість торговельних підприємств не має спеціального структурного підрозділу, який забезпечує формування та ефективне впровадження сервісної політики. Завдання щодо організації торговельного обслуговування покладено на менеджерів зі збуту, торгово-операційний персонал, який здійснює консультування у торговельних залах, фахівців з маркетингу та логістики або безпосередньо на керівників структурних підрозділів, яким делеговано відповідні повноваження. Останнім часом на торговельних підприємствах спостерігається створення окремих сервісних дільниць, які є або структурними підрозділами і за окрему плату здійснюють надання технічного обслуговування товару під час його придбання, або споживачеві пропонується комплекс послуг з технічного сервісу сторонніми структурами, які у подальшому здійснюють гарантійне та післягарантійне обслуговування.

Відсутність функціонального структурного підрозділу на торговельних підприємствах, що формує та впроваджує сервісну політику, може негативно відображатися на організації торговельного і логістичного обслуговування, оскільки у цьому процесі задіяний персонал різних відділів, а також зростають витрати на забезпечення відповідного напряму сервісу, неефективно використовується час менеджера, який виконує відповідне завдання щодо обслуговування. Крім того, це може негативно відобразитися на результативних показниках господарської діяльності підприємства, що пов'язано із несвоєчасністю забезпечення торговельних підприємств товарними ресурсами, зменшенням кількості реальних і потенційних споживачів тощо. Враховуючи вищезазначене, виникає необхідність створення такого функціонального структурного підрозділу, який сприятиме забезпеченню ефективного торговельного та логістичного обслуговування, що також дозволить оптимізувати організаційно-управлінську структуру торговельних підприємств. Структурну схему відділу сервісу торговельних підприємств представлено на рис. 1.

Рис. 1. Структурна схема відділу сервісу торговельних підприємств [запропоновано автором]

Інформація рис. 1 свідчить, що оптимальна структура відділу сервісу торговельних підприємств нараховує три особи, які відповідають за моніторинг обслуговування споживачів та торговельного сервісу, організацію логістичного обслуговування та налагодження ефективних партнерських зв'язків із контрагентами щодо ресурсного забезпечення, контроль за гарантійним та післягарантійним обслуговуванням тощо. Необхідно зазначити, що організаційна структура відділу сервісу може бути оптимізована відповідно за чисельністю фахівців, оскільки кожне торговельне підприємство самостійно визначає склад персоналу відповідного структурного підрозділу, виходячи із поставлених цілей та фінансових можливостей. На наш погляд, створення на торговельних підприємствах відділу сервісу сприятиме підвищенню якості торговельного і логістичного обслуговування, дозволить забезпечити вищий рівень задоволення потреб споживачів, а також підвищити конкурентоспроможність.

При розгляді проблеми формування та впровадження ефективної сервісної політики торговельних підприємств важливе місце займає питання оцінювання якості торговельного обслуговування та інших послуг.

Під якістю торговельного обслуговування ми розуміємо сукупність послуг, здатних найбільш повно задовольняти потреби покупців та забезпечити належне здійснення торговельного процесу. Якість торговельного обслуговування найбільш повно виявляється через соціальні та організаційні індикатори рівня обслуговування покупців; до них належать естетичне оформлення робочих місць, на яких надаються торговельні послуги, ввічливість персоналу, надання ним кваліфікованих порад, швидкість і терміни надання послуг, скорочення витрат часу покупців, надання їм додаткових зручностей під час обслуговування, відповідність режиму роботи торговельних підприємств режимам праці і відпочинку тощо [8].

У літературних джерел [15–17] критерієм оцінювання якості торговельного обслуговування виступає рівень задоволення потреб споживачів. На думку Чорного А.Ю. на сучасному етапі найбільш

ефективним є підхід до оцінювання якості торговельного обслуговування на основі аналізу відповідних моделей, зокрема інструментарію SERVQUAL на основі критеріїв надійності, доброзичливості, відчутності, гарантованості, спостереження [16]. Оцінювання якості торговельного обслуговування має низку особливостей, пов'язаних із властивостями торговельного процесу. Найбільш використовуваними при оцінюванні якості торговельного обслуговування є застосування статистичних методів (таблиця 3).

Виходячи із наведеної у таблиці 3 інформації, застосування методів статистичного аналізу є можливим за наявності відповідного інструментарію оцінювання рівня якості торговельного обслуговування.

Таблиця 3

Застосування статистичних методів для оцінювання якості торговельного обслуговування [16]

Завдання оцінювання	Статистичний метод	Особливості застосування
Порівняння якості торговельного обслуговування на підприємствах	Графічний, багатовимірний дисперсійний аналіз	На основі узагальнених оцінок якості обслуговування за окремими ознаками
Порівняння якості торговельного обслуговування за окремими складовими елементами у діяльності окремого торговельного підприємства	Дисперсійний аналіз, контрольні карти Шугарта	Для оцінювання обираються атрибути якості торговельного обслуговування, відгуки – оцінки окремих респондентів
Дослідження динаміки зміни рівня якості торговельного обслуговування як окремих споживачів, так і загального рівня на окремих підприємствах	Багатовимірні T^2 контрольні карти	Оцінки надані окремим респондентом розглядаються як вектор у багатовимірному просторі
Визначення випадків незадовільного обслуговування споживачів	Одно- та багатовимірні контрольні карти	

Шуміло О.С. пропонує показники оцінювання системи торговельного обслуговування (таблиця 4).

Таблиця 4

Показники оцінювання системи торговельного обслуговування [17]

Показники оцінювання	Напрями оцінювання:	
	якість системи торговельного обслуговування	ефективність системи торговельного обслуговування
Одиничні	задоволення споживачів асортиментом; задоволення споживачів обслуговуванням персоналу; задоволення споживачів додатковими послугами; задоволеність споживачів рівнем торгово-технологічного оснащення	коефіцієнт завершеності купівлі; коефіцієнт витрат часу на придбання товарів; коефіцієнт, що характеризує надання послуг покупцям; показник інтенсивності потоку покупців; показник швидкості обслуговування; кількість асортиментних позицій у розрахунку на 1 $м^2$ торгової площі; коефіцієнт установлювальної площі; коефіцієнт демонстраційної площі магазину; коефіцієнт ємності демонстраційного обладнання;
Узагальнюючі	показник відповідності цін якості обслуговування за результатами опитування споживачів	товарообіг на одного працівника торгового залу; товарообіг на 1$м^2$ торгової площі; прибуток на одиницю витрат з оплати праці працівника торгової зали; прибуток на 1$м^2$ торгової площі;
Інтегральні	інтегральний показник якості обслуговування	інтегральний показник ефективності системи обслуговування

Як свідчить інформація у таблиці 4, для оцінювання системи торговельного обслуговування виокремлюють одиничні, узагальнюючі та інтегральні показники. Процес оцінювання системи торговельного обслуговування складається з аналізу якості та ефективності торговельного обслуговування.

Необхідно зазначити, що при формуванні сервісної політки торговельні підприємства мають орієнтуються на нормативно-правову, зокрема правил торговельного обслуговування населення [11]. Позитивним напрямом щодо покращення сервісу та обслуговування споживачів торговельними підприємствами є розробка програм розвитку торгівлі на рівні міських органів державного управління [12].

Висновки. Таким чином, формування та впровадження ефективної сервісної політики торговельних підприємств спрямовано на задоволення потреб споживачів та ресурсного забезпечення торговельного процесу, що дозволяє збільшити обсяг товарообігу та прибутку, підвищити конкурентоспроможність. Перспективами подальших наукових розвідок у даному напрямі є розробка механізмів удосконалення формування сервісної політики торговельних підприємств.

Література

1. Безпарточний М.Г. Використання світового досвіду торговельного обслуговування споживачів роздрібних мереж / М.Г. Безпарточний // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Теорія і практика забезпечення ефективного розвитку суб'єктів ринку», 30 листопада 2013 року. – Полтава : Інтерграфіка, 2013. – С. 151–152.

2. Безпарточний М.Г. Формування сервісу та його вплив на потенціал торговельних підприємств / М.Г. Безпарточний // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції «Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища», 8–9 квітня 2010 року. – Первомайськ : Первомайський факультет Харківського державного університету харчування та торгівлі, 2010. – С. 15–16.

3. Ведмідь Н.І. Термінологічні підходи до визначення категорії «сервіс» та його роль в економіці країн / Н.І. Ведмідь // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3/4. – С. 49–52.

4. Височин І.В. Методологічні основи сервісно-логістичного управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі / І.В. Височин // Економіка та держава. – 2012. – № 9. – С. 19–22.

5. Грабовецький Б.Є. Оцінка пріоритетності факторів, що впливають на зростання обсягів реалізації автомобілів, запасних частин, доходу від надання послуг на основі методу експертних оцінок Дельфі / Б.Є. Грабовецький, Л.А. Прицюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 258–264.

6. Лабурцева О.І. Маркетингові засади організації дистрибуції та сервісу / О.І. Лабурцева, Л.К. Яцишина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 73–77.

7. Лісовський В.І. Визначення стратегій керування допуском споживачів до обслуговування на дрібнооптовому складі / В.І. Лісовський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 223–226.

8. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. / Т.І. Лук'янець. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.

9. Мудра М.А. Розробка стратегій логістичного обслуговування споживачів в ланцюгу поставок продукції / М.А. Мудра // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 187–190.

10. Письменний О.А. Значущість сервісу складно-технічних товарів тривалого користування для споживачів / О.А. Письменний // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 186–192.

11. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення : постанова Кабінету Міністрів України № 833 від 15 червня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

12. Про затвердження Програми якості обслуговування споживачів підприємствами сфери послуг міста «Сервіс по-вінницьки» на період 2014-2016 рр. : рішення Вінницької міської ради № 1670 від 11 квітня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vmr.gov.ua.

13. Сафоненко А.М. Моделювання лояльності споживачів сервісних послуг автодилерів / А.М. Сафоненко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 96–103.

14. Сафоненко А.М. Сервісне обслуговування у системі формування лояльності споживача / А.М. Сафоненко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 15–19.

15. Сімонова В.С. Роль управління якістю торговельного обслуговування в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств регіону / В.С. Сімонова // Економіка та держава. – 2012. – № 6. – С. 54–56.

16. Чорний А.Ю. Статистичне оцінювання якості обслуговування у роздрібній торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.03.01 / А.Ю. Чорний ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.

17. Шуміло О.С. Формування ефективної системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / О.С. Шуміло ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2010. – 20 с.

References

1. Bezpartochnyi M.H. Vykorystannia svitovoho dosvidu torhovelnoho obsluhovuvannia spozhyvachiv rozdribnykh merezh / M.H. Bezpartochnyi // Materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii «Teoriia i praktyka zabezpechennia efektyvnoho rozvytku subiektiv rynku». 30 lystopada 2013 roku. – Poltava: Interhrafika, 2013. – S. 151-152.

2. Bezpartochnyi M.H. Formuvannia servisu ta yoho vplyv na potentsial torhovelnykh pidpryiemstv / M.H. Bezpartochnyi // Materialy vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku Ukrainy v umovakh konkurentnoho seredovyshcha». 8-9 kvitnia 2010 roku. – Pervomaisk: Pervomaiskyi fakultet Kharkivskoho derzhavnoho universytetu kharchuvannia ta torhivli, 2010. – S. 15-16.

3. Vedmid N.I. Terminolohichni pidkhody do vyznachennia katehorii «servis» ta yoho rol v ekonomitsi krain / N.I. Vedmid // Ekonomichnyi chasopys-XXI. – 2012. – 3/4. – S. 49-52.

4. Vysochyn I.V. Metodolohichni osnovy servisno-lohistychnoho upravlinnia tovarooborotom pidpryiemstv rozdribnoi torhivli / I.V. Vysochyn // Ekonomika ta derzhava. – 2012. – 9. – S. 19-22.

5. Hrabovetskyi B.Ye. Otsinka priorytetnosti faktoriv, shcho vplyvaiut na zrostannia obsiahiv realizatsii avtomobiliv, zapasnykh chastyn, dokhodu vid nadannia posluh na osnovi metodu ekspertnykh otsinok Delfi / B.Ye. Hrabovetskyi, L.A. Prytsiuk // Herald Of

khmelnytsky National University. – 2011. – 5. – T. 2. – S. 258-264.

6. Laburtseva O.I. Marketynhovi zasady orhanizatsii dystrybutsii ta servisu / O.I. Laburtseva, L.K. Yatsyshyna // Herald Of khmelnytsky National University. – 2011. – 6. – T. 2. – S. 73-77.

7. Lisovskyi V.I. Vyznachennia stratehii keruvannia dopuskom spozhyvachiv do obsluhovuvannia na dribnooptovomu skladi / V.I. Lisovskyi // Herald Of khmelnytsky National University. – 2011. – 6. – T. 1. – S. 223-226.

8. Luk'yanets' T.I. Marketynhova polityka komunikatsiy: navch. posib. / T.I. Luk'yanets'. – 2-he vyd., dop. i pererob. – K.: KNEU, 2003. – 524 s.

9. Mudra M.A. Rozrobka stratehii lohistychnoho obsluhovuvannia spozhyvachiv v lantsiuhu postavok produktsii / M.A. Mudra // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2011. – 6. – T. 2. – S. 187-190.

10. Pysmennyi O.A. Znachushchist servisu skladno-tekhnichnykh tovariv tryvaloho korystuvannia dlia spozhyvachiv / O.A. Pysmennyi // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2011. – 2. – T. 1. – S. 186-192.

11. Poriadok provadzhennia torhovelnoi diialnosti ta pravyl torhovelnoho obsluhovuvannia naselennia: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 833 vid 15 chervnia 2006 r. // www.zakon.rada.gov.ua.

12. Pro zatverdzhennia Prohramy yakosti obsluhovuvannia spozhyvachiv pidpryiemstvamy sfery posluh mista «Servis po-vinnytsky» na period 2014-2016 rr.: Rishennia Vinnytskoi miskoi rady № 1670 vid 11 kvitnia 2014 r. // www.vmr.gov.ua.

13. Safonenko A.M. Modeliuvannia loialnosti spozhyvachiv servisnykh posluh avtodyleriv / A.M. Safonenko // Herald Of khmelnytsky National University. – 2011. – 6. – T. 2. – S. 96-103.

14. Safonenko A.M. Servisne obsluhovuvannia u systemi formuvannia loialnosti spozhyvacha / A.M. Safonenko // Marketynh v Ukraini. – 2009. – # 1. – S. 15-19.

15. Simonova V.S. Rol upravlinnia yakistiu torhovelnoho obsluhovuvannia v zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpryiemstv rehionu / V.S. Simonova // Ekonomika ta derzhava. – 2012. – 6. – S. 54-56.

16. Chornyy A.Yu. Statystychne otsinyuvannya yakosti obsluhovuvannya u rozdribniy torhivli: avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.03.01 / A.Yu. Chornyy; Kyyiv. nats. ekon. un-t. – K., 2005. – 20 s.

17. Shumilo O.S. Formuvannya efektyvnoyi systemy obsluhovuvannya spozhyvachiv u pidpryyemstvakh rozdribnoyi torhivli: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / O.S. Shumilo; Khark. derzh. un-t kharchuvannya ta torhivli. – Kharkiv, 2010. – 20 s.

Надійшла 04.09.2014; рецензент: д. е. н. Костишина Т. А.

УДК 658:338.242:339.138 (477)

О. М. ДУПЛЯК
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВИБОРУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБРАНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

Під час застосування підприємством інновацій у будь-якому їх прояві необхідно мати певні гарантії на майбутнє, тому дослідження процесу вибору та реалізації інноваційної стратегії (ІС) потребує детального вивчення та певної структуризації для більш точної оцінки з найменшим ступенем ризику для підприємства. Процес вибору та реалізації був здійснений шляхом оптимізаційних дій з допомогою математичного моделювання. Розроблений науково-методичний підхід щодо вибору ІС шляхом співставлення ступеня ризикованості із визначеним сценарієм розвитку.

Ключові слова: інноваційна стратегія, моделювання, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал.

O. M. DUPLYAK
Khmelnytskyi National University

SELECTION PROCESS DESIGN AND IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE STRATEGIES

When applying innovation now in any manifestation of their need to have some assurance for the future, so study the process of selecting and implementing innovative strategies (IS) requires detailed study and for structuring a more accurate estimate of the lowest risk for the enterprise. The selection and implementation was carried out by optimizing operations through mathematical modelling. The scientific and methodical approach to the selection of IS by comparing the degree of risk of the specified scenario.

Keywords: innovation strategy, simulation, innovation development, innovation potential.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин в економіці України призводить до необхідності забезпечення управлінської й технологічної досконалості виробництва, активізації підприємницького середовища. Особливості функціонування промислових підприємств пов'язані з постійним впровадженням сучасних виробничих технологій, що приводить до залучення значних фінансових, інтелектуальних, інвестиційних й інноваційних ресурсів для забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції, отримання переваг на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Досягнення зазначеної мети зумовлює необхідність формування системи стратегічного управління підприємством, в якій важливу роль відводиться інноваційній стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методологічні засади формування інноваційної стратегії підприємств знайшли відображення в значній кількості наукових публікацій провідних закордонних і вітчизняних дослідників, таких як І. Ансофф, Л. Л. Антонюк, Н. В. Бутенко, М. П. Войнаренко, О. С. Віханський, І. А. Ігнатьєва, С. М. Ілляшенко, С. А. Кузнєцова, М. Х. Корецький, Н. В. Краснокутська, М. М. Мартиненко, В. М. Нижник, А. М. Поручник, В. С. Савчук, В. В. Стадник, Д. Стейнер, А. С. Тельнов, А. А. Тітов, А. Томпсон, Н. А. Хрущ, А. Д. Чандлер, А. В. Череп, К. П. Янковський.

Проблематика економіко-математичного моделювання різноманітних аспектів інноваційного розвитку промислових підприємств на концептуальному, теоретико-методологічному та прикладному рівнях широко висвітлена в роботах: О. Б. Альохіна, І. С. Благуна, Л. М. Буяк, В. В. Вітлінського, В. Н. Волкова, К. Ю. Вергал, В. К. Галіцина, В. Н. Дормана, В. В. Лук'янової, А. Ю. Мазарчука, С. В. Онишка, І. С. Ткаченка, Т. І. Ткаченка, І. К. Федоренка, О. І. Черняка, О. С. Якименка.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки інноваційні стратегії є мало дослідженими, є багато науково-методичних підходів щодо їх формування, але жоден з них не є певним послідовним переліком, набором дій, для того, щоб вирішити основні проблеми та впровадити інноваційну стратегію.

Постановка завдання. Розглянута нами проблема формування інноваційної стратегії на промислових підприємствах надала можливість сформувати комплексний науково-методичний підхід, який включає в себе певні стадії. визначено на підставі аналізу особливостей функціонування досліджуваного промислового підприємства структуру формування інноваційної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай під моделюванням розуміють дослідження певних об'єктів, систем, явищ, процесів шляхом побудови і вивчення їх моделей.

Економічна модель – спрощена уява про дійсність, абстрактне узагальнення окремих явищ та процесів економічної системи загалом, втілене у формі економіко-математичної моделі [2, с.424].

Об'єктом моделювання в мікроекономічних системах найчастіше виступає сукупність характеристик їхнього стану та результатів діяльності, тобто конкурентоспроможність, потенціал, економічна безпека, стратегія, інновації тощо, та значно рідше – процес зростання чи зміни.

Цікавим є економічне моделювання, запропоноване Л.В.Сорокіною [2, с.82–90] щодо виділення трьох моделей прогнозування розвитку підприємства: модель трикутноподібної, трапецієподібної та квазідзвоноподібної функції залежності. Даний підхід дозволяє уточнити залежність зміни параметрів внутрішніх чинників підприємства і перспектив його зростання. Проте, він не розкриває умов поведінки підприємства за різних сценаріїв розвитку економіки країни.

Невирішеним є питання побудови динамічної моделі розвитку підприємств, що знайшли своє відображення в роботі Шерстенникова [2, с.228], де нове застосування мультиплікативної виробничої функції типу Кобба-Дугласа дозволяє з'ясувати динаміку розвитку підприємства за допомогою диференціальних рівнянь, які містять набір найбільш важливих змінних, що відображають вплив як зовнішніх факторів, так і внутрішніх характеристик. Однак, така функція має ряд суттєвих обмежень, які дозволяють оцінювати лише чітко визначені складові розвитку підприємства, залишаючи поза увагою такі, наприклад, як інноваційна чи маркетингова.

Моделювання інноваційного розвитку також розкривається у праці «Діагностика й регулювання стрибків економічного розвитку підприємств» [3], де пропонується встановити асиметрію розвитку господарюючих суб'єктів. На думку автора, розподіл показників розвитку господарюючих суб'єктів може бути трьох типів: правостороння, лівостороння асиметрія та симетричний розподіл. Наявність лівосторонньої асиметрії в динаміці певного фінансово-економічного показника свідчить про ризик дестабілізуючого впливу загрози розвитку, а правосторонньої – розкриває приховані резерви для якісного стрибка у зростанні. Тобто лівостороння асиметрія сигналізує успішним підприємствам про приховану небезпеку погіршення фінансового стану, а правостороння – дає можливість поліпшити становище нерентабельних підприємств. Симетричний розподіл характеризує еталонне підприємство, якому властивий механізм, здатний із нульовим запізненням забезпечити адаптацію системи до будь-яких зовнішніх збурень [3, с.96-97]. Проте, це характерно переважно для теоретичних моделей.

Процес формування інноваційної стратегій детально розглянутий роботі [5,7], де пропонується поступовий процес вибору показників на основі сценарного адаптивного планування (рис.1). Дана схема використовується до етапу реалізації, а саме відбувається оцінка слабких і сильних сторін обраного підприємства щодо можливого впровадження інноваційної стратегії, відбувається вибір основних показників, визначається ступінь готовності підприємства, визначається тип інноваційної стратегії, та прогнозується три можливих сценарії розвитку на основі рейтингу цілей для досягнення головної мети підприємства.

Відтак, аналіз останніх досліджень і публікацій в даному напрямку свідчить про значні розбіжності у застосуванні різних моделей для оцінки майбутніх перспектив функціонування підприємств, проблеми їх використання та відсутність єдиного універсального підходу щодо вивчення напрямків економічного зростання підприємств. заключним і найтривалішим етапом стратегічного процесу є реалізація стратегії. У цей час втілюється в життя та стратегія, яку обрало керівництво.

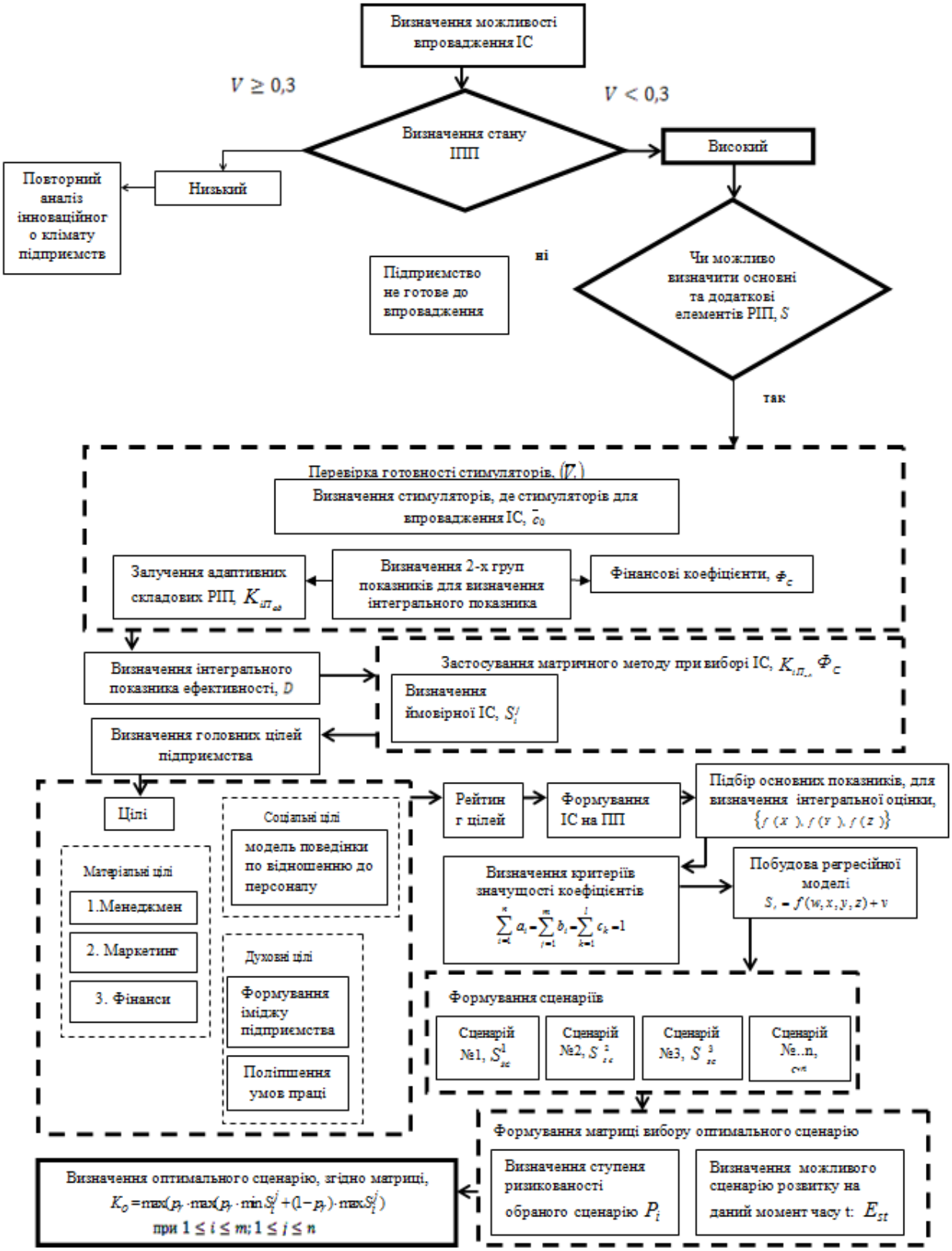
Реалізація стратегії робить необхідним прийняття системи, що використовується для управління організацією. Ця система визначає: які підрозділи будуть нести відповідальність і за що, які інформаційні системи знадобляться для контролю за виконанням стратегії, яка буде потрібно перепідготовка робочої сили і т.п. Особливо значущими заходами при реалізації стратегії є наступні:

1. Розробка варіанта дій при непередбачених обставинах. Стратегічний план розробляється для ідеальної ситуації, проте реальність може більшою чи меншою мірою відрізнятися від неї. Тому важливим елементом будь-якого стратегічного плану є розробка варіанти дій при ситуації, коли такі відмінності стануть занадто великі. Такий варіант застосовується у разі необхідності реагувати на важливі зміни в організаційному оточенні, які реально можуть виникнути. Для ефективної реакції на зміни в оточенні треба систематично відслідковувати фактичні зміни і співвідносити з плановим, для чого необхідно також визначити циклічність контролю. Зазвичай такі варіанти дій переглядають щороку

2. Розробка організаційної структури. Для успіху впровадження прийнятої стратегії організація повинна мати певну структуру, що забезпечує максимальні можливості для її реалізації. Вироблення структури включає розподіл відповідальності за виконання завдань і права на прийняття рішень в організації. Також необхідно вирішити, яку структуру повинна мати організація: горизонтальну або вертикальну (централізоване або децентралізоване прийняття рішень), до якої міри вона повинна бути розділена на відносно самостійні робочі групи тощо.

3. Вибір системи управління підприємством. Це ще одна найважливіша проблема, так як саме кадри визначають успішне впровадження стратегії. Пізніше ми побачимо, що управління може бути структурним, фінансовим і оперативним. Може також знадобитися адаптувати різні системи, що використовуються для управління організацією.

4. Політика підприємства. Вона відіграє ключову роль в стратегічному процесі управління. Політична діяльність організації є реальним фактом, так як різні групи мають свої власні цілі і програми і цілком імовірний конфлікт між ними. Найважливішими результатами подібних конфліктів є боротьба і створення коаліцій, які відіграють важливу роль у процесі стратегічного управління, тим більше що стратегічну зміну створює тенденцію до висунення цієї боротьби сил на передній план. Пізніше ми розглянемо проблеми влади і політики в стратегічному процесі управління.



ІС – інноваційна стратегія;
ІПП – інноваційний потенціал підприємства;
S_{sc}^1 – один із варіантів сценарію;
V_j – коефіцієнт варіації;
РІП – рівень інноваційного потенціалу;
S – стратегічна позиція підприємства.

Рис. 1. Структура науково-методичного підходу щодо вибору інноваційної стратегії на підприємстві (джерело: власна розробка автора)

5. Реалізація стратегії включає вибір організаційного об'єднання і систем контролю. Даний процес вимагає спільних дій і координації між різними підрозділами. Організація повинна вирішити, як краще аналізувати показники підрозділів і управляти їх діями.

Успішне впровадження стратегії вимагає відповідності їй структури, культури і важелів управління організації. Різні стратегії і варіанти обстановки можуть вимагати від організації різних структурних змін, інших культурних цінностей і систем контролю. Також необхідно сформулювати плани з ресурсів і різним функціональним областям.

На етапі реалізації стратегії виникає безліч проблем і для цього існують об'єктивні причини: тут здійснюється перехід від проектування до практики управління, зіткнення з реальністю, яка завжди багатша, варіабельність будь-яких планів. До того ж процес проектування вимагає певного (іноді значного) часу, протягом якого відбудуться такі зміни в середовищі існування організації, що плани можуть в якійсь мірі «застаріти» ще до початку реалізації.

Під час процесу реалізації виникають певні проблеми, а саме:

- Існує певна невідповідність між стратегією і структурою, і вони можуть протидіяти один одному;
- В певний період виникає нестача або відсутність певних навичок і потреба їх компенсації;
- Небажання керуючих змінювати стиль роботи і здобувати нові навички;
- Існуючі системи інформації та зв'язку можуть не відповідати новим вимогам керівництва і не давати адекватної оцінки змін, що відбуваються, тому група вищого керівництва організації не буде повною мірою володіти ситуацією;
- Під час реалізації стратегії включаються зміни, які, в свою чергу, містять невизначеності й ризик, а вони, в свою чергу, можуть викликати насторогу у керівників, небажання брати відповідальність за прийняття ризикованих рішень;
- Під час реалізації деякі управлінські методи, такі як програма компенсації, розвитку управлінської структури тощо, які діють в межах структурної схеми, можуть не відповідати стратегічним цілям.

Реалізація стратегії – це процес, за допомогою якого підприємство створює вартість для акціонерів, це процес, за допомогою якого організація створює свої індивідуальні особливості, які її відрізняють від конкурентів і роблять більш привабливою для споживачів [6, 8].

Реалізація стратегії вимагає координації та інтеграції всіх частин організації. Навчальні корпоративні програми, система мотивації організації повинні бути сфокусовані на стратегічних пріоритетах. Розвиток інформаційних технологій має орієнтуватися на тих же перспективах, які є пріоритетними для маркетингових, фінансових, інженерних служб, відділів, що обслуговують клієнтів і т.д. На жаль, багато організацій не здатні управляти перехресними бізнес-процесами. Проблема тут не в політиці чи відсутності субординації. Це відображає той факт, що підтримують підрозділи не знають пріоритетів стратегії або оптимізують власну діяльність в рамках внутрішніх кордонів. Розвиток стратегічних карт і ССП дозволяє виключити дані бар'єри. Маючи загальне бачення стратегії, що підтримують бізнес-одиниці здатні сфокусувати свої ініціативи на стратегічних пріоритетах. Наприклад, дивізіон корпоративного навчання і розвитку компанії IBM розробив стратегічні карти для кожного внутрішнього споживача (бізнес-одиниці).

Наслідком переорієнтації їх навчальних програм відповідно до індивідуальних потреб підрозділів стала економія понад 200 млн дол. на рік. Подібним чином, Mariott Vacation Club досяг економії 75 млн дол. допомогою приведення до єдиних пріоритетам (вирівнювання) стратегій дивізіонів маркетингу, розвитку та операцій. Всі перераховані приклади ілюструють розкриваються можливості для організацій, які зможуть досягти синергії стратегій своїх бізнес-одиниць [9].

Стратегічне управління є безперервним процесом. Після того як стратегії впроваджені, необхідно їх відслідковувати і виробляти в певні періоди оцінку їх реалізації. Важливою умовою при цьому є вибір відповідних критеріїв, які визначають, наскільки вдало обрана стратегія з точки зору стратегічного аналізу. Це, насамперед, її здійсненність, тобто ступінь труднощі і обсяг зусиль для того, щоб дана стратегія була застосована на практиці, а також її прийнятність, тобто визначення того, якою мірою результати застосування конкретного стратегічного варіанту спрямовані на виконання місії організації і досягнення її цілей.

Висновки. В процесі дослідження формування інноваційної стратегії було виділено елементи згідно яких відбувається структуризації цілей на основі яких і робиться вибір ІС. У роботі на основі розробленої моделі побудований метод оцінки порівняльного економічного ефекту від реалізації інноваційної стратегії підприємства, який полягає у співставленні ефектів двох або більше розроблених на один і той же часовий період сценаріїв інноваційної стратегії. Запропоновано модель формування процесів впровадження інноваційної стратегії промислового підприємства на основі сценарного адаптивного планування фінансових показників, що складається з послідовних етапів, які включають в себе: оцінку початкового стану підприємства; оцінку показників адаптивності, фінансову стійкість підприємства та показники ділової активності; формування матриці цілей, згідно запропонованого комплексного підходу; визначення ймовірної сили обраної стратегії; вибір трьох груп показників, на основі яких відбувається сценарне планування; здійснено проекцію за можливими сценаріями розвитку; визначено ймовірну зміну

поведінки обраного сценарію в рамках вибраної структури показників за допомогою регресивного аналізу; визначено економічний ефект запропонованих сценаріїв розвитку промислового підприємства в межах обраної інноваційної стратегії; сформовано оцінювання ймовірного ризику від обраних сценаріїв; здійснено вибір оптимального сценарію шляхом оптимізаційних дій на основі залученого матричного методу та за допомогою комбінованого критерію оптимуму K_o .

Література

1. Сорокіна Л.В. Роль актуальних пропорцій в управлінні безпечним розвитком підприємства / Л.В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1 (67). – С. 82–90.

2. Шерстенников Ю.В. Динамическая модель развития малого предприятия с мультипликативной производственной функцией типа Кобба-Дугласа / Ю.В. Шерстенников // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 228–234.

3. Сорокіна Л.В. Діагностика й регулювання стрибків економічного розвитку підприємств / Л.В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (68). – С. 93–100.

4. Погорєлов Ю.С. Інформаційні технології в оцінці та моделюванні розвитку підприємства / Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (88). – С. 172–179.

5. Сайт обмінник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki. – (Дата звернення: 12.08.2014).

6. Ситник В.Ф. Імітаційне моделювання : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.Ф. Ситник, Н.С. Орленко. – К. : КНЕУ, 1999. – 208 с.

7. Моделювання процесів формування інноваційної стратегії на промислових підприємствах / О.М. Дупляк, А.Ю. Мазарчук. – Хмельницький : ХмЦНТІІ, 2014. – 244 с.

8. Сайт обмінник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/strategy/str216.html. – (Дата звернення: 12.08.2014).

9. Strategy Execution. A Competency that Creates Competitive Advantage. Dr. David P. Norton, Founder and Director, Palladium Group, Inc.

References

1. Sorokina L.V. Role actual proportions in the safe management of business development / L.V.Sorokina // Actual problems of economy. - 2007. - № 1 (67). - P. 82-90.

2. Sherstennykov Y. Dynamycheskaya small enterprise development model with multiplicative function type proizvodstvennoe Cobb-Douglas / Y. Sherstennykov // Actual problems of economy. - 2008. - №1 (79). - p. 228 - 234.

3. Sorokina L.V. Diagnosis and regulation jumps economic development enterprises / L.V.Sorokina // Actual problems of economy. - 2007. - №2 (68). - P. 93-100.

4. Pogorelov Y. Information technology in the assessment and modeling of enterprise / Y.S.Pohorelov // Actual problems of economy. - 2008. - №10 (88). - S. 172-179.

5. Sayt exchanger [electronic resource]. - Access: httr: //uk.wikipedia.org/wiki. (date of treatment: 08/12/2014)

6. Sytnyk V.F. Simulation : Teach method. manual for self. Explore. dysts. / Sytnyk V.F., Orlenko N.S. - K .: MBK, 1999 - 208 p.

7. Modeling of processes of innovation strategy for industrial / O.M. Duplyak, A..J Mazarchuk. – Khmelnitsky : HmTsNTI, 2014. - 244 p.

8. Sayt exchanger [electronic resource]. - Mode of access: http://www.management.com.ua/strategy/str216.html. (date of treatment: 08/12/2014)

9. Strategy Execution. A Competency that Creates Competitive Advantage. Dr. David P. Norton, Founder and Director, Palladium Group, Inc

Надійшла 26.08.2014; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

УДК 65.012.123

Р. С. КВАСНИЦЬКА
Хмельницький національний університет
О. М. ДЕРИКОТ
Головне управління юстиції у Хмельницькій області

ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті висвітлюється питання аналізу показників рентабельності як індикаторів ефективності управління підприємством. Дані показники відображають прибутковість діяльності підприємства загалом та за окремими складовими, що дозволяє виявити вузькі місця в управлінні та приймати найбільш обґрунтовані та ефективні управлінські рішення.
Ключові слова: рентабельність, витрати, прибуток, власний капітал, актив, дебіторська заборгованість.

R. S. KVASNICKAYA
Khmelnitsky national university
O. M. DERYKOT
General department of justice in Khmelnytsky region

PROFITABILITY INDEX AS INDICATORS OF THE EFFICIENCY OF DECISION-MAKING

The article deals with the question of the profitability analysis as indicators of the efficiency of management. These figures reflect the profitability of the company as a whole and for individual components, allowing you to identify bottlenecks in the management and make the most informed and effective management decisions.
Keywords: profitability, costs, profits, net worth, assets and receivables.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Ефективне функціонування будь-якого підприємства є підгрунттям для його сталого розвитку як сьогодні, так і у майбутньому, що особливо важливо в умовах гострої конкурентної боротьби. Зважаючи на це, науковці значну увагу приділяють розробці шляхів удосконалення системи управління підприємством та підвищення обґрунтованості управлінських рішень. Виняткову увагу слід звернути на удосконалення методів оцінки ефективності управлінських рішень з точки зору показників рентабельності як індикаторів якості управління підприємством загалом. Такий аналіз дозволить на аналітичній та інформаційній основі забезпечити гнучкість та ефективність діяльності господарюючої одиниці та дасть можливість її подальшого існування у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій за проблемою. Питання оцінки ефективності прийняття управлінських рішень та аналізу показників рентабельності досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед них: Т.Л. Архіпова, В.В. Колотович, В.В. Крініцин, Ю.К. Прохоров Р.В., Руда, Е.А. Смирнов, В.В. Фролов та інші. Разом із тим, виокремлення та систематизація основних індикаторів оцінки ефективності прийняття управлінських рішень залишаються невирішеними питаннями, тому потребую подальшого дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності розгляду показників рентабельності як основних індикаторів ефективності прийняття управлінських рішень та їх аналіз за даними підприємств легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності управлінського рішення на стадії розробки та прийняття здійснюється з використанням кількісних та якісних показників, норм та стандартів. Крім цього, ефективність управлінського рішення залежить не лише від його абсолютної вірності, але й від того, що будучи реалізованим послідовно та у певний строк, воно досягне поставленої цілі. Відповідно, ефективність управлінського рішення залежить як від якості самого рішення, так і від ефективності його реалізації [1, с.129].

Зазначимо, що економічна ефективність розглядається як найбільш складна та об`ємна категорія економічної науки. Проникаючи в усі сфери та стадії суспільного виробництва, вона є основою для побудови кількісних критеріїв цінності рішень, що приймаються стосовно формування матеріально-ресурсної, функціональної та системної характеристики господарської діяльності. Відповідно, у загальному вигляді економічна ефективність виражається через співвідношення між результатами, отриманими у процесі у процесі виробництва, та витратами, пов`язаними із досягненням цих результатів [2,с. 19].

При розгляді економічної оцінки ефективності управлінських рішень було виявлено, що більшість науковців [1;3; 4; 5; 6] звертаються до узагальнених показників, а саме до приросту прибутку чи загального ефекту від впровадження.

Зокрема, дослідники зазначають, що реалізоване у вигляді інформації управлінське рішення формує умови для створення продукції (товару, послуги, інформації чи знання). В реалізації управлінського рішення

приймає участь, як правило, велика кількість виконавців та підрозділів, які можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на кінцевий результат. Через це, пряму вартість доданого прибутку (прибуток від реалізації управлінського рішення) розрахувати важко. А витрати на підготовку та реалізацію управлінського рішення можна досить легко визначити по калькуляції витрат. Позитивний економічний ефект від виробництва та реалізації продукції, безперечно, пов'язаний із позитивним економічним ефектом від управлінського рішення [1, с.131].

В той же час, на нашу думку, дослідження лише прибутку та витрат як абсолютних велечин є недостатнім, адже лише їх співвідношення дозволяє оцінити ефективність діяльності в загальному та окремих елементів.

Отже, співвідношення прибутку з понесеними витратами, характеризує таке поняття, як рентабельність. Рентабельність означає прибутковість, виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб`єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки. Показники рентабельності є відносними характеристика фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групують відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення [7, с.109].

Крім того, аналіз рентабельності продукції, реалізації та окремих елементів балансу підприємства дозволяє встановити ефективність діяльності не лише підприємства в цілому, а й здійснити оцінку ефективності використання ресурсних складових.

Розглянемо ефективність рентабельність показників як основних індикаторів ефективності прийняття управлінських рішень на прикладі підприємств легкої промиловості Хмельницької області.

Зокрема, ЗАТ "Горинь" характеризується низьким рівнем рентабельності, але має позитивну тенденцію (табл. 1). Найбільше за період з 2008 року по 2011 рік зросла рентабельність оборотних активів, а також дебіторської заборгованості як їх невід`ємної частини. Так, рентабельність оборотних активів зросла на 0,47, а дебіторської заборгованості - майже у два рази. Це свідчить про те, що оборотні активи та така їх складова, як дебіторська заборгованість використовувалися найбільш ефективно, адже їх обсяг зменшився, але прибуток підприємства при цьому зріс. Інші показники рентабельності хоч і мають тенденцію до зростання, але досить незначну. Це зумовлено тим, що лише в останньому звітному році підприємство отримало прибуток, а не збиток, хоча зростання необоротних активів та пасиву балансу відбувалося постійно.

Відмітимо, що на підприємстві повністю відсутня довгострокова заборгованість, що з однієї сторони свідчить стійкий фінансовий стан та незалежність, але з іншої є показником неефективності використання позикових ресурсів для оновлення виробництва. Зважаючи на проведені обчислення, можна стверджувати, що прийняті управлінські рішення були ефективними, що дозволило у 2001 році отримати прибуток у розмірі 51 тис. грн..

Таблиця 1

Динаміка рентабельності ЗАТ "Горинь" за 2008-2011 рр.

Коефіцієнт	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Відхилення за 2008-2011 рр.
Рентабельність продукції	-0,07	-0,06	-0,04	0,02	0,08
Рентабельність реалізації	-0,05	-0,04	-0,03	0,01	0,06
Рентабельність активу	-0,09	-0,05	-0,05	0,03	0,12
Рентабельність оборотних активів	-0,39	-0,22	-0,15	0,08	0,47
Рентабельність дебіторської заборгованості	-1,55	-0,51	-0,31	0,12	1,67
Рентабельність необоротних активів	-0,11	-0,07	-0,07	0,04	0,16
Рентабельність власного капіталу	-0,19	-0,13	-0,16	0,08	0,27
Рентабельність позикового капіталу	-0,17	-0,08	-0,07	0,04	0,21
Рентабельність поточних зобов'язань	-0,17	-0,08	-0,07	0,04	0,21

Для ТОВ "Маро Воір" також характерна відсутність довгострокових зобов`язань (табл. 2). При цьому, на даному підприємстві найбільше зросла рентабельність необоротних активів, що спричинено значним їх скороченням та збільшенням прибутку. Тобто розмір прибутку, отриманого з кожної гривні, що вкладена у необоротні активи, зріс. Відмітимо, що лише рентабельність дебіторської заборгованості за досліджуваний період знизилась. Отже, вона потребує додаткового аналізу та контролю, що дозволить

уникнути збільшення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Зазначимо, що найбільш кризовим періодом для підприємства став 2010 рік, адже саме в цей період ТОВ "Маро Воір" отримало збиток у розмірі 117,9 тис. грн., хоча вирочку зросла на 739,4 тис. грн. поріняно із попереднім періодом. Зважаючи на це, управлінські рішення прийняті у 2010 році були нефективними, а тому потребують додаткового аналізу для уникнення помилок в управлінні підприємством у майбутньому.

У 2011 році ефективність управління підприємством значно зросла, що відобразилося на зменшенні собівартості одиниці виготовленої продукції, а отже зростанні рентабельності продукції та реалізації. Прийнятті управлінські рішення у даному періоді стали підгрунттям для отримання прибутку у розмірі 591,7 тис. грн., а тому можуть стати основої для розробки стратегічного управління підприємством.

Таблиця 2

Динаміка рентабельності ТОВ "Маро Воір" за 2008-2011 рр.

Коефіцєнт	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Відхилення за 2008-2011 рр.
Рентабельність продукції	0,07	0,09	-0,05	0,12	0,05
Рентабельність реалізації	0,04	0,06	-0,04	0,11	0,07
Рентабельність активу	0,25	0,22	-0,14	0,35	0,10
Рентабельність оборотних активів	0,31	0,24	-0,15	0,36	0,05
Рентабельність дебіторської заборгованості	0,44	0,34	-0,29	0,43	-0,01
Рентабельність необоротних активів	1,35	2,80	-2,97	20,19	18,85
Рентабельність власного капіталу	0,63	0,54	-0,74	0,79	0,15
Рентабельність позикового капіталу	0,42	0,37	-0,13	0,87	0,45
Рентабельність поточних зобов'язань	0,42	0,37	-0,13	0,87	0,45

Підприємство ТОВ "Бембі" характеризується зростанням рентабельності майже протягом усього періоду дослідження (табл. 3).

Можемо відмітити значне підвищення ефективності використання оборотних активів, що відбулося за рахунок скорочення дебіторської заборгованості на 128 тис. грн. Також на даному підприємстві у 2010 та 2011 роках залучали довгострокові фінансові зобов`язання для оновлення матеріально-технічної бази, що позитивно відобразилося на зростанні прибутку. Про ефективність таких залучень свідчить зростання рентабельності позикового капіталу, в той час як рентабельність власного капіталу залишилася на високому рівні, а отже політика підприємства була ефективною. Крім цього, позитивним є збереження низького рівня поточних зобов`язань протягом усього періоду.

Таблиця 3

Динаміка рентабельності ТОВ "Бембі" за 2008-2011 рр.

Коефіцєнт	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Відхилення за 2008-2011 рр.
Рентабельність продукції	-0,02	0,10	0,03	0,07	0,08
Рентабельність реалізації	-0,01	0,06	0,02	0,05	0,06
Рентабельність активу	-0,02	0,13	0,05	0,10	0,12
Рентабельність оборотних активів	-0,15	23,67	2,39	2,29	2,44
Рентабельність дебіторської заборгованості	-0,16	106,50	6,18	32,00	32,16
Рентабельність необоротних активів	-0,03	0,13	0,05	0,11	0,13
Рентабельність власного капіталу	-0,03	0,20	0,09	0,13	0,15
Рентабельність позикового капіталу	-0,14	0,40	0,11	0,49	0,64
Рентабельність поточних зобов'язань	-0,14	0,40	0,13	1,05	1,19

Дослідження рентабельності дозволяє нам виявити вузькі місця в діяльності будь-якого підприємства та сформувати напрямки удосконалення діяльності. Крім цього, такий аналіз у динаміці дозволяє виявити негативні тенденції у розвитку підприємств, незважаючи на позитивні показники кожного окремого показника. Таким чином забезпечується підвищення ефективності діяльності промислових підприємств загалом.

Висновки. Оцінка рентабельності показників діяльності підприємств є підгрунтям для ефективного

управління ними та забезпечення сталого розвитку у майбутньому. В той же час, практика прийняття та реалізації управлінських рішень показує, що на підприємствах України, оцінка прийняття управлінських рішень з точки зору показників рентабельності часто нехтується, що приводить до зниження їх ефективності, значних витрат часу та ресурсів. У зв`язку із цим виникає гостра потреба у формуванні системи показників рентабельності, що у повній мірі відобразять різні аспекти діяльності. Такак система дозволить створити дієвий управлінський механізм та стане основою для підвищення обгрунтованості та ефективності управлінських рішень. Крім цього, розробка системи показників рентабельності у майбутньому дозволить виявляти вузькі місця у роботі підприємств, що дозволить сформувати стратегію та тактику управління, удосконалити механізм прийняття та реалізації управлінських рішень.

Література

1. Прохоров Ю.К., Фролов В.В. Управленческие решения: Учебное пособие/Ю.К. Прохоров. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2011. -138 с.;

2. Колотович В.В. Анализ как метод исследования эфективности управления организацией / В.В. Колотович // Рационализация современной науки: сборник материалов XIX Международной научно-практической конференции. – 2012. – С.17-21;

3. Пирогова Е. В. Управленческие решения: учебное пособие / Е. В. Пирогова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 176 с.;

4. Смирнов Э.А Управленческие решения/Э.А. Смирнов. – М.: ИНФА-М, 2001 – 264 с. – (Серия «Вопрос-ответ»);

5. Архіпова Т.Л., Крініцин В.В. Економічна оцінка ефективності інформаційних систем / Т.Л. Архіпова, В.В. Крініцин // Науковий вісник КУЕІТУ. – 2011. - №2 (32). – С.42-46;

6. Дрей В.В. Оцінка управлінської інформації підприємства за її якісними характеристиками / В.В Дрей // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 4.Т.3. – С.20-24;

7. Руда Р.В. Аналіз ефективної діяльності підприємства: необхідність та методика / Р.В. Руда / Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - №4(20). – С.109-111.

References

1. Prohorov Ju.K., Frolov V.V. Upravlencheskie reshenija: Uchebnoe posobie/Ju.K. Prohorov. – 2-e izd., ispr. i dop. – SPb: SPbGU ITMO, 2011. -138 s.

2. Kolotovich V.V. Analiz kak metod issledovanija jefektivnosti upravlenija organizaciej / V.V. Kolotovich // Racionalizacija sovremennoj nauki: sbornik materialov HIH Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. – 2012. – S.17-21;

3. Pirogova E. V. Upravlencheskie reshenija: uchebnoe posobie / E. V. Pirogova. – Ul'janovsk: UlGTU, 2010. – 176 s.;

4. Smirnov Je.A Upravlencheskie reshenija/Je.A. Smirnov. – M.: INFA-M, 2001 – 264 s. – (Serija «Vopros-otvet»);

5. Arhipova T.L., Krinicin V.V. Ekonomichna ocinka efektivnosti informacijnih sistem / T.L. Arhipova, V.V. Krinicin // Naukovij visnik KUEITU. – 2011. - №2 (32). – S.42-46;

6. Drej V.V. Ocinka upravlins'koї informacії pidprієmstva za її jakisnimi harakteristikami / V.V Drej // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. – 2009. - № 4.T.3. – S.20-24;

7. Ruda R.V. Analiz efektivnoї dijal'nosti pidprієmstva: neobhidnist' ta metodika / R.V. Ruda / Visnik Berdjans'kogo universitetu menedzhmentu i biznesu. - 2012. - №4(20). – S.109-111.

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 339.56

С. І. КОНЄВ
Хмельницький національний університет

ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті наведено особливості побудови механізму експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості за умов їх функціонування та розвитку під впливом інтеграційних процесів.

Ключові слова: експорт, імпорт, експортно-імпортна діяльність, іноземний ринок, інтеграційні процеси, детермінанти механізму експортно-імпортної діяльності.

S. I. KONEV
Khmelnytsky National University

ESSENTIAL DETERMINANTS OF EXPORT AND IMPRORT ACTIVITY PROVIDING MECHANISM BUILDING OF NATIONAL LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

The article is about main tendencies of export and import activity development of national enterprises of light industry under the influence of integration processes, liberalization of foreign markets and membership in WTO. It was underlined the key aspects of necessity to build the right structure of export and import operations providing mechanism of the light industry enterprises. There was defined some basic determinants which make significant influence on the structure of export and import operations activity and analyzed its role in the functioning of the whole mechanism. Also, it was emphasized the correlation link between the determinants and how it activates export and import operations.

Key words: export, import, export and import activity, foreign market, integration processes, determinants of export and import activity mechanism.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток ринкових відносин за умов активізації інтеграційних процесів та відкритості кордонів співробітництва з країнами Європи вимагає від вітчизняних підприємств легкої промисловості постійних потоків імпортних закупок та експортних поставок, що саме по собі породжує ряд інших важливих питань, які пов'язані з організацією експортно-імпортної діяльності всередині управлінської та виробничої структури підприємств. Тому, для того, щоб посилити та підвищити експортно-імпорту діяльність вітчизняних підприємств легкої промисловості, необхідно побудувати вдалий механізм її організації та управління за результатами дослідження його структурних елементів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання, які пов'язані з вивченням діяльності підприємств легкої промисловості та їх експортно-імпортних операцій досліджували у своїх роботах такі вчені, науковці та дослідники, як Балабанов І.Т., Балабанов А.І., Дралин А.И., Ситорян С.А., Шишкоєдова Н.Н., Максименко І.О., Бокій В.І., Носова Н.І., Нижник В.М., Войнаренко М.П., Тарасенко І.О., Захожай В.Б., Уланчука В.С., Чаленко Н.В., Бражко О.В., Кредісов А.І., Торгова Л.В., Хитра О.В. та ін.

Метою статті є визначення основних детермінант забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості та їх вплив на побудову необхідного механізму організації і управління.

Результати дослідження. В сучасних умовах відкритості ринкових відносин та розвитку зовнішньої торгівлі між вітчизняними підприємствами легкої промисловості та СОТ, для кожного підприємства досить важливо зайняти свою нішу на зовнішньому ринку країн Європи. Бурхливий розвиток інтеграційних процесів спонукає кожне вітчизняне підприємство шукати свої власні шляхи зближення з зарубіжними партнерами та передбачає обов'язкове пристосування відносин співробітництва за допомогою експортно-імпортної діяльності до тих умов, які пропонують їх бізнес партнери.

Легка промисловість характеризується значною конкуренцією на як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому, на мою думку, для того, щоб вітчизняні підприємства даної галузі змогли нормально функціонувати та розвиватись пліч о пліч з іншими підприємствами, їх керівники повинні збагнути, що сфера експортно-імпортної діяльності є важливою сферою розвитку будь-якої господарської одиниці, яка прагне реалізувати свій виробничий потенціал та розкрити здатність якнайшвидше адаптуватись до інтеграційних умов, кооперування та спеціалізації виробництва експортно-імпортних товарів та використання правил ведення міжнародних торговельних операцій для відкриття нових можливостей даної сфери діяльності.

Також, для розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості, на сьогодні, існує низка важливих перешкод, які на мою думку, полягають в наступному: вітчизняні підприємства легкої промисловості є значно залежні від виробництва своєї продукції за схемами толлінгу, оскільки не мають оснащені належними продуктами НТП та технологічними новинками, обладнанням, швейними машинами та іншими сучасними засобами праці, які б могли забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції та впевнено експортувати її зовнішній ринок.

Виходячи з вищесказаного, слід зауважити те, що за сучасних інтеграційних умов експортно-імпортна діяльність вітчизняних підприємств легкої промисловості може розвиватись тільки в тому випадку, якщо на кожному з них ввести в дію продуманий механізм, який передбачатиме вплив тих чи інших обставин на функціонування підприємства в зовнішньоторговельній сфері. Іншими словами, виходячи з умов співробітництва на давальницькій схемі виробництва, вітчизняний підприємець має використовувати ряд інструментів, які завчасно здатні передбачати та вирішувати різні завдання для того, щоб підприємство могло вільно виходити на іноземний ринок та стабільно виробляти продукцію для нього.

Основними завданнями, які повинен вирішувати механізм експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості полягають в наступному:

- вільний вибір виробничих ресурсів та матеріально-сировинної бази на внутрішньому та іноземному ринку, яка б відповідала можливостям виробничого, експортного та імпортного потенціалу підприємства;
- вільний вибір іноземного партнера для співробітництва у зовнішньоторговельній сфері;
- вільний вибір форм, методів та шляхів реалізації виробленої продукції; вільний вибір шляхів і можливостей щодо підвищення технологічного забезпечення та оснащення виробництва новими технологіями;
- досягнення стійкості та стабільності усіх складових та елементів виробничого процесу в результаті поглиблення інтеграції та кооперування виробництва з іншими закордонними підприємствами [4, с.5].

Функціональні можливості сформованого механізму експортно-імпортної діяльності для підприємств легкої промисловості сприятиме активізації експортних операцій та досягненню ефективності імпортних, що в подальшому, посилить їх інтеграцію та входження в європейські структури зовнішнього ринку.

Для того, щоб зрозуміти, як саме повинен функціонувати такий механізм, вітчизняні підприємці повинні виділяти дві основні детермінанти його побудови зі сторони направленості формування міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва галузі. Такі детермінанти стосуються так званої «двохполюсної системи» співробітництва, яка включає в себе природно-ресурсну та науково-технічну складову. Виходячи з цього, зазначені складові є важливими детермінантами розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості в межах побудови зовнішньоторговельних відносин з суб'єктами господарювання країн партнерів СОТ та ЄС.

Головна специфіка даних детермінант полягає в аналізі та акумуляції забезпечення підприємств галузі належними факторами виробництва, які потребують підприємства для співпраці з європейським ринком та потенційними можливостями їх забезпечення на внутрішньому [3, с.41-42].

Забезпеченість належними факторами виробництва для промислового підприємства є надзвичайно важливим питанням у становленні його ефективного виробничого процесу, оскільки сучасна економічна сутність інтеграційних зовнішньоторговельних відносин полягає в постійному розширенні товарного виробництва та його подальшої реалізації.

В свою чергу, розширення виробництва неможливе без постійного оснащення природно-ресурсним забезпеченням та його перетворенням у результати виробництва за допомогою науково-технічного забезпечення. Таким чином, таке співвідношення проходить два основні шляхи кругообігу виробництва продукції, які спрямовані на зовнішній ринок: по-перше, перехід продуктів виробничої діяльності від однієї стадії виробництва до іншої; по-друге, завершення виробництва та передача продукції у користування споживачам [1, с.73].

Найголовніші виробничі фактори, які впливають на функціонування підприємств легкої промисловості в сучасних умовах, на мою думку слід вважати наступні: кваліфікована праця, капітал, сучасні технології, сировинна а матеріали.

Якщо розглянути природно-ресурсну детермінанту, слід окремо виділити те, що вітчизняні підприємства мають достатньо розвинутий кадровий та трудовий потенціал, проте від не завжди є наукоємний зі сторони постійного розвитку ринку та впровадження у виробництво нових технологій, які потребують нових знань та навичок роботи з ними. Тому, інтенсифікація експортно-імпортної діяльності на підприємствах галузі, вимагає залучення іноземних експертів та додаткового навчання персоналу для підвищенням їх кваліфікації.

Також, досить актуальною проблемою побудови вдалого механізму експортно-імпортної діяльності, яка стосується природно-ресурсної детермінанти, є доступ належної якісної сировини та матеріалів на внутрішній ринок. Так як на внутрішньому ринку матеріально-сировинне забезпечення для підприємств легкої промисловості є майже відсутнім, для того, щоб експортувати вироблену продукцію за кордон, керівники підприємств змушені шукати найбільш вигідні поставки імпорту належної сировини та матеріалів, для того, щоб виготовляти продукцію на експорт згідно вимог іноземного ринку.

В рамках науково-технологічної детермінанти забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств галузі, слід зупинитись на тому, що без залучення іноземного досвіду та іноземних сучасних технологій, швейних машин, обладнання по обробці тканини та інших засобів виробництва, неможливо здійснювати виробництво продукції на експорт відповідно тих вимог, які прагне бачити іноземний

споживач. Вітчизняні фахівці підприємств легкої промисловості постійно ведуть практику спеціальних досліджень на базі вже існуючої налагодженої лінії виробництва, досвіду та наявних технологій.

Поряд з вище розглянутими детермінантами, на мою думку, в додаток, необхідно виділити фінансово-інвестиційну детермінанту розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств галузі, оскільки будь-які модернізації, інновації, новітні технології, закупівля потрібних сировини і матеріалів, чи навчання персоналу, потребує досить виваженої акумуляції коштів та капіталу. Нарощення фінансових ресурсів та залучення інвестицій є досить визначними факторами розвитку експортно-імпортної діяльності вітчизняних підприємств, оскільки в умовах постійної потреби у фінансуванні їх виробничої діяльності вони є більш трудомісткими та менш капіталомісткими, а значить, на сьогодні, можуть інтенсивно активізувати тільки трудовий потенціал.

З вищевикладеного цілком зрозуміло, що експортно-імпортна діяльність буде ефективною в тому випадку, якщо підприємство буде забезпечено належними ресурсами та сучасним науково-технічним потенціалом для їх перетворення у конкурентоспроможні продукти виробництва на зовнішньому ринку. Для того, щоб забезпечити таку взаємодію, будь-яке вітчизняне підприємство легкої промисловості, також, повинно акумулювати значну кількість фінансових коштів та інвестицій.

Якою у такому випадку має бути структура задіяних підрозділів на підприємстві, для того щоб запустити зазначений вище кругообіг забезпечення постійного розширення виробництва згідно з зростаючими потребами співробітництва на іноземному ринку?

До структури експортно-імпортного апарату підприємства, яка безпосередньо задіяна в сфері зовнішньоторговельних належать наступні підрозділи: відділ маркетингу, інженерно-технічний відділ, оперативно-комерційний відділ, відділ планово-економічних розрахунків, фінансовий відділ, юридичний відділ, бухгалтерія та відділ ЗЕД [2, с.37].

Також, на нашу думку, в межах даної структури, досить важливо для підприємств було б створити окремо планово-конструкторський та науково-інноваційні відділи. Специфіка активізації експортних операцій на зовнішньому ринку полягає в постійній підтримці її конкурентоспроможності, що можливо забезпечити лише за рахунок наявності інноваційної складової продукції, яка виробляється на експорт. Тому, процес визначення того, яка саме нова інноваційна складова повинна бути закладена у виробництво продукції на експорт можуть визначити працівники конструкторського відділу, що в подальшому, активізує роботу науково-інноваційного відділу підприємства, який повинен мати на меті реалізацію потрібних інноваційних проектів підприємства щодо виробництва продукції на зовнішній ринок.

На рис.1 схематично відображено зв'язок основних детермінант побудови механізму забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості.

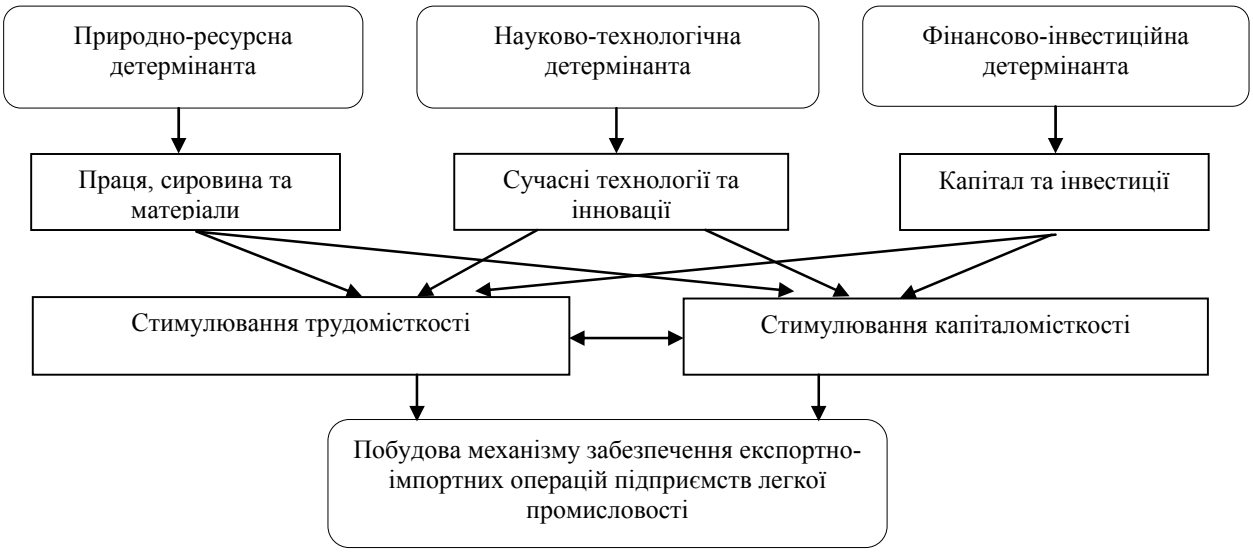


Рис.1. Основні детермінанти побудови механізму забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств легкої промисловості (*складено та запропоновано автором на основі: [3, с.41-42; 4, с.5])

Згідно рис.1., на мою нашу, в межах зазначених детермінант активізації експортно-імпортних операцій, для підприємств легкої промисловості необхідно виділити ряд орієнтирів щодо напрямів її розвитку, а саме:

1. Стимулювання експорту виробленої продукції за допомогою впровадження нових технологій. Даний орієнтир є важливою частиною виробництва продукції на експорт, адже для того, щоб її характеристики відповідали міжнародним стандартам, які зустрічаються зарубіжним ринком, для підприємств легкої промисловості, необхідно впроваджувати у своє виробництво нові сучасні технологій,

засоби виробництва, знаряддя праці, закуповувати нові машини для пошиття одягу, обробки тканини та інше обладнання. Будь-яке підприємство не зможе вільно виходити на міжнародний ринок та вести на ньому торгівлю без оновлення своєї технологічної бази, оскільки на ринку існує безліч товарів аналогів, виробники яких вкладають у їхнє виробництво максимум коштів, для того, щоб залишитися на ринку.

2. Стимулювання та налагодження імпорту сировини та матеріалів відповідно до потреб виробництва продукції на зовнішній ринок. Суть даного орієнтиру полягає в тому, що виробництво продукції на експорт не можливе без якісної сировини та матеріалів. Як було зазначено раніше, внутрішній ринок не може забезпечити вітчизняних виробників належними матеріалами та сировиною для виробництва продукції на експорт, тому, підприємства і надалі повинні працювати на основі виробництва за схемами обробки давальницької сировини на основі її активного імпорту з зарубіжних країн.

3. Сприяння введенню пільг та бонусів щодо імпорту сировини та матеріалів у випадку постійного та перевіреного співробітництва з виробництва та постачання продукції іноземним партнерам. Стабільність ведення експортно-імпортної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості багато в чому опирається на вигідність ведення бізнесу з тим чи іншим торговим партнером, який в процесі взаємної співпраці зможе надати більш вигідні умови поставки сировини і матеріалів на пільгових умовах, що дозволить для підприємців зекономити кошти та вкласти їх в іншу сферу виробництва, або наростити обсяги даної.

4. Підвищення конкурентоспроможності виробництва вітчизняної продукції на іноземному ринку та протистояння щодо обмеження обсягів її постачання. Даний орієнтир опирається на постійне відслідковування більш вигідного зовнішньоторговельного партнера та підписання з ним довгострокового контракту про взаємні поставки продуктів виробництва.

5. Захист вітчизняного виробника та допомога модернізації підприємств галузі новими технологіями.

6. Підтримка більш трудомістких підприємств галузі за рахунок вкладання додаткового капіталу. Даний орієнтир стосується розвитку галузі в цілому та полягає в тому, що акцентуючи увагу на головних промислових підприємствах окремо, галузь спроможна забезпечити своє економічне зростання виходячи з того, на скільки інтенсивніше дані підприємства можуть співпрацювати з іноземним ринком.

Висновок. Таким чином, для того, щоб активізувати експортно-імпортні операції вітчизняних підприємств легкої промисловості в умовах розвитку інтеграційних процесів з країнами Європи та приналежності до СОТ, вітчизняні підприємці повинні ретельно відслідковувати структурні особливості своїх підприємств, що сприятимуть кращому розумінню того, як саме необхідно побудувати потрібний їм механізм стимулювання експорту та імпорту. З огляду на це, основними детермінантами зазначеного механізму є природно-ресурсна, науково-технологічна та фінансово-інвестиційна.

Література

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи : учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.

2. Дралин А.И. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / А.И. Дралин, С.Г. Михнева. – [Изд. 2-е , перераб. и доп.]. – Пенза : Информационно-издательскийцентр ПГУ, 2006. – 127 с.

3. Ситорян С.А. Актуальные проблемы внешнеэкономической стратегии России / С . А . Ситорян ; под. ред. С.А. Ситоряна. – М. : Наука, 2003. – 327 с.

4. Шишкоедова Н.Н. Экспорт и импорт. Учет и налоги / Н.Н. Шишкоедова / под ред. И.А. Толмачева. – М. : "ГроссМедиа: РОСБУХ", 2008. – 193 с.

References

1. Balabanov I.T., Balabanov A.I. Vneshneekonomicheskie sviazi : ycheb. posobie / I.T. Balabanov, A.I. Balabanov. – M. : Finansy i statistika, 2000. – 512 s.

2. Dralin A.I. Vneshneekonomicheskaja dejatelnost : ycheb. posobie / A.I. Dralin, S.G. Mihneva. – Izd. 2-e, pererab. i dop. – Penza : Informatsyonno-izdaelskij tsentr PGY, 2006. – 127 s.

3. Sytorian S.A. Aktualnye problem vneshneekonomicheskoj strategiji Rossiji. Pod. red. S.A. Sytorian / S.A. Sytorian. – M. : Nauka, 2003. – 327 s.

4. Shushkoedova N . N . Eksport I import. Uchet i nalogi. : Pod red. I . A . Tolmacheva / N.N. Shushkoedova. – M. : "GrossMedija: ROSBUH", 2008. – 193 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 338.5

О. В. КРУПА
Хмельницький національний університет

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ ДОПОМІЖНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто роль та місце аутсорсингу в діяльності промислових підприємств. Проаналізовано основні підходи до оцінювання ефективності використання аутсорсингу та запропоновано комплексну систему оцінки ефективності аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів промислових підприємств.

Ключові слова: аутсорсинг, підприємство, оцінка, ефективність, бізнес-процес.

O. V. KRUPA
Khmelnнtsky National University

PERFORMANCE ASSESSMENT SYSTEM SUPPORTING OUTSOURCING OF BUSINESS PROCESSES INDUSTRIAL ENTERPRISES

The author proves that in modern conditions of running business, which are characterised by uncertainty and changeability of business environment, it is necessary to transform the system of enterprise's management by using outsourcing as a means of cooperation with business partners. The main approaches to evaluating the effectiveness of outsourcing and determined that the current development of domestic industry the approaches can not be fully utilized because there are too time-consuming, contain inaccuracies and disagreement. A comprehensive system for evaluating the effectiveness of outsourcing business processes supporting industry

Key words: outsourcing, enterprise, assessment, efficiency, business process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах існування різних форм власності і господарювання, зростаючої ентропії зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання в Україні, підвищення рівня конкуренції виникає необхідність трансформації організаційних форм сучасних підприємств та удосконалення методів та інструментів управління ними.

За умов розвитку сучасної конкуренції для того щоб продовжувати своє існування підприємства зобов'язані постійно пристосовуватися до навколишнього середовища, слідкувати за змінами у зовнішньому середовищі, змінюватися, розвиватися і вдосконалюватися насамперед, у тих напрямах, у яких найкраще зможуть реалізувати свої можливості, звертати основну увагу на ті бізнес-процеси, які виконує кваліфіковано. Окрім того, деякі види діяльності є занадто затратними або обтяжливими для підприємства за умови виконання їх власними силами компанії. Наприклад, якщо вони вимагають тривалого навчання або наявності певних матеріальних і нематеріальних активів, зокрема особливої корпоративної культури, мотивації, високого рівня довіри покупців і постачальників. Бажання успішно вести підприємницьку діяльність і підвищувати рівень якості і конкурентоспроможності спонукає керівництво підприємств та організацій шукати і використовувати прогресивні форми управління компаніями та бізнесом. Однією із таких форм став аутсорсинг, економічною сутністю якого є система відносин, що виникають при передачі компанією-замовником деяких видів своєї діяльності спеціалізованим фірмам на основі довгострокових договорів Однак, вітчизняний ринок аутсорсингових послуг тільки набуває динамічного розвитку, що загострює необхідність наукового пошуку, спрямованого на створення теоретико-прикладних засад організації аутсорсингу бізнес-процесів на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Наукові дослідження сутності, природи виникнення та специфіки організації аутсорсингу знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Б. А. Анікіна, Т. Г. Девенпорта, О. В. Дідуха, С. О. Каледжяна, О. Л. Логіненко, Л. Г. Ліпич, І. Є. Матвія, Г. О. Партина, М. Ю. Портера, М. В. Татьянок, М. Троцких, А. В. Шеєра, Дж. Б. Хейвуда, Р. Б. Чапмена. Водночас, віддаючи належне значному науковому доробку вчених, слід підкреслити, що питання оцінки ефективності аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів підприємств розглянуті фрагментарно та потребують подальших наукових досліджень

Метою дослідження є формування системи показників оцінювання ефективності впровадження аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів у господарську діяльність промислових підприємств.

Основний матеріал дослідження. З метою формування ефективної системи управління господарською діяльність підприємства необхідно використовувати сучасні форми довгострокової співпраці із партнерами. Перехід до аутсорсингової моделі організації діяльності, перш за все пов'язаний з тим, що динамічне і невизначене ринкове середовище висуває нові задачі, вирішення яких потребує ринкової реконструкції усіх структурних елементів і підсистем підприємства. Однак прийняття рішення про передачу частини бізнес-процесів контрагентами потребує прийняття виважених управлінських рішень та ґрунтовної оцінки ефективності аутсорсингу. Аналіз вітчизняної та зарубіжної фахової економічної літератури [1, 2, 3,

4] свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення економічної ефективності аутсорсингу. У ході дослідження встановлено, що запропоновані методики оцінки ефективності аутсорсингу можна розділити на дві групи: загальні, тобто ті, що пропонують оцінювати рівень ефективності аутсорсингу в загальному, не прив'язуючись до конкретної галузі економіки чи виду діяльності та спеціалізовані, які дозволять оцінювати ефективність аутсорсингу у чітко визначених галузях економіки чи конкретних функцій, бізнес-процесів, видів діяльності.

Загалом, у науковій літературі виділяють п'ять підходів до оцінки ефективності аутсорсингу: на основі порівняння витрат, понесених на виконання функцій зовнішнім фахівцем та власними силами, на основі розрахунку коефіцієнта ефективності аутсорсингу, на основі визначення критеріїв та показників оцінки, на основі загальної методики оцінки економічної ефективності (порівняння зміни доходів та витрат), на основі зміни якості виконаної функції [2, 3]. Проаналізувавши сутність запропонованих підходів, ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку вітчизняних промислових підприємств розглянуті підходи не можуть бути повністю використані, оскільки є надто трудомісткими в розрахунку та потребують залучення додаткового персоналу із відповідною кваліфікацією, містять нечітко визначені критерії оцінки та підходи до розрахунку показників, не враховують усі релевантні витрати на виконання бізнес-процесів, що свідчить про необхідність розробки комплексної системи показників для оцінки ефективності аутсорсингу.

Аналіз ефективності аутсорсингу необхідно здійснювати на основі як кількісних, так і якісних параметрів. За допомогою якісних параметрів можна оцінити, наскільки покращилася діяльність підприємства з точки зору якісної складової його функціонування, що впливає на збільшення попиту споживачів і прибутковість підприємства. Щодо формування системи кількісних показників оцінювання ефективності аутсорсингу, то вибір таких параметрів залежить від мети використання аутсорсингу, а також від встановлених кількісних вимог до його очікуваних результатів. Отже, визначення кількісного ефекту впровадження аутсорсингу, як і якісного, залежить від видів і форми аутсорсингу, що застосовується в кожному конкретному випадку. Різні види аутсорсингу характеризуються своїми організаційними особливостями і процесом здійснення, що, зрештою, впливає на вибір параметрів визначення впливу на діяльність підприємства [1, с. 85].

На основі проведеного аналізу нами запропоновано комплексний підхід до оцінки ефективності аутсорсингу включає загальну та процесну систему оцінки. Загальна система оцінки ґрунтується на абсолютних та відносних показниках, розрахунок яких дасть уявлення про зміни основних показників діяльності підприємства після використання аутсорсингу. Процесна система оцінки дозволить чіткіше відобразити економічний ефект від передачі допоміжних бізнес-процесів аутсорсеру на кожній із стадій життєвого циклу товару (рис. 1).

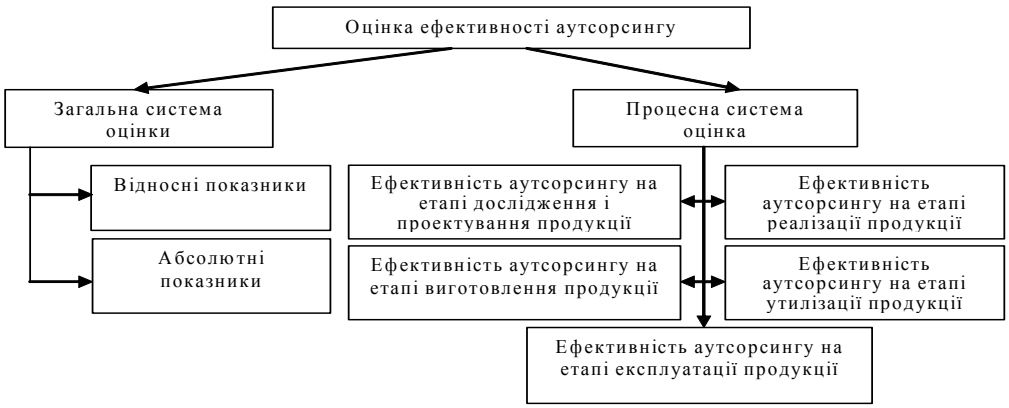


Рис. 1. Оцінка ефективності аутсорсингу

Загалом, використання комплексної системи оцінки ефективності аутсорсингу дасть можливість визначити результативність впровадження таких операцій та ідентифікувати основні напрями покращання виробничо-господарської діяльності підприємства.

Система абсолютних показників, що пропонується використовувати для визначення ефективності аутсорсингу включає визначення змін у виробничій собівартості, повній собівартості, наведена у табл. 1

Окрім абсолютних показників, вважаємо за доцільне аналізувати і відносні показники, які дозволять визначити стан розвитку підприємств. На основі аналізу фахової економічної літератури та експертної оцінки, з метою встановлення єдиного порядку та основних засад до аналізу бізнес-процесів, пропонуємо використовувати наступну систему показників, а саме: фондовіддача, коефіцієнт оборотності активів, продуктивність праці, період операційного циклу, період фінансового циклу, рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність продаж, рентабельність витрат на персонал, ринкова частка підприємства, що дозволяє за спрощеною схемою проаналізувати стан господарської діяльності підприємств на останню звітну дату з урахуванням динаміки його змін, які склалися за результатами господарської діяльності підприємства за останній період.

Таблиця 1

Система абсолютних показників, що пропонується використовувати для визначення ефективності аутсорсингу

Показник	Рекомендоване значення
Виробнича собівартість, тис. грн.	min
Повна собівартість, тис. грн.	min
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	min
Облікова кількість штатних працівників, чол.	min
Фонд робочого часу відпрацьованого штатними працівниками, людино-год.	max
Фонд заробітної плати по підприємству, тис. грн.	min
Витрати на соціальні заходи, тис. грн.	min
Матеріальні витрати, тис. грн.	min
Запаси, тис. грн.	min
Витрати на збут, тис. грн.	min
Витрати на рекламу, тис. грн.	min
Брак продукції, тис. грн.	min
Вартість відходів, тис. грн.	min
Витрати на утилізацію продукції, тис. грн.	min
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	max
Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	max

Також, ефективність аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів доцільно визначати за показниками обсягів і темпів зниження витрат підприємства до і після передання цих процесів на виконання сторонній організації та пов'язаних з цим ризиків (табл. 2).

Таблиця 2

Процесна система оцінки, що пропонується використовувати для визначення ефективності аутсорсингу

№ п/п	Показник	Формула для розрахунку	Економічна суть	Рекомендоване значення
1.	Ефективність аутсорсингу на етапі дослідження і проектування продукції	$E_1 = \frac{Вдп_а}{Вдп_{вс}}$ $Вдп_а$ – витрати на етапі дослідження і проектування продукції після впровадження аутсорсингу. $Вдп_а$ – витрати на етапі дослідження і проектування продукції до впровадження аутсорсингу	Показує скільки на 1 гривню витрат здійснення бізнес-процесу власними силами припадає економії	min
2.	Ефективність аутсорсингу на етапі виготовлення продукції	$E_2 = \frac{Ввп_а}{Ввп_{вс}}$ $Вдп_а$ – витрати на етапі виготовлення продукції після впровадження аутсорсингу. $Вдп_а$ – витрати на етапі виготовлення продукції до впровадження аутсорсингу	Показує скільки на 1 гривню витрат здійснення бізнес-процесу власними силами припадає економії	min
3.	Ефективність аутсорсингу на етапі експлуатація продукції	$E_3 = \frac{Веп_а}{Веп_{вс}}$ $Вдп_а$ – витрати на етапі експлуатації продукції після впровадження аутсорсингу. $Вдп_а$ – витрати на етапі експлуатації продукції до впровадження аутсорсингу	Показує скільки на 1 гривню витрат здійснення бізнес-процесу власними силами припадає економії	min
4.	Ефективність аутсорсингу на етапі реалізація продукції	$E_4 = \frac{Врп_а}{Врп_{вс}}$ $Вдп_а$ – витрати на етапі реалізації продукції після впровадження аутсорсингу. $Вдп_а$ – витрати на етапі реалізації продукції до впровадження аутсорсингу	Показує скільки на 1 гривню витрат здійснення бізнес-процесу власними силами припадає економії	min
5.	Ефективність аутсорсингу на етапі утилізації продукції	$E_5 = \frac{Вуп_а}{Вуп_{вс}}$ $Веп_а$ – витрати на етапі утилізації продукції після впровадження аутсорсингу. $Веп_а$ – витрати на етапі утилізації продукції до впровадження аутсорсингу	Показує скільки на 1 гривню витрат здійснення бізнес-процесу власними силами припадає економії	min

Процес оцінювання ефективності аутсорсингу має завершуватися визначенням узагальнених показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства до і після його впровадження.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Оцінювання ефективності аутсорсингу на підприємстві можна здійснювати як на основі специфічних показників за окремими видами аутсорсингу, так і за допомогою узагальнюючих показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Формування системи показників оцінювання ефективності аутсорсингу дає можливість визначити результативність впровадження таких операцій та ідентифікувати основні напрями покрашення виробничо-господарської діяльності підприємства. Зважаючи на те, що аутсорсинг є водночас ефективним і ризиковим способом ведення бізнесу, подальшого дослідження потребують питання розробки та впровадження стратегії управління ризиками, з якими може зіткнутися замовник у процесі аутсорсингової співпраці.

Література

1. Дідух О. В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О. В. Дідух // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: спеціальний випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій. – 2012. – № 739. – С. 82–87.

2. Скакун Л.С. Оцінка ефективності бухгалтерського аутсорсингу: систематизація та аналіз підходів / Л.С. Скакун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз.– 2009. – Випуск 3 (15). – С. 267–277.

3. Біловодська О.А. Оцінка логістичного аутсорсингу інноваційно активного підприємства / О.А. Біловодська, Д.А. Латунова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3.– С. 13–23.

4. Татьянок М.В. Аутсорсинг в системе обеспечения конкурентоспособности современной предпринимательской структуры : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хазяйством (Предпринимательство)» / М.В. Татьянок. – М., 2008. – 25 с.

References

1. Didukh O. V. Analiz efektyvnosti vykorystannya aut•sorsynhu u hospodars'kiy diyal'nosti pidpryyemstv / O. V. Didukh // Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku: spetsial'nyy vypusk Instytutu pidpryyemnytstva ta perspektyvnykh tekhnolohiy. – 2012. – 739. – S. 82–87.

2. Skakun L.S. Otsinka efektyvnosti bukhhalters'koho aut•sorsynhu: systematyzatsiya ta analiz pidkhodiv / L.S. Skakun // Problemy teoriyi ta metodolohiyi bukhhalters'koho obliku, kontrolyu i analizu. Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats' / Seriya: Bukhhalters'kyy oblik, kontrol' i analiz. - Vypusk 3 (15). – 2009. – S. 267-277

3. Bilovods'ka O.A. Otsinka lohistychnoho aut•sorsynhu innovatsiyno aktyvnoho pidpryyemstva / O.A. Bilovods'ka, D.A. Latunova // Marketynh i menedzhment innovatsiy. – 2013. – 3.– S.13-23

4. Tat'yanok M.V. Aut•sorsynh v systeme obespechenyya konkurentosposobnosty sovremennoy predprynymatel'skoy struktury : avtoref. dys. na soyskanye uch. stepeny kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 «Ekonomyka y upravlenye narodnym khazyaystvom (Predprynymatel'stvo)» / M.V. Tat'yanok. – Moskva, 2008. – 25 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 330

І. В. НИЖНИК
Хмельницький національний університет

ЛОГІСТИКА В МЕНЕДЖМЕНТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ

Розглянуто основні напрями управління матеріальним забезпеченням виробничої діяльності промислових підприємств та запропоновано оптимальні логістичні системи та моделі управління промисловим підприємством.
Ключові слова: логістичні системи, потоки, конкурентні переваги.

I. V. NIZHNIK
Khmelnytsky National University

LOGISTICS MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES: THEORY AND PRACTICE

In modern conditions of the market economy and the need to increase the competitiveness of determining the location, role and logistics in the industrial enterprises' management is an important task of improving the efficiency of customer satisfaction in the near future. Since the development of the concept and practice of modern logistics is one of the main objectives of management. In the article considered the main areas of production management' material ensuring and suggests optimal logistics systems and models of production management. Established, that the effective formation of competitive advantages can be achieved through the following logistics systems' components as technical, organizational, managerial and resource. Increasing logistics potential full implementation of logistics capabilities, development and implementation of sourcing from long-term planning of work - this is not a complete list of the benefits that industrial enterprises can receive by implementing effective logistic system.
Keywords: logistical systems, flows, competitive advantages.

Актуальність дослідження. За умов міжнародної конкуренції, глобалізації та формування структурних ринків зі зміною ланцюгів постачань українські підприємства стали перед дилемою всебічної інформатизації виробничих логістичних потоків у постачанні матеріальних ресурсів. Виявлення місця логістики у менеджменті промислових підприємств стає однією із головних проблем оптимізації витрат виробництва.

У логістичному менеджменті постійно зростає роль як ресурсних, так й інформаційних потоків. Все це зумовлює перегляд практичних основ використання логістики в управлінні підприємствами.

Аналіз наукових досліджень. Вагомий науковий внесок у розвиток теорії логістики в управлінні підприємствами зробили такі вчені та практики, як В.В. Волгін, Ж. Вагнер, Б. Геттінг, Дж. Джонсон, Е.Г. Коровін, М.А. Окландер, А.О. Парфьонов, В.В. Щербаков та багато інших.

Постановка завдання. За сучасних умов розвитку ринкової економіки та необхідності підвищення конкурентоспроможності визначення місця, ролі та шляхів логістизації у менеджменті промислових підприємств є найважливішим завданням підвищення ефективності задоволення споживачів у найкоротші терміни. Через те розвиток концепції та практики застосування сучасної логістики є одним із головних завдань менеджменту підприємства.

Основний матеріал дослідження. Вибір критеріїв оцінювання ефективності бізнес-процесів, завдання вимог і визначення граничних оптимальних значень функціональних показників логістичної системи має здійснюватися на загальнокорпоративному рівні управління, виходячи з впливу логістичних показників на економічні і фінансові результати діяльності підприємства. Логістична концепція має бути заснована на наскрізному управлінні бізнес-процесами з просування продукту і супутніх йому потоків від джерела виникнення до кінцевого споживача для досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства.

В основу логістичного управління підприємства має бути покладено системний підхід, завдяки якому забезпечується ефективна комплексна організація всього процесу відтворення від матеріально-технічного забезпечення підприємства матеріальними ресурсами до постачання готової продукції на основі ефективного управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками.

В системах фінансового управління мають використовуватися два класи змінних – ресурси і потоки. Ресурс визначається на конкретний момент часу і не має тимчасової протяжності. Тоді як потік утворюється за визначений період часу і може бути зміряний у визначеному часовому інтервалі. Потік необхідно розглядати як підсистему, якою управляють у складі загальної системи управління ресурсами, існуючу в просторі чотирьох змінних – часової, просторової, кількісної і фазової (якісної). Для просторового виміру потоку характерні такі категорії, як траєкторія, довжина, початкова і кінцева точки; для тимчасового – тривалість; для кількісного – обсяг. Для відображення змін якісних станів у межах одного логістичного потоку використовується таке поняття, як фазовий вимір. Під фазовим виміром в спеціальній літературі зазвичай розуміється сукупність миттєвих станів системи, які мають визначену структуру. Фазовий простір

опосередковує фазові переходи – якісну трансформацію економічних потоків процесів. Найпростішим прикладом фазового переходу (перетворення) для фінансового потоку може служити трансформація грошових засобів в цінні папери, наприклад, у перевідні дисконтні векселя, для проведення взаєморозрахунків у рамках основної виробничо-господарської діяльності або для здійснення позаопераційної діяльності з ціллю зниження поточних фінансових потреб підприємства.

Очевидно, що управління матеріальним забезпеченням виробничої діяльності промислових підприємств має базуватися на засадах інноваційної логістики і спрямовуватися на досягнення таких результатів:

1) забезпечення оптимальної організації всіх видів матеріальних запасів у сфері виробництва та обігу з метою досягнення безперебійності виробничих процесів та їх ритмічності;

2) постійний моніторинг співвідношення "ціна – якість" необхідних матеріальних ресурсів з метою адаптації до кон'юнктури ринків виробничих ресурсів;

3) оптимізація логістичних витрат з метою зниження собівартості одиниці продукції;

4) вирішення проблем складування та зберігання матеріальних запасів;

5) вибір між логістичним аутсорсингом та власним департаментом логістики з метою підвищення ефективності маркетингу.

Аналізуючи процес матеріального забезпечення, варто зазначити, що головна мета його реалізації на підприємстві полягає у зниженні матеріаломісткості продукції. При цьому основною метою матеріального забезпечення виробництва є отримання підприємством достатньої кількості матеріальних ресурсів відповідної якості в необхідний час, у необхідному місці від надійних постачальників, за своєчасного виконання всіх зобов'язань та досягнення оптимальних сукупних витрат управління матеріальним потоком.

Матеріальні потоки утворюються в результаті транспортування, складування і виконання інших матеріальних операцій із сировиною, напівфабрикатами і готовими виробами, починаючи від первинного джерела сировини до кінцевого споживача. Тобто матеріальний потік є рухом, що починається з транспортування від постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів і закінчується післяпродажним сервісом для споживачів, інтегруючи в собі три логістичні функції: постачання, підтримку виробництва та фізичний розподіл.

Таким чином, матеріальне забезпечення виробничої діяльності включає лише перші дві частини матеріального потоку – постачання і підтримку виробництва. При цьому постачання пов'язане з рухом сировини, матеріалів, напівфабрикатів у взаємовідносинах "постачальник – підприємство" (логістика постачання), а підтримка виробництва – з рухом та зберіганням матеріалів між стадіями виробничої діяльності всередині підприємства (виробнича логістика). Матеріальний потік на своєму шляху від сировини до кінцевого споживача проходить низку виробничих ланків. Тому головною метою виробничої логістики є оптимізація матеріальних потоків усередині підприємств, які створюють матеріальні блага або надають матеріальні послуги.

Для ефективного використання логістики в менеджменті промислових підприємств необхідно:

– відродити мир в країні та власне виробництво;

– стабілізувати економіку країни, тому що загальна економічна криза, незавершеність вирішення питання власності, скорочення обсягів виробництва, інфляція гальмують будь-які новації;

– провести кардинальні зміни у структурі підприємств, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих логістичних центрів і служб, залучення кваліфікованих спеціалістів, що вимагає значних фінансових вкладень;

– розробити систему управління логістичними витратами на підприємствах.

Основною задачею логістики є оптимізація логістичних витрат. Слід відзначити те, що єдине визначення логістичних витрат, їх структура і класифікація на сьогодні відсутні. Комплексний підхід до класифікації логістичних витрат і необхідність систематичного обліку їх з врахуванням цілей дослідження доцільно використовувати за формами та місцем виникнення. А коли за мету стоїть завдання про прийняття комплексних логістичних рішень, то потрібно враховувати всі можливі зміни у складових витрат, а також наслідки їх впливу.

Оцінка нормативних джерел з обліку витрат дозволила впорядкувати і виділити витрати, що мають логістичний характер: 1) витрати, які входять до собівартості реалізованої продукції; 2) витрати, які не включено до собівартості реалізованої продукції (відшкодовуються за рахунок валового прибутку та інших операційних доходів).

Вкрай необхідна система управління логістичними витратами підприємства, яка є однією із підсистем загальної системи управління підприємством на основі формування алгоритму заходів щодо прийняття рішень про розмір і рівень логістичних витрат [1, с.10].

Вагому частку дослідження питання формування логістичних потоків займають наукові методики їх якісного оцінювання, а також інформативності. Оскільки логістика сама по собі є різноманітною і багатоаспектною, то розширюється і сфера її застосування та формується новий тип логістики – електронна логістика. Використання останньої на підприємстві дозволяє пришвидшити процеси управління витратами, збільшити можливості використання Інтернет-ресурсів. Основною метою сучасної електронної логістики є

забезпечення безперервності та ефективності формування ресурсних потоків. В якості інструментарію в логістичній системі промислового підприємства необхідно скористатись інформаційним потоком. Для реалізації продукції промислових підприємств важливим є використання Інтернет-магазинів за допомогою користувачів комп'ютерної техніки, які працюють в інформаційному просторі.

У світі розроблено безліч логістичних систем та моделей, серед яких важливе місце займають японська система виробничої логістики, логістика точно в строк, планування матеріальних ресурсів, планування збутових потреб, планування логістичних ресурсів, методи управління запасами, управління ланцюгами постачання, логістика доданої вартості, електронна логістика, віртуальна логістика, автоматизована система логістичного управління, дослідженням, проектуванням, виробництвом та експлуатацією високотехнологічної продукції.

Найбільш доцільно на промислових підприємствах використовувати логістичні системи: точно в строк (ІІТ), японська система виробничої логістики (KANBAN), методи управління запасами (ABC), планування ресурсів підприємства (ERP), планування матеріальних ресурсів (MRP) тощо.

Система KANBAN полягає в тому, що всі виробничі підрозділи підприємства забезпечуються тією кількістю матеріальних ресурсів та у такі строки, які необхідні для виконання замовлення. Засобом передачі інформації в цій системі є картка KANBAN. Поширено два види карток: картка відбору – зазначається кількість деталей, яку необхідно взяти на попередній ділянці обробки; картка замовлення – кількість деталей, яку потрібно виготовити на попередній виробничій ділянці. Ці картки циркулюють як всередині підприємства, так і між підприємством та компаніями-співробітниками. За замовленням споживача готової продукції, кожна наступна ділянка ланки технологічного ланцюга диктує асортиментну програму попередній ділянці, яка отримує своє завдання, оформлене в картці замовлення, з наступної ділянки.

Застосування систем MRP дозволяє збільшити рівень сервісу – від 15 до 26%, знизити рівень запасів – від 16 до 30%, підвищити ефективність роботи виробничих підрозділів – від 11 до 20%, знизити витрати на закупівлю – від 7 до 13%. MRP-системи найбільш ефективні на виробництвах дискретного типу, зорієнтованих на виробничий процес, які мають тривалий цикл обробки, складне багатоступінчасте виробництво, при нерівномірному попиті та великому асортименті виробленої продукції. Запорукою ефективного використання MRP-систем є ефективна комп'ютерна система; точна інформація про специфікацію продуктів та стан запасів на підприємстві готової продукції та її компонентів, матеріалів, сировини; надійність встановлених строків виробничих та закупівельних циклів; підтримка та участь верхніх рівнів управління підприємством. Отже, запровадження інноваційних логістичних систем на промислових підприємствах є метою удосконалення їх менеджменту і дозволить підвищити ефективність роботи підприємств, підвищити продуктивність праці персоналу та конкурентоспроможність підприємства в цілому, скоротити виробничий цикл на 30–50%, зменшити оборотні кошти в запасах на 40–50% підвищити ефективність використання всіх видів ресурсів на 20–30%, прискорити вихід нових товарів на ринок на 30–60%, знизити транспортні та позавиробничі витрати на 10–15%, знизити виробничий брак на 20–30%.

Однак найбільш перспективною серед розглянутих систем є логістична "точно в зазначений термін" (ІІТ). Безперервну систему мінімізації запасів для підприємства забезпечує систему KANBAN зі зниженням їх вартості і підвищенням продуктивності праці. Для вирішення проблем неефективного використання складських запасів, надлишкового виробництва, високої вартості матеріалів підприємствам слід застосовувати логістичну систему планування ресурсів. Логістичні системи дозволяють досягати на підприємствах наступних критеріїв: повноти інформації, якості, достовірності, актуальності, доступності, динамічності, стратегічності. Забезпечення визначених критеріїв здійснюється засобами логістики матеріальних потоків.

Отже, ефективне формування конкурентних переваг забезпечується застосуванням інструментарію логістичних систем таких складових, як технічної, організаційної, управлінської та ресурсної.

Сучасні промислові підприємства не в повній мірі використовують інформаційну логістику для пошуку споживачів їх продукції через Інтернет-магазини, зовнішні мережі реалізації продукції.

Важливим засобом організації ефективної логістики на промисловому підприємстві є розробка логістичної стратегії поряд зі стратегією управління, яка є комплексною і поряд з іншими включає планування, регулювання та управління за відхиленнями.

Стратегія формується починаючи з розробки плану формування логістики і запровадження в роботу підприємства належного логістичного менеджменту. Основним показником ефективності застосування інноваційної логістичної системи є зменшення витрат на виробництво, транспортування, збут продукції промислових підприємств.

Висновки. Підвищення рівня логістичного потенціалу, повна реалізація логістичних можливостей, розробка і запровадження логістичної стратегії на основі довгострокового планування робіт – це далеко не повний перелік тих переваг, які отримають промислові підприємства, запроваджуючи дієву логістичну систему.

Література

1. Сачинська Л.В. механізм управління логістичними витратами на підприємстві : автореф. дис. на

здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец.08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.В. Сачинська – Хмельницький, 2013. – 19 с.

2. Васюк І.В. зарубіжний досвід впровадження маркетингових логістичних концепцій на підприємстві / І.В. Васюк // Економічні науки : зб. наук. праць ПВНЗ "Буковинецький університет". – Чернівці, 2011. – Вип 7. – С. 163–173.

3. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP / Д.А. Гаврилов. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер. 2008. – 416 с.

References

1. Sachyns'ka L.V. Mekhanizm upravlinnya lohistychnymy vytratamy na pidpryyemstvi : avtoref. dys. na zdob. nauk. stup. kand. ek. nauk: spets.08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy / L.V. Sachyns'ka – Khmel'nyts'kyy, 2013. – 19 s.

2. Vasyuk I.V. Zarubizhnyy dosvid vprovadzhennya marketynhovykh lohistychnykh kontseptsiy na pidpryyemstvi / I.V. Vasyuk // PVNZ ""Bukovynets'kyy universytet : Zb. nauk. prats' "Ekonomichni nauky". Vyp 7/2011. Chernivtsi, 2011. S. 163–173.

3. Havrylov D.A. Upravlenye proyzvodstvom na baze standarta MRP / D.A. Havrylov – (2-e yzd.) – SPb.: Pyter. 2008. – 416 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658.589.011.2.015.3

С. Г. ПАРАСКА
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено процеси формування інноваційної стратегії підприємства. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу в процесі формування інноваційної стратегії підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна стратегія, інноваційно-фінансова стійкість, процеси формування стратегії, підприємство.

S. G. PARASKA
Khmelnytsky National University

THE ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL IN THE PROCESS OF INNOVATION STRATEGY FORMATION

The scientific and methodical approach to the evaluation of innovative potential is provided in the article, which based on the methods of financial stability estimation. The characteristics of innovative potential types are proposed and the strategy of enterprise innovative development is recommended. Researched the processes of strategy formation and highlighted the major structural elements of the enterprise innovation strategy. Main structural elements of innovation strategy of the company were determined on the base of systematization of the existing literature. Characteristic of types of innovation potential was presented and strategy of innovative development of enterprises was recommended in the article. The development of scientific and methodical approach to innovation potential assessing in the process of building an innovative strategy. For detailed reflection of the different types of sources in the theory of financial analysis is applied scorecard.

Keywords: innovative potential, innovation strategy, innovation and financial stability, the processes of strategy formation, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні підприємства згідно зі своєю місією та з врахуванням динамічності і мінливості зовнішнього середовища «виробляють» цілі отримання стійких прибутків, конкурентних переваг та виживання у довгостроковій перспективі. Засобами досягнення окреслених цілей (стратегіями) є інтенсивний розвиток всіх елементів виробничо-господарської системи підприємства, це забезпечує поступове наростання потенціалу і його збереження та інноваційний розвиток цих елементів, що дає можливість різко підвищити рівень, подолати технологічний розрив, набути нової якості потенціалу суб'єкта господарювання.

Інноваційний потенціал підприємства є мірою його готовності виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту або програми інноваційних стратегічних змін. Від стану інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір його інноваційної стратегії. Саме тому оцінка інноваційного потенціалу підприємства є однією із головних складових процесу розробки стратегії інноваційного управління.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам інноваційного розвитку економіки присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як Ансофф І., Кондратьєв М., Кузнець С., Санто Б., Солоу Р., Шумпетер Й. та ін. В Україні питаннями інноваційного розвитку підприємств присвячені роботи вчених: Гальчинського А., Геєця В., Ільяшенка С., Йохни М., Орлова О., Краснокутської М., Стадник В., Федулової Л., Хрущ Н. та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка науково-методичного підходу до оцінки інноваційного потенціалу в процесі формування інноваційної стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У ході аналізу економічних (потенційних) можливостей підприємства широко застосовується методика оцінки фінансової стійкості, у результаті застосування якої встановлюється здатність економічного суб'єкта забезпечувати виробничий процес [1].

Під фінансовою стійкістю розуміється такий стан фінансових ресурсів підприємства і такий ступінь їх використання, за яких підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне через ефективне їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг, а також здійснювати витрати для його розширення й оновлення. Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням. Цей ступінь незалежності оцінюється за різними критеріями серед яких рівень покриття матеріальних оборотних коштів (запасів) та затрат джерелами фінансування. Для забезпечення виробничого процесу підприємства можуть використовувати такі джерела фінансування:

1) власні оборотні кошти;

2) власні оборотні кошти та довгострокові запозичені джерела фінансування;

3) власні оборотні кошти та довгострокові і короткострокові запозичені джерела фінансування.

Використання методики аналізу фінансової стійкості дозволяє виявити відповідність або невідповідність (надлишок або нестачу) джерел фінансування для формування запасів та затрат і дозволяє відповісти на питання: чи під силу підприємству покриття власних виробничих затрат?

Для детального відображення різних видів джерел (власних коштів, довгострокових і короткострокових запозичених джерел фінансування) в теорії фінансового аналізу застосовується система показників:

1. Наявність власних оборотних коштів на кінець розрахункового періоду:

$$ВОК = ВК - НЕА, \quad (1)$$

де ВОК – власні оборотні кошти; ВК – власний капітал; НЕА – необоротні активи.

2. Наявність власних та довгострокових запозичених джерел фінансування запасів та затрат (ВДД) :

$$ВДД = ВК - НЕА + ДЗ, \quad (2)$$

або

$$ВДД = ВОК + ДЗ, \quad (3)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання.

3. Загальна величина основних джерел формування запасів та затрат (ЗДЗ):

$$ЗДЗ = ВДД + ПЗ, \quad (4)$$

де ПЗ – поточні джерела фінансування.

На основі цих показників, що характеризують наявність джерел, які формують запаси та затрати для виробничо-господарської діяльності, розраховуються величини, що дозволяють оцінити розмір (достатність) джерел для покриття запасів та затрат:

В результаті можна визначити три показники забезпеченості запасів та затрат джерелами їх фінансування:

1. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів (Δ ВОК):

$$\Delta ВОК = ВОК - З, \quad (5)$$

де Δ ВОК – приріст (надлишок) власних оборотних коштів, З – запаси та затрати.

2. Надлишок (+), нестача (-) власних та довгострокових джерел фінансування запасів та затрат (Δ ВДД):

$$\Delta ВДД = ВДД - З, \quad (6)$$

3. Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел покриття запасів та затрат (Δ ЗДЗ):

$$\Delta ЗДЗ = ЗДЗ - З, \quad (7)$$

Наведені показники забезпеченості запасів та затрат відповідними джерелами фінансування трансформуються у трьохвимірну модель (M_x):

$$M_x = (\Delta ВОК; \Delta ВДД; \Delta ЗДЗ), \quad (8)$$

Функція M_x визначається наступним чином:

$$M_x = 1, \text{ÿêù î } x \geq 0; M_x = 0, \text{ÿêù î } x < 0. \quad (9)$$

Дана модель характеризує тип фінансової стійкості підприємства. Так, на практиці зустрічається чотири типи фінансової стійкості, табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика типів фінансової стійкості підприємства

Типи фінансової стійкості			
Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий (критичний) фінансовий стан
Трьохвимірна модель			
$M_1 = (1;1;1)$ Δ ВОК ≥ 0 Δ ВДД ≥ 0 Δ ЗДЗ ≥ 0	$M_2 = (0;1;1)$ Δ ВОК < 0 Δ ВДД ≥ 0 Δ ЗДЗ ≥ 0	$M_3 = (0;0;1)$ Δ ВОК < 0 Δ ВДД < 0 Δ ЗДЗ ≥ 0	$M_4 = (0;0;0)$ Δ ВОК < 0 Δ ВДД < 0 Δ ЗДЗ < 0

Розглянутий вище науково-методичний підхід може бути розширений шляхом врахування у складі затрат підприємства затрат, які пов'язані із розробкою і впровадженням нових і / або поліпшують технологій. Це дозволить встановити інноваційні можливості підприємства, його здатність щодо ефективного забезпечення існуючих і знову освоюваних технологій. За результатами дослідження можна буде зробити висновок про те, чи зможе підприємство поряд із формуванням ресурсів, що необхідні для забезпечення його поточної виробничо-господарської діяльності, здійснити реалізацію певного виду (типу) стратегії інноваційного розвитку.

Отже, у ході оцінки забезпеченості запасів та затрат підприємства джерелами їх фінансування до складу затрат слід включити інноваційні потреби, що необхідні для впровадження в господарський оборот

нової (або базисної технології) ($\sum C_{\text{а}}$) та / або технології, що поліпшує ($\sum C_{\text{т}}$).

Тоді показники забезпеченості запасів та затрат джерелами їх фінансування будуть мати наступний вигляд:

1. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для забезпечення виробничого процесу та для впровадження базових і поліпшуючих технологій (Δ ВОК°):

$$\Delta \text{ВОК}^{\circ} = \text{ВОК} - З - \sum З_{\text{б}},\ \Delta \text{ВОК}^{\circ} = \text{ВОК} - З - \sum З_{\text{п}}, \quad (10)$$

де, та – відповідно затрати, які необхідні для освоєння нових (базисних) чи поліпшуючих технологій (інновацій).

2. Надлишок (+), нестача (-) власних та довгострокових джерел фінансування запасів та впроваджувальних затрат (Δ ВДД°):

$$\Delta \text{ВДД}^{\circ} = \text{ВДД} - З - \sum З_{\text{б}},\ \Delta \text{ВДД}^{\circ} = \text{ВДД} - З - \sum З_{\text{п}}, \quad (11)$$

3. Надлишок (+), нестача (-) загальної величини основних джерел для покриття запасів та затрат (Δ ЗДЗ°):

$$\Delta \text{ЗДЗ}^{\circ} = \text{ЗДЗ} - З - \sum З_{\text{б}},\ \Delta \text{ЗДЗ}^{\circ} = \text{ЗДЗ} - З - \sum З_{\text{п}}, \quad (12)$$

Наведені вище показники забезпеченості запасів та затрат із врахуванням затрат на реалізацію стратегій інноваційного розвитку джерелами їх фінансування служать основою для класифікації інноваційно-фінансової стійкості підприємства – інноваційного потенціалу підприємства.

Трьохвимірна модель інноваційного потенціалу має вигляд:

$$\text{П}_{\text{х}} = (\Delta\text{ВОК}^{\circ};\ \Delta\text{ВДД}^{\circ};\ \Delta\text{ЗДЗ}^{\circ}), \quad (13)$$

Функція $\text{П}_{\text{х}}$ визначається наступним чином:

$$\text{П}_{\text{х}} = 1, \quad \text{якщо } x \geq 0;\ \text{П}_{\text{х}} = 0, \quad \text{якщо } x < 0, \quad (14)$$

Введення у формули розрахунку абсолютного, нормального і нестійкого фінансового стану підприємства затрат на розробку і впровадження базисних і / або поліпшують інновацій дозволить отримати величини, які дають оцінку достатності (потенціалу) джерел не тільки для покриття поточних виробничо-господарських запасів і витрат, а й інноваційних витрат, пов'язаних з реалізацією тих чи інших інноваційних проектів.

З урахуванням визначених значень функції $\text{П}_{\text{х}}$ можна виділити чотири основні типи інноваційного потенціалу підприємства та в загальному зробити висновок чи здатне підприємство впроваджувати нові технології в господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності, табл. 2 [2].

Таблиця 2

Характеристика типів інноваційного потенціалу та рекомендовані стратегії інноваційного розвитку підприємства

Тип інноваційного потенціалу	Трьохвимірна модель	Джерела фінансування запасів та затрат	Коротка характеристика типу інноваційного потенціалу	Рекомендована стратегія інноваційного розвитку
Високі інноваційні можливості	$\text{П}_1 = (1;1;1)$	Власні оборотні кошти	Висока забезпеченість власними ресурсами. Реалізацію стратегій інноваційного розвитку підприємство може здійснювати без зовнішніх запозичень	Лідер – освоєння нових технологій
Середні інноваційні можливості	$\text{П}_2 = (0;1;1)$	Власні оборотні кошти та довгострокові джерела фінансування	Нормальна фінансова забезпеченість виробництва необхідними ресурсами. Для ефективного залучення нових технологій до господарського обороту необхідне використання деякого обсягу позикових засобів	Послідовник або лідер – освоєння нових або поліпшуючих технологій
Низькі інноваційні можливості	$\text{П}_3 = (0;0;1)$	Власні оборотні кошти та довгострокові і поточні джерела фінансування	Задовільна фінансова підтримка поточних виробничих запасів і затрат. Для реалізації стратегій інноваційного розвитку потрібне залучення значних фінансових коштів із зовнішніх джерел	Послідовник – освоєння поліпшуючих технологій
Нульові інноваційні можливості	$\text{П}_4 = (0;0;0)$	-----	Дефіцит або відсутність джерел формування затрат	-----

За результатами оцінювання інноваційного потенціалу підприємства можна зробити висновок про рівень фінансової стійкості підприємства до інноваційного розвитку. Встановлення на цій основі типу інноваційного потенціалу дозволяє проконтролювати правильність обраного напряму інноваційного розвитку підприємства з позицій сучасного і майбутнього його фінансового стану.

Від рівня інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи і упроваджуючи принципово нові, або базисні, інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології. Такий підхід до трактування інноваційного потенціалу можна вважати класичним [2].

Запропонований науково-методичний підхід може стати змістовним підґрунтям у процесі формування стратегії інноваційного розвитку підприємства та ефективної комерціалізації нових інноваційних технологій.

Формування складу і змісту складових стратегій інноваційного розвитку підприємства визначається видами передбачуваних нововведень: створенням і освоєнням нових продуктів (послуг), технологій, способів організації виробництва, ринків, структури, систем управління [3].

Слід зазначити, що для всіх підприємств не існує єдиної за змістом стратегії та і не може її існувати, оскільки кожен суб'єкт господарювання виступає унікальною відкритою системою зі своїми індивідуальними характеристиками. Наразі існує безліч підходів, що містять рекомендації щодо побудови процесу розробки та реалізації інноваційної стратегії підприємства.

На основі систематизації існуючих літературних джерел слід зазначити, що інноваційна стратегія підприємства містить такі основні структурні елементи:

1. Місія підприємства (призначення підприємства, причина його існування; визначення орієнтирів для вибору мети і завдань на різних організаційних рівнях).

2. Ціль інноваційної діяльності (визначення бажаного кінцевого результату інноваційної діяльності при цьому ціль не має суперечити місії і загальним цілям розвитку підприємства а має враховувати існуючий потенціал підприємства та перспективи його розвитку).

3. Задачі інноваційної діяльності (кроки направлені на досягнення цілей інноваційної діяльності, конкретизація поставлених цілей).

4. Програма інноваційної діяльності (комплекс дій і заходів, який спрямований на досягнення поставленої цілі, узгоджений за термінами, результатами і виконавцям).

5. Ресурси (людські, фінансові, інформаційні, матеріально-технічні та ін.).

6. Витрати на реалізацію цілей (заробітна плата, придбання матеріалів, сировини, комплектуючих, оплата кредиту, оренда приміщень, обладнання тощо.

Інноваційна ціль являє собою бажаний результат діяльності організації (конкретних виконавців та відповідальних керівників) у вигляді певного нововведення (інновації), що реалізується в обмежені терміни і з обмеженими ресурсами, спрямованого на якісний (істотний або радикальний) розвиток організації (одержання додаткового прибутку для підприємства) [4, 5].

Висновки. Розробляючи стратегію і тактику поведінки, вітчизняні підприємства повинні визначальним фактором вважати інноваційний потенціал, який має бути спроможний забезпечити конкурентну перевагу в міжнародному середовищі. Нарощування інноваційного потенціалу підвищує готовність і здатність підприємства до здійснення ефективних нововведень.

Чітко окреслена інноваційна стратегія має включати визначення основних напрямів науково-технічної і виробничої діяльності підприємства у сферах розробки і впровадження нової продукції; вдосконалення і модифікації продукції, що виготовляється, зняття з виробництва застарілої продукції, залучення у виробничу діяльність нових ресурсів та нових технологій, освоєння нових методів організації виробництва і праці тощо. Завдяки цілеспрямованій інноваційній діяльності суб’єкти господарювання мають змогу створювати і освоювати ті інновації, які можуть принести їм суттєву користь, зміцнити їх конкурентні позиції.

Література

1. Хрущ Н.А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : монографія / Н.А. Хрущ, М.В. Желіховська / за наук. ред. Н.А. Хрущ. – К. : Освіта України, 2010. – 316 с.

2. Маслак О.І. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Маслак, Л.А. Квятковська // Ефективна економіка. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298.

3. Соколова О. Н. Инновационный менеджмент / О. Н. Соколова. – М. : Кнорус, 2013. – 208 с.

4. Сухарев О. С. Инновации в экономике и промышленности / О. С. Сухарев. – М. : Высшая школа, 2010. – 324 с.

5. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій : монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська Книга», 2004. – 616 с.

References

1. Khrusch N.A., Zhelikhovska M.V. Konkurentni strategii: protsesi stvorennia ta realizatsii: monografiia. Za nauk. red. N.A. Khrusch. Kyiv, Osvita Ukrainy, 2010, 316 p.
2. Maslak O.I., Kviatkovska L.A. Systema pokaznykiv otsinky innovatsiinogo potentsialu promyslovogo pidpryiemstva (Last date visited 09-08-2014). http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298
3. Sokolova O. N. Innovaczionny'j menedzhment. Moscow, Knorus, 2013, 208 p.
4. Suharev O. S. Innovaczii v e'konomike i promyshlennosti. Moscow, Vysshaya shkola, 2010, 324 p.
5. Illiashenko S.M. Menedzhment ta marketyng innovatsii: monografiia / S. M. Illiashenko. Sumy, VTD «Universytetska Knyga», 2004, 616 p.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 330.341.1:331.215.3

О. М. ПОЛІНКЕВИЧ
Луцький національний технічний університет

СТРУКТУРОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглянуто поняття «механізм активізації» інноваційних процесів. Значна увага приділена дослідженню моделі механізму активізації інновацій в управлінні підприємством. Запропоновані підмеханізми активізації інновацій в управлінні підприємством та розроблені заходи щодо їх реалізації.

Ключові слова: механізм активізації, бізнес-процес, управління, промислове підприємство, інноваційна активність.

O. N. POLINKEVYCH
Lutsk National Technical University, Ukraine

MODEL OF STRUKTURE ACTIVATION MECHANISM OF INNOVATION PROCESSES IN MANUFACTURING CONTROL

The aim of the article it is exploration concepts «Mechanism activation» innovation processes, creative models activation mechanism and funds for ego implementation. Boosting innovation in enterprise management - a set of interconnected structural elements defined in the enterprise, providing the diffusion of innovation in enterprise management and is economically attractive and effective. Formation mechanism of activation of innovation in business management should include assessment, analysis, selection and justification of lines for improving innovation in the enterprises, their monitoring. Structural model of the mechanism of activation of innovation in business management covers and includes the effect of all possible factors for the company. This allows you to evaluate the level of innovation processes, but also clearly delineates areas increase overall innovation based on the selection of the proposed models activation. Deviations are analyzed and typed a list of measures aimed at their elimination and proposed and developed appropriate solutions (in-process, resource and cost, innovative investment). Integrated assessment of innovative business process engineering business serving the mechanism of the tool as it enabled through indicators and their normative value, and measures whether the chosen model of development can be carried boosting the innovation process engineering companies. Boosting innovation in enterprise management involves four elements in addition to general under mechanism: under mechanism innovative core business processes under mechanism supporting innovative business processes under mechanism innovative service business processes under mechanism innovation management and development. This approach is due to the specificity of innovation in business processes. The problem is that the support and service business processes result from innovation can be negative, since they are not relevant for the company and the appointment to ensure efficient operation of the key. If the performance of key business processes and business process innovation management and development as a result of activation of innovative business processes to support and service business processes increases, these measures diffusion of innovation is justified even in a negative or zero result in them.

Keywords: innovative possibility, business process, management, industrial enterprise, innovative activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Промислові підприємства є відкритими економічними системами, на які впливають стан національної економіки, політична ситуація в країні, світогосподарські зв'язки, НТР та НДКР, мотиви «збагачення», «розширення ринків збуту», «створення ТНК, холдингів, концернів» тощо. Відповідно до цього кожне підприємство намагається побудувати свою діяльність таким чином, щоб, не зменшуючи величини чистого прибутку, досягти стратегічних цілей розвитку. Цьому сприяють інновації, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств на світовому та вітчизняному ринках, підвищують їхню мобільність та інноваційну спроможність. Тому, зважаючи на сучасний стан розвитку економіки, першочерговим завданням у діяльності підприємств є розробка механізмів, які б активізували інноваційні процеси в управлінні.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Проблемами побудови механізмів в управлінні підприємством займалися такі науковці, як М.П. Войнаренко [7], Н.В. Єжакова [1], С.М. Ілляшенко [5], І.В. Кривов'язюк [6], В.М. Нижник [2; 4], І.В. Нижник [7], М.В. Ніколайчук [4], Н.А. Хрущ [3], Ю.С. Шипуліна [5]. Проте в їхніх працях достатньо повно не розглянутий механізм активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством.

Цілі статті. Дослідити поняття «механізм активізації», розробити модель механізму активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством та запропонувати дієві заходи його реалізації.

Викладення основного матеріалу. Механізм активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством – це сукупність взаємопов'язаних структурних елементів, визначених у діяльності підприємства, які забезпечують поширення інновацій в управлінні підприємством та є економічно привабливими і ефективними. Формування механізму активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством має включати такі етапи: 1) оцінка передумов формування механізму активізації інноваційних процесів, в якому аналізується зовнішнє середовище функціонування інноваційних бізнес-процесів машинобудівних підприємств за методами «перелік з чотирьох питань», матриця Вільсона, SWOT-, SPACE-, STEP-аналізи, визначаються фактори, що стримують формування механізмів, які сприяють його

поширенню; 2) аналіз показників оцінки інноваційних бізнес-процесів підприємств, який полягає у вивченні фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності, дослідження ефективності інновацій, обрахунок інтегрального показника оцінки інноваційних бізнес-процесів у динаміці в мікро- та мезоперіодах; 3) вибір моделі розвитку інноваційних бізнес-процесів у залежності від виявлених відхилень; 4) обґрунтування напрямів підвищення інноваційної активності підприємств відповідно до досягнення нормативних характеристик; 5) моніторинг виконання поставлених цілей щодо активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством та забезпечення ресурсами. Механізм активізації інноваційних процесів на підприємстві поєднує взаємозалежні елементи, такі як: методи, важелі, інструменти, нормативно-правове та інформаційне забезпечення, принципи, моніторинг, парадигму інноваційного розвитку. У контексті сутності стимулюючого механізму розкриємо його складові. До основних методів відносяться планування, модель Портера, SWOT-, SPACE-, STEP-аналізи, описові методи, економіко-математичні методи, графічні методи, метод порівняння переваг, структурно-функціональний метод. Інструментами є система оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування інноваційних бізнес-процесів підприємств, інтегральна їхня оцінка, вивчення рівня задоволення клієнтів, підвищення загального рівня інноваційної активності підприємств. Важелями є плани, банківський кредит, грошові цільові фонди, реалізація обраних моделей підвищення інноваційної активності, визначення відхилень між завданнями і моделями, розробка заходів подолання відхилень. Стимулювання інноваційної активності підприємств повинно ґрунтуватись на принципах. До них відносять принципи, які належать до компетенції внутрішнього середовища підприємства та принципи, що обумовлюють процеси у зовнішньому середовищі. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення передбачає використання методик, наказів, розпоряджень, законів, кодексів у діяльності промислових підприємств, які сприяють розробці власних методичних підходів до оцінки інноваційних процесів, визначає правила поведінки з замовниками, конкурентами, постачальниками, забезпечує економічну і фінансову безпеку, автоматизує процеси управління, пошуку та обробки інформації. Моніторинг включає низку показників, за допомогою яких можна оцінити результативність механізму, виявити вчасно відхилення та запропонувати шляхи вирішення. Подамо структурну модель механізму активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством на рис. 1.

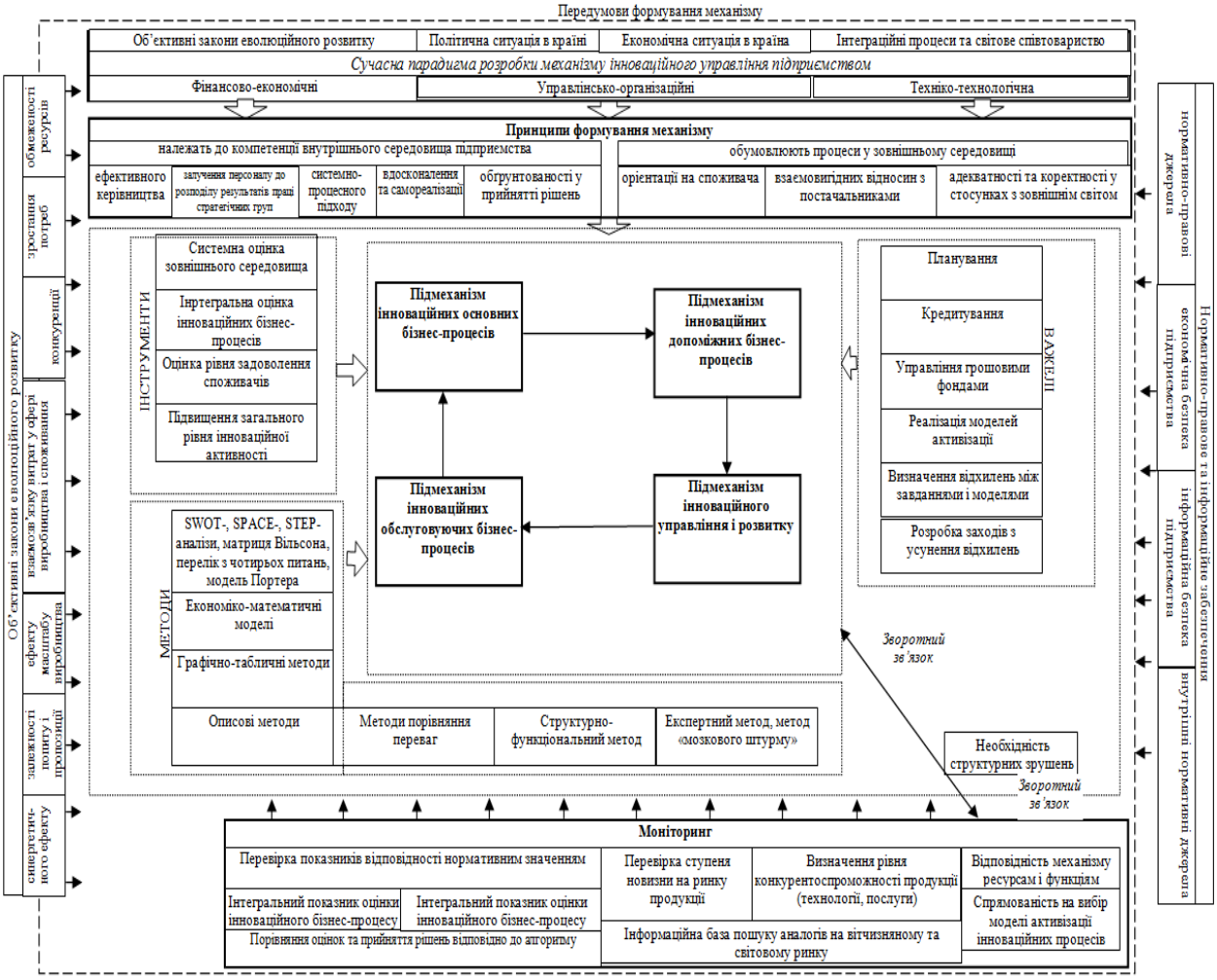


Рис. 1. Структурна модель механізму активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством

Структурна модель механізму активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством охоплює і враховує вплив усіх можливих факторів на діяльність промислового підприємства. Це дозволяє не лише оцінити рівень розвитку інноваційних процесів, але й чітко окреслює напрями підвищення загального рівня інноватівності через вибір запропонованих моделей активізації. Відхилення аналізуються і набирається перелік заходів, які спрямовані на їхнє усунення та пропонуються і розробляються відповідні рішення (виробничо-технологічні, ресурсно-вартісні, інвестиційні інноваційні). Інтегральна оцінка інноваційних бізнес-процесів підприємств слугує в механізмі інструментом, оскільки завдяки включеним до неї показникам та їх нормативним значенням, а також заходам чи обраним моделям розвитку може здійснюватися активізація інноваційних процесів підприємств. Процеси підвищення рівня інноваційної активності мають оцінюватись за допомогою налагодженої системи постійного моніторингу показників.

Блок 1 передбачає постановку цілей, збір та обробку масиву інформації. Відповідно до результатів блоку 1, визначаємо завдання, які реалізуємо для досягнення цілей. Отриманий масив інформації у другому блоці аналізується за певним набором показників та приймаються рішення стосовно активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством через алгоритм. У цьому блоці проводиться аналіз стадій життєвого циклу інноваційних бізнес-процесів підприємства, визначається відповідно до неї загальний результат. Позитивне рішення з реалізації активізації інноваційних процесів у блоці 3 можемо прийняти за негативним результатом реалізації інноваційного проекту залежно від стадій життєвого циклу, якщо це стосується допоміжних, обслуговуючих бізнес-процесів. Результат реалізації інноваційного проекту за інноваційними бізнес-процесами має бути лише позитивним у випадку основних бізнес-процесів та бізнес процесів інноваційного управління і розвитку. Саме вони забезпечують формування прибутку підприємства та є профільними для нього. В іншому випадку недоцільно цей проект прийняти. Четвертий блок передбачає прийняття та реалізацію остаточного рішення щодо впровадження інноваційного проекту. Даний проект сприятиме активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством. У п'ятому блоці здійснюється моніторинг показників у процесі реалізації інновацій, визначаються відхилення від планових, вносяться корективи. Якщо на цьому етапі виявляється, що значні відхилення фактичних показників від нормативних, які не вдається усунути, то приймається рішення про пошук нових інновацій відповідно до поставлених завдань або удосконалення вибраної інновації таким чином, щоб вона змогла забезпечити активізацію інноваційних процесів та позитивний загальний результат. Такий захід вимагає значних фінансових ресурсів, але він є необхідним і вимушеним, оскільки інновації мають працювати ефективно на промислових підприємствах.

Реалізувати запропонований механізм можна через підмеханізми. Структура підмеханізмів подана на рис. 2.

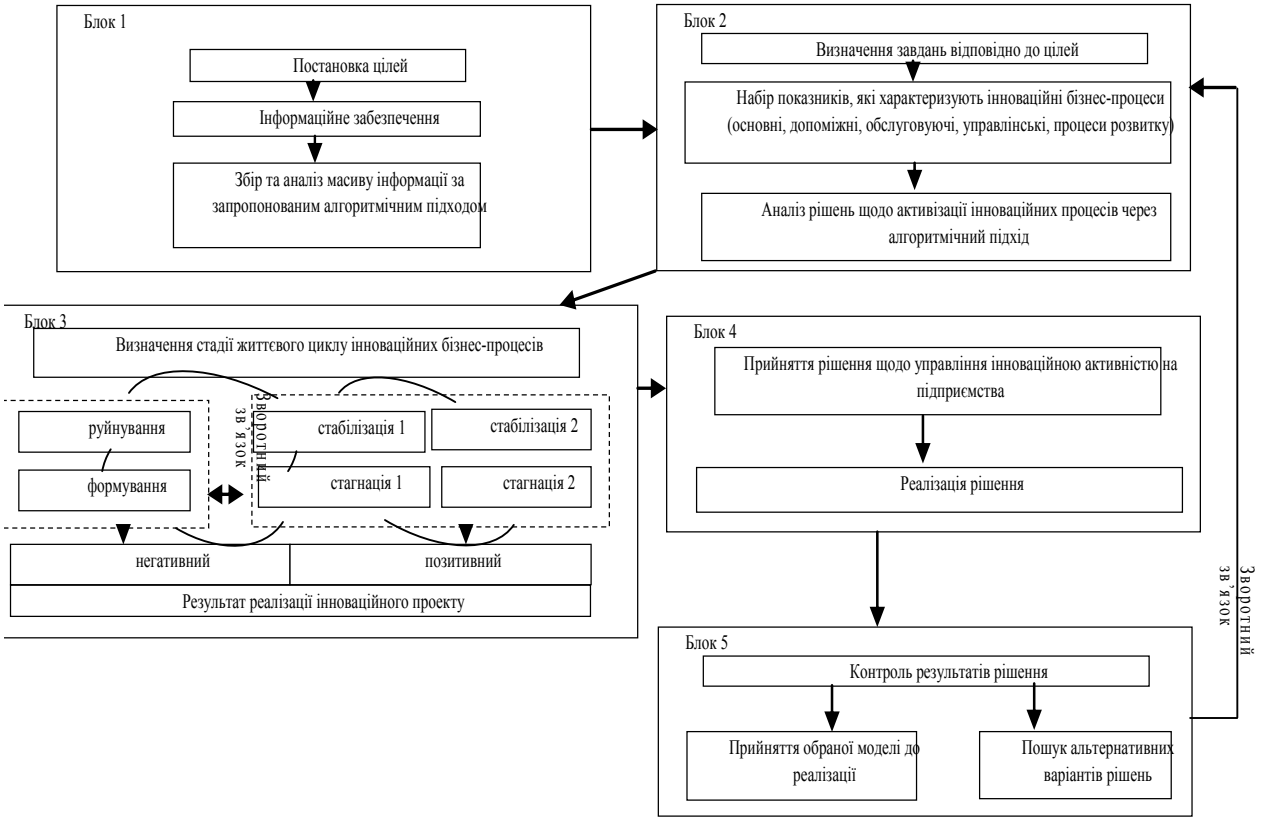


Рис. 2. Блок-схема реалізації підмеханізмів інноваційних бізнес-процесів в управлінні підприємством

Висновки. Механізм активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством включає крім загальних елементів чотири підмеханізми: підмеханізм інноваційних основних бізнес-процесів, підмеханізм інноваційних допоміжних бізнес-процесів, підмеханізм інноваційних обслуговуючих бізнес-процесів, підмеханізм інноваційного управління і розвитку. Такий підхід зумовлений специфікою впровадження інновацій у цих бізнес-процесах. Вона полягає в тому, що у допоміжних і обслуговуючих бізнес-процесах результат від впровадження інновацій може бути і від'ємним, оскільки вони не є профільними для підприємства, а призначенні для забезпечення ефективної роботи основних. Якщо ефективність роботи основних бізнес-процесів та бізнес-процесів інноваційного управління і розвитку в результаті активізації інноваційних бізнес-процесів в допоміжних і обслуговуючих бізнес-процесах зростає, то такі заходи з поширення інновацій є виправданими навіть за від'ємного чи нульового результату в них самих. Збір та пошук інформації, яка потрібна під час аналізу механізму активізації інноваційних процесів в управлінні підприємством повинна бути здійснена за чітко визначеною послідовністю. Це дасть змогу зібрати та згрупувати всю інформацію, яка впливає на активізацію інноваційних процесів. Важливим під час реалізації механізму активізації інноваційних процесів на підприємстві є врахування стадії життєвого циклу активізації інноваційних процесів, які визначають можливості та перспективи впровадження нових інновацій та їхнього розвитку.

Література

1. Єжакова Н. В. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційної діяльності підприємств (за матеріалами підприємств харчової промисловості Автономної Республіки Крим) : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. В. Єжакова. – Київ, 2008. – 22 с.

2. Ілляшенко С. М. Факторний аналіз стану інноваційної культури підприємства / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна // Економічний часопис–XXI. – 2014. − №3–4 (1). – С. 31–34.

3. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : монографія / за наук. ред. Н. А. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.

4. Кривов'язюк І.В. Реалізація матричного підходу до управління логістичним розвитком підприємства на засадах концепції «DEMAND-DRIVENTECHNIQUES» / І. В. Кривов'язюк // Економічний часопис–XXI. – 2013. − № 9–10 (1). – С. 60–64.

5. Механізми підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств : монографія / за наук. ред. В. М. Нижника, М. В. Ніколайчука. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 347 с.

6. Нижник В. М. Регулювання пріоритетності інтересів при виборі механізму адаптації бізнес-процесів підприємства до нової економіки / В. М. Нижник, О. М. Полінкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. − № 6 (144). – С. 86–95

7. Нижник І. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення : монографія / І. В. Нижник; за наук. ред. М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 219 с.

References

1. Yezhakova N.V. Organizational-economic mechanism of activation of innovation activity (based on the food industry ARC): Abstract. Thesis. Ph.D. econ. sciences specials. 08.00.04 «Economics and management (economic activity)» / N.V. Yezhakova. – Kyiv, 2008. – 22 p.

2. Illiashenko S.M. Factor analysis of enterprise innovation culture / S.M. Illiashenko, J.S. Shypulina // Economic Journal, XXI. - 2014. - № 3-4 (1). - P.31-34.

3. Corporate governance in Ukraine: the formation and development: a monograph / by science. eds. Dr. sc. sciences., prof. N.A. Khrushch. – K.: Department, 2012. – 300 p.

4. Kryvoviaziuk I.V. Implementation of matrix approach to management of enterprise's logistic development based on a concept of «demand-driven techniques» / I.V. Kryvoviaziuk // Economic Annals–XXI. – 2013. – № 9–10 (1). – P. 60–64.

5. Mechanisms for increasing the competitive capacity of industrial enterprises: a monograph / by science. eds. Dr. sc. sciences., prof. V.M. Nyzhnyk, PhD. econ. sciences., assoc. M.V. Nikolaychuk. – Khmelnitsky: KNU, 2013. – 347 p.

6. Nyzhnyk V.M. Adjusting the priority of interests in choosing a mechanism of adaptation of business processes to the new economy / V.M. Nyzhnyk, O.N. Polinkevych // Actual problems of economics. – 2013. – № 6 (144). – P. 86–95

7. Nyzhnyk I.V. Manage competitive industry: methods and tools enhancements: monograph / I.V. Nyzhnyk; for science. eds. Dr. sc. sciences., prof. M.P. Voynarenko. – Khmelnitsky: KNU, 2012. – 219 p.

Надійшла 14.08.2014; рецензент: д. е. н. Божидарнік Т. В.

УДК 658.56

А. В. САВІЦЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ПОСЛІДОВНІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ СТРУКТУРНИХ СКЛАДОВИХ ПІДСИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА У ДОСЯГНЕННІ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто особливості побудови системи управління якістю продукції підприємства, виходячи з поділу на її структурні підсистеми. Досліджено взаємодію основних складових структурних підсистем управління якістю та їх вплив на конкурентоспроможність продукції.

Ключові слова: якість продукції, система управління якістю, конкурентоспроможність продукції, складові підсистем управління якістю.

A. V. SAVITSKYI
Khmelnytskyi National University

CORRELATION SEQUENCE OF STRUCTURAL COMPONENTS OF ENTERPRISE'S PRODUCTION QUALITY MENEGEMENT SUBSYSTEMS IN THE PROGRESS OF ITS COMPETITIVENESS

The article is about main features of quality management system building of national enterprises in the view of trade and economic relations development with WTO, integration processes development and liberalization of foreign trade markets. There was underlined, that every national manufacturer must pay attention on the structure of management quality system of his enterprise and adopt it to the modern demands of international market, standards and customer tastes. That's why it was researched some important peculiarities of structural components of management quality subsystems and its correlation in order to make influence on the competitiveness of the manufacturing production of an enterprise.

Keywords: production quality, quality management system, production competitiveness, management quality subsystems components.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку торговельних відносини вітчизняних підприємств з країнами-партнерами СОТ, посилення інтеграційних процесів, лібералізації торгівлі та зміни вимог міжнародних стандартів, для вітчизняної продукції стає дедалі важче конкурувати на закордонних ринках Європи, що в подальшому вимагатиме більш ретельного вивчення усіх шляхів покращення її якості. Вітчизняні товаровиробники повинні правильно та виважено адаптування їх системи управління якістю продукції згідно вимог сучасного зарубіжного ринку та його споживачів. Тому, на сьогодні, досить актуальним залишається вивчення усіх питань, які пов'язані з структурними особливостями складових системи управління якістю продукції підприємства та їх вплив на досягнення потрібного рівня її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням підвищення якості продукції підприємства знайшли відображення в роботах як вітчизняних, так і закордонних вчених та дослідників, зокрема: Агєєв Є.Я., Аристов О.В., Адлер Ю.П., Харрингтон Дж., Таунсенд П., Гебхардт Дж., Шевчук Д.А., Шаповал М.І., Лойко Д.П., Мережко Н.В., Топольник В.Г., Семенова Е.І.

Метою статті є дослідити як саме складові підсистем управління якістю продукції здатні впливати на конкурентоспроможність продукції.

Результати дослідження. Сучасний етап дослідження якісних процесів підприємства потребує ретельного розуміння та розгляду їх побудови через своєрідну систему управління, яка включає в себе ряд взаємопов'язаних елементів, що функціонують та об'єднані в певні підсистеми. Побудова будь-якої системи управління якістю продукції вимагає її узгодженості з внутрішньою структурою підприємства, а також, встановлення відповідності її виробничих процесів сучасним вимогам ринку та інтеграції.

Сучасна структура управління якістю продукції вітчизняних підприємств являється своєрідним механізмом, який включає в себе послідовну взаємодію його структурних елементів на онові взаємопов'язаних суб'єктів та об'єктів управління з обов'язковим використанням різних підходів, методів та принципів управління, результати яких відображаються на кожній стадії життєвого циклу продукції. Виходячи зі своєї складної будови система управління кістю продукції підприємства складається з декількох підсистем.

На думку автора, сучасний етап розвитку зовнішнього ринку вимагає від вітчизняних промислових підприємств побудови такої системи управління якістю продукції, яка могла б окремо охоплювати та вирішувати різні проблемні питання під час виробництва якісної продукції як в межах управління процесами системи, так і в межах виникнення різних взаємовідносин всередині системи.

Для того, щоб з'ясувати які ж підсистеми є ключовими в загальній системі управління якістю

продукції, слід звернути увагу дослідження Шевчука Д.А., який в структурі системи якості виділяє декілька основоположних підсистем, які в свою чергу включають і інші підсистеми, а саме:

1. Загальні (прогнозування та проектування технічного рівня якості, регулювання якості під час виробництва, контроль якості, облік і аналіз зміни якості, стимулювання та відповідальність за якість).

2. Спеціальні (стандартизація, випробовування продукції, попередження браку під час виробництва, атестація продукції, сертифікація продукції).

3. Забезпечувальні (правове, інформаційне, матеріально-технічне, метрологічне, кадрове, організаційне, технологічне та фінансове забезпечення) [5, с.63-64].

Виходячи з досліджень Агєєва Є.Я., слід виділити три основні підсистеми управління якістю продукції підприємства, проте, на нашу думку, підсистему побудови структури управління внутрішніх та зовнішніх взаємовідносин слід розглядати окремо одна від одної, оскільки ті чи інші взаємовідносини можуть спричиняти різні результати у формуванні виробничого процесу. Зазначеними підсистемами є наступні:

1. Підсистема структури управління внутрішніх взаємовідносин щодо побудови системи управління якістю на підприємстві.

2. Підсистема структури управління зовнішніх взаємовідносин щодо побудови системи управління якістю на підприємстві.

3. Підсистема структури технологічного забезпечення побудови системи управління якістю на підприємстві.

4. Підсистема структури протікання стадій життєвого циклу продукції [1, с.60].

На думку автора, підсистеми управління якістю за Шевчуком Д.А. пов'язані зі структурою побудови управління процесами, які необхідно реалізовувати під час виробництва щодо вирішення проблемних питань досягнення кращої якості продукції. Щодо підсистем за Агєєвим Є.Я., дані підсистеми базуються на управлінні взаємодією взаємовідносин різних структур системи відповідно до своїх напрямів діяльності у сфері якості і охоплюють тісний взаємозв'язок між її об'єктами та суб'єктами.

Розвиток інтеграційних процесів та поступове зближення вітчизняних систем управління якістю промислової продукції з зарубіжними системами управління якістю підприємств країн ЄС, вимагає ретельного дослідження всіх складових системи та їх послідовної взаємодії у досягненні конкурентоспроможності виробленої продукції, оскільки інтегруючись на зовнішні ринки, вітчизняні товаровиробники все більше і більше стикаються з проблемами конкурентоспроможності своєї продукції на тому чи іншому сегменті зовнішньому ринку.

На думку автора, для того, щоб побудувати вдалу систему управління якістю продукції, необхідно керуватися чотирма основними складовими управління її структурних підсистем, які відповідно до своєї функціональної спрямованості та послідовної взаємодії здатні забезпечувати кращу організацію виробничого процесу щодо створення конкурентних виробів вищої якості. Зазначеними складовими є: задоволення вимог споживачів; управлінські процеси; виробництво та бізнес процеси; діяльність працівників та їх мотивація.

Першочерговою складовою забезпечення виробництва якісної конкурентоспроможної продукції у структурі підсистем управління якістю є задоволення вимог споживачів. На сьогодні, в умовах загострення конкуренції між країнами-партнерами СОТ споживач виступає базовим критерієм виробничої спрямованості підприємства. Якщо змінюються смаки та уподобання споживачів, товаровиробники змушені змінювати цілий виробничий процес, для того, щоб бути спроможними виробляти продукції саме тієї якості, яку прагне бачити споживач.

Виходячи з цього, слід зазначити, що вимоги споживачів слугують тією рушійною силою заради якої запускається будь-який виробничий процес підприємства і відповідно до того, на якому рівні товаровиробник зможе їх задовольнити, визначається і рівень конкурентоспроможності його продукції. Допоміжними елементами управлінських та виробничих процесів, які спрямовуються на задоволення вимог споживачів є маркетингові дослідження потенційного ринку збуту та порівняння якісних вимог власної продукції з іншими якісними характеристиками товарів-аналогів [2, с.44].

Проте, на думку автора, слід виділити те, що процес здійснення маркетингових досліджень повинен бути виваженим та безпомилковим, оскільки виходячи з галузевих особливостей споживання тієї чи іншої продукції, смаки і уподобання споживачів постійно можуть змінюються і товаровиробник не в змозі буде повернути запущений ним виробничий процес виробництва продукції без втрат, якщо вимоги ринку будуть змінюватись швидше ніж підприємства зможуть виробляти продукцію і представити її до продажу на ньому. В такому випадку, маркетингові дослідження вивчення потенційного споживача необхідно здійснювати з урахуванням прогнозування зміни його вимог в процесі виробництва продукції. На сьогодні, зазначені умови є досить важливими, оскільки йдеться мова про великі партії товарів, великі прибутки та відповідальність перед замовниками, яку досить не легко здобути в умовах загострення сучасної конкуренції, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Досягнення потрібних вимог якості продукції супроводжується і іншою досить важливою складовою системи управління якістю, а саме управлінськими процесами та усіма пов'язаними з ними

методиками управлінських стратегій та їх тактик. Менеджмент у сфері якості, перш за все, є не тільки зацікавленою стороною реалізації тих чи інших виробничих проектів, а і рушійною силою координації всіх виробничих процесів та ресурсів щодо вирішення тих чи інших проблем підвищення якості продукції. Головна мета управлінських процесів у реалізації якісних процесів є забезпечення кореляції протікання усіх стадій виробництва щодо вимог споживачів. Досягнення зазначеної кореляції можливе лише за ретельного контролю над здійсненням роботи у сфері якості кожним виробничим підрозділом і його працівниками. В подальшому, отримані результати порівнюються з необхідними вимогами замовників та стандартів. Кореляція між виробником та замовником досягається тільки тоді, коли за результатами вдалого управління, підприємство може представити для нього всю документацію проведення етапів виробничих процесів, вимірювання показників контрольних та критичних точок, надання різних супровідних документів та експертних висновків щодо співставлення проектних креслень, програмування та отриманих результатів виробництва [3, с.204].

Головними об'єктами, які постійно знаходяться в полі зору менеджменту є конструкторські та технічні відділи підприємства, задача яких полягає у введені у виробничий процес нових елементів реалізації поставлених задач у сфері якості продукції та їх поетапного контролю, перевірки і моніторингу. Іншими об'єктами управління є працівники, а особливо робітники, на руки яких покладена важлива місія по прямому створенню нових якісних характеристик продукції відповідно до поставлених вимог стандартів, документів, тощо. Далі, управлінські процеси спрямовані на налагодження співробітництва з торговельними агентами зі збуту, і навіть після реалізації продукції, адміністрація підприємства повинна керувати послугами надання сервісного обслуговування проданої продукції та рекомендацій щодо її утилізації [2, с.45]. Таким чином, управлінські процеси охоплюють досить широкий спектр питань, які необхідно вирішувати на шляху набуття продукцією нових вищих якісних характеристик, від організації їх дослідження до організації їх реалізації під час виробництва.

Наступною досить важливою складовою підсистем управління якістю продукції підприємства є виробничі процеси, які є похідними процесами та вступають в дію після обґрунтування стратегічних рішень керівниками щодо вирішення проблемних питань виробництва на рівні менеджменту. Проте, з фінансової сторони, далеко не всі проблемні питання виробництва якісної продукції можливо вирішити в межах внутрішньої організації підприємства, тому, виробничі процеси частіше всього ототожнюють з бізнес процесами [2, с.44]. На думку автора, слід вважати, що такі бізнес процеси на вітчизняних промислових підприємствах, в першу чергу, пов'язані з поставкою якісної сировини та матеріалів з закордону, купівлею і встановленням нових технологій, фінансуванням різних видів діяльності пов'язаних з пошуком, навчанням, маркетингом та контролем з урахуванням закордонного досвіду.

Розглядаючи направленість виробничих процесів підприємства на забезпечення його якості продукції через бізнес-процеси, слід виділити те, що саме завдяки бізнес процесам підприємство може успішно існувати та продовжувати розвивати свою діяльність, оскільки реалізовуючи результати своєї діяльності на ринку, підприємство отримує прибуток, частину якого знову вкладає у досягнення нових якісних характеристик майбутніх виробів. Іншими словами, якість робить гроші, а гроші створюють кращу якість.

Виходячи з цього, можна обґрунтувати прямо пропорційний зв'язок залежності конкурентоспроможності продукції від реалізації належних виробничих процесів на підприємстві через бізнес процеси. Для того, щоб продукція нової якості користувалася попитом та була конкурентоспроможною, і в свою чергу, приносила прибутки, керівники підприємств повинні організувати та направити всі бізнес процеси так, щоб всі ланки виробничого процесу були задіяні в трансформації підготовки до створення нової якості [4, с.18]. Простіше кажучи, неможливо вимагати більшої якості якщо підприємство не є забезпечене належними технологіями, які також, не зможуть виробити потрібну якісну продукцію без підвищення кваліфікаційної освіченості роботи працівників на нових технологіях і за новими стандартами. В такому випадку, для того щоб здійснити оновлення технологій на підприємстві, необхідно реалізувати ряд і інших бізнес процесів, які стосуються акумуляції коштів для їх купівлі шляхом інвестування, кредитування та створенням спільних виробничих об'єднань.

Наступною складовою підсистем управління якістю продукції на підприємстві є діяльність працівників підприємства та їх мотивація. Для того, щоб охарактеризувати роль персоналу у сфері якості, слід виділити те, що система управління якістю продукції потребує від кожного робітника передачу результатів своєї роботи наступному робітнику. Такий принцип фрактальності, забезпечує поступовий вклад нового якісного результату наступним робітником в результат попереднього, від робочого місця працівника до отримання звіту керівником про результат виконаної роботи та отриману якість продукції на всіх етапах виробництва [2, с.45].

Розглянувши всі структурні складові підсистем управління якістю продукції підприємства необхідно відобразити їх послідовність взаємодії у досягненні її конкурентоспроможності (рис.1.).

Згідно рис.1, слід зазначити, що якщо розглядати систему управління якістю продукції підприємства через дві основні її підсистеми, в першу чергу, необхідно забезпечити функціонування її структурних підсистем, які не дивлячись на свою різну спрямованість включають в себе чотири основні

складові управління якістю конкурентоспроможної продукції та активізуються за допомогою здійснення їх послідовного взаємозв'язку. В загальному, такий процес направлений на досягнення кінцевого результату, який полягає в належному управлінні потрібними процесами підприємства для того, щоб виробник (який є суб'єктом) зміг задовольнити усі вимоги споживачів (які є об'єктами) через досягнення кращих якісних конкурентоспроможних характеристик своєї продукції.

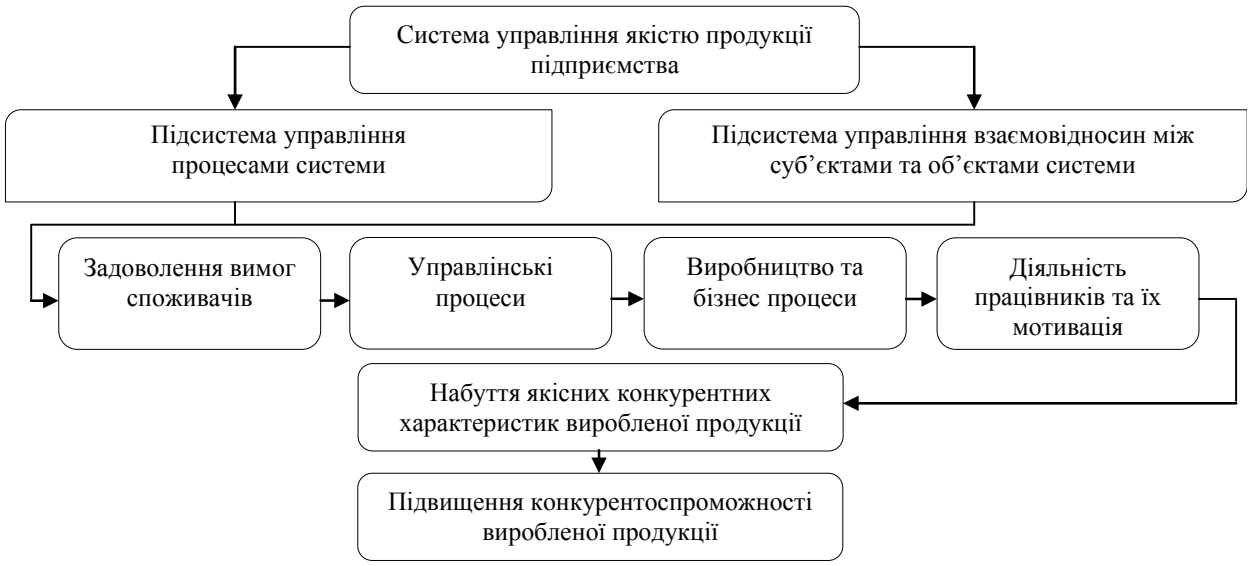


Рис.1. Послідовність взаємодії складових підсистем управління якістю продукції підприємства у досягненні її конкурентоспроможності (*систематизовано та складено автором на основі: [1, с.60]; [2, с.44-45]; [3, с.204]; [4, с.18]; [5, с.63-64])

Висновок. Отже, для того, щоб вітчизняні промислові підприємства успішно могли конкурувати на зовнішньому ринку та впевнено утримувати успішну нішу в умовах посилення лібералізації торговельних відносин з країнами-партнерами СОТ за допомогою виробництва якісної продукції, керівники підприємств повинні спрямовувати політику поліпшення якості на удосконалення структури системи управління нею, а особливо на взаємодію її підсистем та основних складових.

Література

1. Агєєв Є.Я. Управління якістю : навчально-методичний посібник для самостійної роботи по вивченню дисципліни / Є.Я. Агєєв. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2010. – 240 с.

2. Адлер Ю.П. Система экономики качества : практический менеджмент / Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова. – М. : РИА «Стардарты и качество», 2005. – 163 с.

3. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Пер.с англ. А.А. Молчанова, А.И. Павлова / Дж. Харрингтон . – М. : «Экономика», 1990. – 273 с.

4. Таунсенд П. Качество делает деньги . Как вовлечь персонал в процес обеспечения качества / П. Таунсенд, Дж. Гебхардт ; [пер. с англ. А.Л. Раскина]. – М. : РИА «Стардарты и качество», 2009. – 160 с.

5. Шевчук Д.А. Управление качеством / Д.А. Шевчук. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 216 с.

References

1. Ageev E . Y . Upravlinnia jakistiu : navchalno-metoduchnyj posibnyk dlia samostijnoji roboty po vyvchenniu dystsypliny / E . Y . Ageev. – Lviv : "Novyj Svit – 2000", 2010 r. - 240 s.

2. Adler Y . P . Systema ekonomiki kachestva : prakticheskij menedgment / Y . P . Adler , S . E . Shchepetova. – M. : RIA "Standarty I kachestvo", 2005. – 163 s.

3. Harrington G. Ypravlenije kachestvom v amerikanskih korporatsujah / per. s angl. A. A. Molchanova , A. I. Pavlova / G . Harrington . – M. : "Ekonomika", 1990. – 273 s.

4. Taunsend P . , Hebhardt G . Kachestvo delaet dengi. Kak vovlech personal v protses obespechenija kachestva / per.s angl. A. L. Raskina / P . Taunsend , G . Hebhardt . – M. : RIA "Standarty I kachestvo", 2009. – 160 s.

5. Shevchuk D . A . Upravlenie kachestvom / D . A . Shevchuk. – M. : GrossMediia, ROSSBUH, 2008. – 216 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658.153(477)

Н. А. СТЕЦЕНКО
Хмельницький національний університет

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

В статті досліджено підходи до визначення необхідного обсягу оборотних активів та необхідного обсягу поточних пасивів для ефективного управління діяльністю підприємства. Виділено види політики визначення обсягу оборотних активів на підприємстві, їх переваги та недоліки.

Ключові слова: оборотний капітал, оборотні активи, формування оборотних активів, поточні зобов'язання.

N. A. STETSENKO
Khmelnytsky National University

APPROACHES TO THE FORMATION OF THE REQUIRED AMOUNT OF CURRENT ASSETS

The paper investigates approaches to determine the required amount of current assets and current liabilities amount required for the effective management of the enterprise. The types of politics of determination of volume of circulating assets are distinguished on an enterprise, their advantages and defects. In conditions of uncertainty, rising inflation and decreasing purchasing power, all the more urgent questions of formation of the required scope and financing of the current activity of the enterprise. If the level of working capital is understated, then the company will always have a shortage of funds to have a low level of liquidity disruptions in production activity and loss of profits and unjustified increase in working capital will lead to a decrease in their turnover and will also reduce the amount of profit.

Key words: working capital, current assets, formation of current assets, current liabilities.

Актуальність. За сучасних умов розвитку підприємств важливе значення має визначення оптимального обсягу оборотних активів, оскільки їх нестача може призвести до простоїв обладнання та втрати прибутку, надмірна кількість оборотних активів призведе до невиправданих витрат на їх зберігання. Важливим завданням підприємства є визначення найбільш прийнятної для даного підприємства політики формування оборотних активів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед вітчизняних й зарубіжних вчених проблеми, пов'язані з дослідженням оборотного капіталу вивчають Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, Р. Брейли, С. Майерс, Е.Ф. Брігхем, Е.Д. Вайсман, В.М.Гриньова, В.О. Коюда, Дж. К. Ван Хорн, Д. М. Вахнович, С.В. Мочерний, Л.М. Воронович, П. Этрилл, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, А.Ф. Іонова, Н.Н. Селезнева, Н.Н. Кадерова, Р.С. Квасницька, В.В. Ковальов, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова, М.Н. Крейнина, Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т. Скоун, Р.А. Славюк, Г.Б. Поляк, А.І. Акодис, А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д.Буряк, Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук та ін. Проте зазначене питання потребує подальших досліджень в зв'язку зі змінами, що відбуваються в ринковому виробничому середовищі України.

Метою статті є дослідження та узагальнення підходів до формування оборотних активів та поточних зобов'язань.

Виклад основного матеріалу. При управлінні оборотним капіталом підприємства прослідковується застосування наступних інструментів:

- підходи до визначення обсягу оборотних активів (політика та тактика управління оборотними активами;
- підходи до визначення обсягу поточних пасивів;
- підходи до фінансування оборотних активів.

Передусім, розглянемо підходи до формування необхідного обсягу оборотних активів. Відповідно Брігхему, Дж. К Ван Хорн існує три альтернативні підходи, що стосуються визначення загальної суми поточних активів. Ці підходи істотно відрізняються різними величинами поточних активів, які застосовуються, щоб підтримати будь-який даний рівень збуту. Існує послаблена, середня та обмежена політика інвестування поточного активу. При послабленій інвестиційній політиці щодо поточного активу (політика "товстосума") задіяні відносно великі суми готівки, ліквідні цінні папери і оборотні фонди і збут стимулюється через використання кредитних ресурсів, що забезпечується ліберальним фінансуванням клієнтів і відповідним високим рівнем дебіторських заборгованостей [2; 4].

З інвестиційною політикою обмеженого поточного активу (або "бідного-і-середнього") пов'язане мінімізоване утримання готівки, цінних паперів, оборотних фондів і дебіторських заборгованостей, коли інвестиційна політика середнього поточного активу знаходиться між двома крайніми значеннями.

В умовах визначеності, коли збут, витрати, платіжні періоди, тощо безумовно відомі, усі фірми могли б утримувати тільки мінімальні рівні поточних активів. Будь-які значніші суми могли б підвищити необхідність зовнішнього створення фондів без відповідного збільшення у прибутках в той час, як будь-які

менші внески могли б викликати затримку виплат і робітникам, і постачальникам, втрачений ринок збуту, завдяки недостачам оборотного фонду і, в цілому, обмежену кредитну політику. Однак, картина змінюється, коли з'являється будь-яка невизначеність. Тут фірма вимагає деякої мінімальної суми готівки і оборотних фондів, що базуються на очікуваних платежах, прогнозованому збуті, тощо і плюс додаткові суми, або фонди надійності, які дають можливість використати їх у випадку відхилення від передбачуваної вартості. Подібним чином рівні рахункових заборгованостей визначаються через кредитні строки. Чим вони жорсткіші, тим нижчі дебіторські заборгованості для будь-якого даного рівня збуту. З обмеженою інвестиційною політикою поточного активу фірма могла б утримати мінімально надійні рівні фондів для готівки і оборотних фондів, і вона могла б мати жорстку (ризикову) кредитну політику, незважаючи на те, що це могло б означати зростання ризику обмеження збуту. Обмежена інвестиційна політика (бідна-і-середня) поточного активу взагалі забезпечує найвищий очікуваний обіг з інвестиції, але це зумовлює найбільший ризик. Протилежне спостерігається в умовах послабленої політики. Помірна (середня) політика знаходиться між двома крайніми значеннями за строками очікуваного ризику і обігу.

Дж. К Ван Хорн ще розглядає співвідношення оборотних активів та основних фондів. При консервативному рівні оборотних активів співвідношення між оборотними активами та основними фондами є найбільшим, забезпечуючи ліквідність підприємства та зниження рівня ризику неплатоспроможності. При найбільш агресивній політиці співвідношення між основними фонами та оборотними активами є найменшим [4, с.233].

Г.О. Крамаренко та О.Є.Чорна процес підтримання визначеної суми оборотних активів на підприємстві називають політикою правління оборотними активами і виділяють три види: агресивна, консервативна, поміркована. При агресивній політиці відсоток оборотних активів в загальній сумі активів сягає 50 і більше, а період оборотності оборотних активів понад 90 днів. Ця політика не забезпечує високої рентабельності активів та зменшує ризик неплатоспроможності. Консервативна політика передбачає підтримання рівня оборотних активів не більше 40 відсотків від загальної суми активів та зниження рівня їх оборотності. Поміркована політика управління знаходиться між першими двома [6, с. 256].

Росс С. виділяє гнучку та рестриктивну (стримуючу) фінансову політику формування поточних активів. Гнучка політика включає такі дії:

- підтримання високого рівня грошових коштів та ліквідних оборотних активів;
- значне інвестування у запаси;
- надання ліберальних кредитних умов, результатом яких є високий рівень дебіторської заборгованості.

Рестриктивна політика повністю протилежна гнучкій політиці і передбачає:

- підтримання низького рівня грошових коштів та ліквідних оборотних активів;
- малі інвестиції в запаси;
- надання невеликих комерційних кредитів чи відмова від них з метою мінімізації дебіторської заборгованості [7, с. 529].

Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. розрізняють дві тактики вибору величини оборотних активів залежно від їх співвідношення з обсягами реалізації: обмежуючу тактику та гнучку тактику [5, с. 192].

При використанні обмежуючої тактики підтримується обсяг оборотних активів на мінімально можливому ріні, тобто підприємство не створює додаткових резервів, підтримує сувору дисципліну розрахунків з постачальниками. Така тактика зменшує витрати на обслуговування оборотних активів, мінімізує ризик втрат при використанні оборотних коштів. Але за цієї моделі підприємство має обмежені можливості збільшення прибутків за рахунок розширення обсягів діяльності, не може швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. При цьому збільшується ризик, пов'язаний із формуванням оборотних коштів. При значних розмірах поточних зобов'язань і обмежених обсягах оборотних активів ліквідність підприємства буде низькою.

Гнучка тактика полягає у забезпеченні високого рівня співвідношення між поточними активами й обсягом реалізації, тобто підприємство збільшує такі статті балансу, які забезпечують можливість збільшення обсягів виробництва при відповідній змінні кон'юнктури ринку і дають змогу стимулювати обсяг продажу за рахунок надання відстрочки платежу. До таких статей можна віднести: грошові кошти, цінні папери, страхові й резервні запаси. Ліквідність підприємств збільшується. Ця політика є затратною і управління оборотними активами має будуватись на виборі між затратами, пов'язаними із збільшенням оборотних активів і вигодами від збільшення оборотних активів.

Стоянова Є.С. Бикова Є.В. пропонує наступні ознаки консервативної політики управління поточними активами та пасивами:

- підприємство стримує ріст поточних активів та старається мінімізувати їх;
- питома вага поточних активів у загальній сумі усіх активів низька;
- період оборотності оборотних активів короткий.

У практиці ця політика має назву «худо-бідно». Таку політику підприємства ведуть в умовах визначеності, коли обсяги продажів, строки надходжень та платежів, необхідний обсяг запасів та ін. відомі заздалегідь або при необхідності економії. Консервативна політика управління активами забезпечує високу

економічну рентабельність активів, але несе в собі високий ризик технічної неплатоспроможності в результаті будь-якої затримки чи невірного розрахунку.

Вчені переконані, якщо економічна рентабельність активів, ризик технічної неплатоспроможності та період оборотності активів знаходяться на середньому рівні, то підприємство притримується «центристської позиції» або помірної політики управління поточними активами.

Стоянова Є.С. Бикова Є.В. пропонують наступні ознаки агресивної політики управління поточними активами та пасивами. Підприємство без будь-яких обмежень нарощує поточні активи, утримує значні грошові кошти, має значні запаси сировини та готової продукції та збільшує дебіторську заборгованість для залучення покупців, при цьому питома вага оборотних активів у загальній сумі всіх активів досить висока, а період оборотності оборотних коштів довгий. Також ця політика в практиці має назву «жирний кіт». Агресивна політка мінімізує ризик технічної неплатоспроможності в даний момент, але не може забезпечити високу економічну рентабельність активів [8, с. 26].

Таким чином, можна виділити три види політики визначення обсягу оборотних активів: консервативна, помірна, агресивна (рисунок 1).

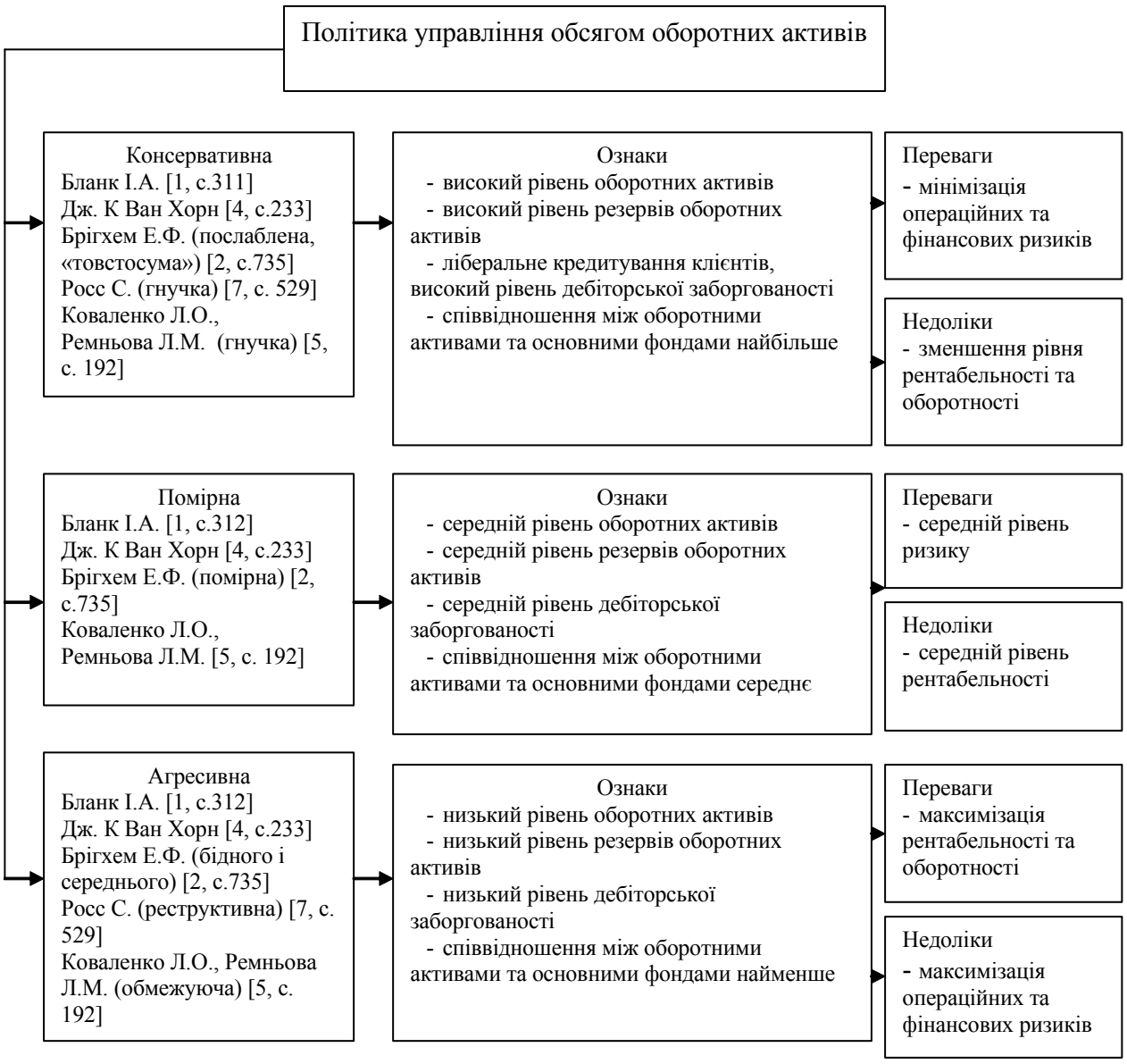


Рис. 1. Узагальнення підходів до управління обсягом оборотних активів

Бикова Є.В., Бланк И.А., Поляк Г.Б., Стоянова Є.С., відмічають, що кожному з перелічених типів політики управління оборотними активами відповідає політика фінансування, тобто політика управління поточними пасивами. Політика управління поточними пасивами також поділена на три типи: агресивна, консервативна, поміркована та ідеальна. Ідеальна політика управління поточними пасивами зустрічається рідко і означає, що поточні пасиви за величиною співпадають з поточними активами Поляк Г.Б. [9, с.165].

Ознакою агресивної політики управління поточними пасивами є перевага короткострокового кредиту в загальній сумі пасивів. При такій політиці у підприємства підвищується рівень фінансового важеля. Постійні витрати збільшується за рахунок виплати процентів за кредит, зростає сила операційного важеля.

При консервативній політиці управління пасивами частка короткострокового кредиту у загальній сумі пасивів незначна. Усі активи фінансуються за рахунок постійних пасивів (власного капіталу чи довгострокових кредитів).

При помірній політиці управління пасивами рівень короткострокового кредиту у загальній сумі пасивів середній.

Грідчина М.В. використовує шість підходів у політиці фінансування оборотних активів [3, с.78]:

1) уся потреба у оборотних активах фінансується за рахунок короткострокової заборгованості, тобто «робочий капітал» дорівнює нулю;

2) частина мінімально необхідного розміру активів у запасах фінансується за рахунок власних коштів та довгострокових кредитів;

3) мінімально необхідний розмір активів в запасах фінансується за рахунок власного капіталу та довгострокових кредитів;

4) майже уся потреба в постійній частині оборотних активах фінансується за рахунок власного капіталу та довгострокових кредитів. Розмір «робочого капіталу» підтримується на рівні мінімально необхідного розміру активів у запасах і майже всього середнього розміру в розрахунках з дебіторами;

5) уся потреба в постійній частині оборотних активах фінансується за рахунок власного капіталу та довгострокових кредитів;

6) уся потреба в оборотних активах фінансується за рахунок власного капіталу та довгострокових кредитів.

Зворотний зв'язок в запропонованій нами моделі полягає у встановленні зв'язку від керованої підсистеми до керуючої за допомогою аналізу та контролю за станом оборотного капіталу та, в разі виявлення відхилень, прийняття корегуючи управлінських рішень.

Висновок. Таким чином, в умовах невизначеності, зростання інфляційних процесів та зниження платоспроможності населення, все більшої актуальності набувають питання формування необхідного обсягу та фінансування поточної діяльності підприємства. Відмітимо, якщо величина оборотного капіталу занижена, то підприємство буде постійно відчувати нехватку грошових коштів, мати низький рівень ліквідності, перебої у виробничій діяльності та втрату прибутку, а необґрунтоване збільшення оборотного капіталу призведе до зменшення їх оборотності і також знизить величину прибутку. Виділимо три види політики визначення обсягу оборотних активів на підприємстві: консервативна, помірна та агресивна. Кожен з зазначених видів має свої переваги та недоліки і обирається підприємством індивідуально, зважаючи на багато факторів. Деякі вчені вважають, що нерозривно з політикою визначення обсягу оборотних активів пов'язана політика визначення обсягу поточних зобов'язань.

Література

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.

2. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту : підручник / Е.Ф. Брігхем ; пер. з англ. В. Біленький, О. Медвідь, С. Лазаренко. – К. : "Молодь", КП "ВАЗАКО", 1997. – 1000 с.

3. Гридчина М.В. Финансовый менеджмент : курс лекций / М.В. Гридчина. – К. : МАУП, 1999. – 136 с.

4. Джеймс К. Ван Хорн Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахнович. – 12-е изд. – М. : ООО «И. Д. Вилямс», 2008. – 1232 с.

5. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-є вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с. – (Вища освіта XXI століття).

6. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр навч. Літератури, 2006. – 520 с.

7. Росс С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан ; пер. с англ. – М. Лаборатория базовых знаний, 2001. – 704 с.

8. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.

9. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / [Г.Б. Поляк, А.И. Акодис, Т.А. Краева и др.] ; под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

References

1.Blank Y.A. Osnovy fynansovoho menedzhmenta. T. 1. / Y.A. Blank. – K.: Nyka-Tsentr, 1999.-592 s.

2.Brihkhem E.F. Osnovy finansovoho menedzhmentu: pidruchnyk / E.F. Brihkhem per. z anhl.: V. Bilenkyi, O. Medvid, S. Lazarenko.-K.:"Molod",KP "VAZAKO".-1997.-1000s

3.Hrydchyna M.V. Fynansovyi menedzhment: kurs lektsyi / M.V. Hrydchyna.-K.:MAUP.-1999.-136 s.

4.Dzheims K. Van Khorn Osnovy fynansovoho menedzhmenta / Dzheims K. Van Khorn, Dzhon M. Vakhnovych. 12-e yzd.: Per. s anhl. – M.: OOO «Y. D. Vyliams», 2008. – 1232 s.

5.Kovalenko L.O. Finansovyi menedzhment: navch. posibnyk / L.O. Kovalenko, L.M. Remnova. – 3-tie vyd., vypr. i dop. – K.: Znannia, 2008. – 483 s. – (Vyshcha osvita XXI stolittia), s. 184

6.Kramarenko H.O. Finansovyi menedzhment: Pidruchnyk / H.O. Kramarenko, O.Ye. Chorna. – Kyiv. Tsentr navch. Literatury, 2006. – 520 s., s. 275

7.Ross S. Osnovy korporatyvnykh fynansov / S. Ross, R. Vesterfyld, B. Dzhordan. - per. s anhl. -M. Laboratoryia bazovыkh znanyi, 2001. -704 s.

8.Fynansovыi menedzhment: teoryia y praktyka, uchebnyk / Pod red. E.S. Stoianovoi. - 4-e yzd., pererab. y dop. – M.: Yzd-vo «Perspektyva», 1999.- 656 s.

9.Fynansovyi menedzhment: uchebnyk dlia vuzov / H.B. Poliak, A.Y. Akodys, T.A. Kraeva y dr.; Pod red. prof. H.B. Poliaka. – M.: Fynansy, YuNYTY, 1997. – 518 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 331.101

О. А. ХАРУН
Хмельницький національний університет

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сучасні існуючі трактування поняття «трудовий потенціал». Наведено класифікацію наукових підходів до визначення трудового потенціалу підприємства. Сформовано власне визначення трудового потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, трудовий потенціал, персонал, трудові ресурси, підприємство.

O. A. KHARUN
Khmelnytsky National University

THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE EMPLOYMENT POTENTIAL ENTERPRISE

The article reviews the existing modern interpretation of the concept of «working capacity». The classification of scientific approaches to determining employment potential, including singled out: population: socio-demographic; demo-economic; economics; management (political economy); resource: resource-margin; etymological; and activity. Formed own definition of labour potential.

Keywords: capacity, working capacity, personnel, human resources, enterprise.

Постановка проблеми. Глобальні соціально-економічні перетворення, які проходять в Україні протягом останніх років й економічна криза призвели до глибоких змін в усіх сферах суспільного життя. Це в свою чергу, обумовило і нові вимоги до господарської діяльності підприємств, практична реалізація яких пов'язана з необхідністю створення ефективної системи управління розвитком трудового потенціалу промислових підприємств, що забезпечить конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому, динамічний розвиток економіки України неможливий без забезпечення ефективності процесу формування, розвитку та використання трудового потенціалу – головного чинника виробництва. В європейських країнах це пріоритетне завдання реалізується через формування якісної системи управління трудовим потенціалом, який характеризується високим рівнем загальної та професійної освіти, його відповідності потребам економіки, високою культурою праці, схильністю до інновацій, мобільності і здібності адаптуватися до нових умов трудової діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Протягом останнього десятиріччя проблеми трудового потенціалу знаходилися у полі зору таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В.В. Адамчук, О.О. Бендасюк, Д.П. Богиня, В.С. Васильченко, С.Й. Вовканич, В.К. Врублевський, Б.М. Генкін, А.П. Греча, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, І. О. Джаін, Н.В. Калєніна, Л.П. Керб, В.І. Лишиленко, В.О. Лук'янихін, Е.В. Маслов, О.І. Олексюк, В.В. Онікієнко, Н.О. Остролуцький, А.С. Панкратов, С.І. Пірожков, О.В. Ромашов, І.М. Рєпіна, Г.П. Сергеєва, М.Е. Сорокіна, І.О. Тарасенко, Н.А. Тітова, О.С. Федонін, С.О. Цапок, Н.В. Цимбаленко, Л.А. Чвертко, Л.С. Чижова, Л.А. Янковська, К.І. Якуба, Л.Т. Шевчук та ін. Однак, не дивлячись на значний науковий інтерес до проблем трудового потенціалу, в дослідженнях відсутня єдність в трактуванні сутності категорії «трудовий потенціал».

Метою статті є комплексне дослідження поглядів стосовно розуміння поняття «трудовий потенціал» та визначення його основних сутнісних характеристик.

Основний матеріал дослідження. Відмітимо, що розробка значної кількості визначень у сфері дослідження трудового потенціалу значною мірою обумовлена багатогранністю змісту базового поняття – «потенціал», яке використовується як у природничих науках, так і гуманітарних дослідженнях. В останньому випадку потенціал переважно розглядається як «ступінь потужності у певному відношенні», а також як «сукупність засобів, можливостей, необхідних для чогось».

Такий перелік початкових значень надає переваги розгляду потенціалу об’єкта дослідження як сукупності: 1) можливостей; 2) засобів; 3) характеристик потужностей (здатностей), визначених у певному відношенні та з певною метою, із можливістю розширення набору цих критеріїв за будь-якими, властивими їм, ознаками [1, с. 571].

У найзагальнішому вигляді в економіці термін «потенціал» (від лат. potentia) означає «приховані можливості, потужність, силу». Цей термін означає наявність у будь-кого (працівника, підприємства, галузі, суспільства) можливостей або здібностей у певних сферах діяльності [2].

На початку 60–х років до наукового обігу увійшов термін «трудовий потенціал». Це було викликано необхідністю трансформації традиційних поглядів на роль і місце людини у процесі виробництва при постійному розвитку НТП та характером демографічного процесу, якому притаманне поступове зниження частки населення у працездатному віці. Введення поняття «трудовий потенціал» спричинило необхідність перегляду поглядів на значення у виробничому процесі людини, визнання ролі інтелектуального потенціалу

та інтелектуального капіталу, накопиченого безпосередньо на підприємстві і в суспільстві в цілому [3].

На сьогодні у вітчизняній науці відсутній однозначний підхід до розуміння економічної категорії «трудовий потенціал». Визначення, запропоновані науковцями, мають суперечливий характер. Проаналізовані наукові підходи для спрощення сприйняття нами були зведені у табл. 1.

Таблиця 1

Існуючі наукові погляди щодо трактування терміну «трудовий потенціал»

Автор	Визначення терміну «трудовий потенціал»
Д.П. Богиня, О.А. Грішнова	Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик економічно активного населення [4, с. 71].
Р.П. Колосова	Трудовий потенціал – це трудовий ресурс в якісному вимірі [5, с. 24].
В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб	Трудовий потенціал – це наявна і можлива в майбутньому кількість та якість праці, якою володіє суспільство, колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки, яка визначається чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем [6, с. 83].
О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк	Трудовий потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [7, с. 153].
Л.А. Янковська	Трудовий потенціал – це можливості його працівників за певних умов забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових [8, с. 203].
В.В. Онікієнко	Трудовий потенціал – це сукупність працездатного населення, яке має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку, застосовує працю в народному господарстві з урахуванням їх технологічної та технічної оснащеності [9, с. 34].
Б.М. Генкін	Трудовий потенціал – це часткове поняття в системі категорій «потенціал людини», «робоча сила», «людський капітал», «трудовий потенціал»; це частина потенціалу людини, який формується на основі природних даних (здібностей), освіти, виховання та життєвого досвіду [10, с. 121].
В.В. Адамчук, О.В. Романов, М.Є. Сорокіна	Трудовий потенціал – це гранична величина можливої участі працюючих у виробництві з урахуванням їх психологічних особливостей, рівня професійних знань і накопиченого досвіду [11, с. 25].
О.С. Панкратов	Трудовий потенціал – це можливість суспільства використовувати живу працю у просторі та часі [12].
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський	Трудовий потенціал – це наявні на даний час і перспективні трудові можливості (країни, регіону, підприємства), що характеризуються чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками [13, с. 286].
І.О. Джаін	Трудовий потенціал – це сукупні здібності економічно активного населення даної території забезпечити виробництво споживчих вартостей, які відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку в конкретних соціально-економічних та науково-технічних умовах [14, с. 17].
В.І. Лишиленко, Н.О. Остролуцький, К.І. Якуба	Трудовий потенціал – це запаси праці відповідної кількості і якості, які є в розпорядженні галузі [15, с. 103].
О.А. Грішнова	Трудовий потенціал – це вихідна категорія для вивчення людського капіталу, вияв цілісного, інтегрального підходу до людини [16, с. 48].
В.О. Лук'янихін	Трудовий потенціал – це сукупність характеристик людини, що виникли в результаті матеріальних і духовних вкладень у неї [17, с. 46].
М.Н. Кім	Трудовий потенціал – це найповніша характеристика усіх здібностей до праці, якими володіє індивід, колектив і суспільство в цілому [18, с. 14].
Н.В. Калєніна	Трудовий потенціал підприємства – це наявні та потенційні можливості його працівників забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів за умови впливу сприятливих соціально-демографічних і економічних факторів [19, с. 113].

Як видно з табл.1, єдине загальновизнане тлумачення змісту категорії трудовий потенціал відсутнє. Деякі науковці пояснюють це наявністю різних підходів до визначення цієї категорії, які найбільш повно відображають еволюцію поглядів стосовно його суті.

Загалом можемо визначити таку їх класифікацію (табл.2): демографічний: соціально-демографічний; демоекономічний; економічний; управлінський (політекономічний); ресурсний: ресурсно-маржинальний; етимологічний; діяльнісний [20, с. 16].

На нашу думку, більш об’єктивною є позиція Л.Т. Шевчук, яка проаналізувавши визначення дефініції «трудовий потенціал» провідними вченими в межах різних наукових підходів (авторська класифікація цих підходів є досить детальною, а саме: демографічний, соціально-демографічно-політекономічний, соціально-демографічно-економічний, демографічно-економічний, трудоресурсний, ресурсно-економічний, політекономічний, регіонально-економічний, соціально-економічний, соціально-економіко-технологічний, ресурсно-виробничий, ресурсно-маржинальний), дійшла висновку, що дефініції різних авторів важко звести до єдиного тлумачення навіть у межах подібних підходів [31, с. 396–397].

Таким чином, неможливо пояснити різноманіття та різнонаправленість визначень категорії «трудовий потенціал» лише наявністю в науці різних підходів чи різних шкіл.

Висновки. Отже, різні тлумачення поняття «трудовий потенціал», наведені в економічній літературі, зумовлені визнанням важливості трудового потенціалу у забезпеченні ефективного функціонування підприємства, розвитку людського фактору. Переважна більшість авторів наголошує на необхідності врахування при оцінці процесу виробництва не лише кількісної сторони забезпечення його трудовими ресурсами, але й їх якісні параметри соціального та економічного характеру, передусім освіти,

професійно-кваліфікаційної підготовки, стану здоров'я, фізичного розвитку, психологічних особливостей людини та ін. Однак, трудовий потенціал людини визначається не стільки переліком та кількістю окремих її якостей, скільки раціональністю їх поєднання.

Таблиця 2

Класифікація наукових підходів щодо визначення категорії «трудовий потенціал»

Підхід	Представники	Характеристика
1. Демографічний підхід	І. Лукінов	Визначає трудовий потенціал як зведену економіко-демографічну характеристику трудової активності людей, що визначається середнім числом людино-років, яке дане покоління проживає в складі економічно активного населення при заданому рівні смертності [21, с. 102].
1.1. Соціально-демографічний підхід	С. Пірожков, В. Піскунов, О. Хомра	Поєднання демографічних підходів з соціальними проявами – відзначаються соціально-демографічним спрямуванням у визначенні ролі демографічних параметрів населення для трудового потенціалу [22].
1.2. Демоекономічний підхід	Л. Чвертко	Передбачає поєднання демографічного й економічного підходів та доводить вплив демоекономічних параметрів населення на формування трудового потенціалу [23].
2. Економічний підхід	Р. Колосова,С. Бектуров, Д. Карпухін, І. Маслова	Передбачає розгляд трудового потенціалу як складову потенціалу економічного і який є формою прояву людського фактора [24; 25].
3. Управлінський (політекономічний) підхід	В. Врублевський, М. Долішній, С. Злупко	В умовах індустріального суспільства передбачав розгляд зв'язку людини-носія трудового потенціалу з продуктивними силами суспільства. Трудовий потенціал представлений як сукупний працівник в єдності з продуктивними силами [26; 27].
4. Ресурсний підхід	В. Костаков, Г. Сергеєва, В. Онікієнко, Л. Чижова	Передбачає розуміння трудового потенціалу як ресурсів, запасів праці і (трудовий потенціал – сукупність працездатного населення, яке має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку) [28; 29; 30].
4.1. Ресурсно-маржинальний підхід	Л. Шевчук	Трудовий потенціал – це гранична кількість і якість запасів праці в конкретних умовах геопросторовочасових координат, якими володіє людина, група людей, суспільство [31].
5. Етимологічний підхід	Н. Тітова	Передбачає розгляд трудового потенціалу як можливостей, тобто трудовий потенціал розглядається як інтегральна сукупність можливостей населення до трудової, у тому числі підприємницької, інноваційної активності як її суб'єктів [32].
6. Діяльнісний підхід	С. Вовканич	Передбачає розгляд інтелектуальної компоненти трудового потенціалу, процесів формування соціального інтелекту та ролі духовної, інтелектуальної еліти в поступі суспільства й її інноваційної діяльності, створення і використання інтелектуальної власності, людського капіталу та його духовно-інформаційної генези [33].

На нашу думку, трудовий потенціал підприємства – це сукупність можливостей персоналу з урахуванням його психологічних, професійних та кваліфікаційних умов використання, виходячи з технічної та технологічної оснащеності підприємства для досягнення цілей останнього і задоволення потреб працівників.

Такий підхід до визначення трудового потенціалу дозволяє узгоджувати цілі діяльності підприємства та особисті очікування працівників. В свою чергу, структурно трудовий потенціал характеризується системою елементів (компонентів), які тією чи іншою мірою відображають вкладений у нього зміст.

Після конкретизації суті та змісту трудового потенціалу підприємства варто виділити його структурні елементи, які його формують як на рівні окремої людини-працівника, так і на рівні суспільства, окремого регіону, країни. Це і буде нашим подальшим дослідженням.

Література

1. Ожегов С. И. Толковый словарь русского язика / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1997. – 782 с.

2. Словник іншомовних слів / [уклад. Л. О. Пустовіт та ін.]. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.

3. Бендасюк О. О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки / О. О. Бендасюк // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 172–177.

4. Богиня Д.П. Основи економіки праці / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. : Знання–Прес, 2002. – 313 с.

5. Экономика труда и соціально-трудовые отношения / [под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой]. – М. : МГУ, 1996. – 623 с.

6. Управління трудовим потенціалом / [В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 327 с.

8. Янковська Л. А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства / Л. А. Янковська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 200–203.

9. Онікієнко В.В. Самозайнятість населення: процес формування та деякі проблеми / В. В. Онікієнко // Зайнятість та ринок праці. – К. : НЦЗРП, 1996. – Вип. 3. – С. 31–34.

10. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – М. : Изд. группа» НОРМА–ИНФРА–М». – 1998. – 384 с.

11. Адамчук В. В. Экономыка и соціологія труда: учеб. для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М Е. Сорокина. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 325 с.

12. Панкратов А. С. Трудовой потенциал в системе управления производством / А. С. Панкратов. – М. : МГУ, 1988. – 145 с.

13. Райзберг Б.А. Учебный экономический словар / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М. : Рольф : Абрис-пресс, 1999. – 416 с.

14. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала : Монография / И. О. Джаин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.

15. Лишиленко В.І. Трудовий потенціал і оцінка його відтворення в аграрній сфері / В.І. Лишиленко, Н.О. Остролуцький, К.І. Якуба ; [за ред. Богуцького О.А.]. – К. : ТОВ «Комплекс Віта». – 1996. – 174 с.

16. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання». 2001. – 254 с.

17. Лук'янихін В.О. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В.О. Лук'янихін. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2004.– 346 с.

18. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление : учеб. пособие. / М.Н. Ким. – Х. : НАУ им. В.Н. Каразина, 2003. –314 с.

19. Калєніна Н.В. Сутність категорії «Трудовий потенціал підприємства» / Н.В. Калєніна // Держава та регіони. Сер.: економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. – 2008.–№ 3.–С. 111–114.

20. Цимбаленко Н. В. Методичні положення оцінки трудового потенціалу підприємства / Н. В. Цимбаленко, А. П. Греча, І. О. Тарасенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 1. – № 4. – С. 16 – 17.

21. Лукинов И.И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала / И. И. Лукинов // Соц. труд. – 1981. – № 8. – С. 101–110.

22. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков. – К. : Наук. Думка, 1992. – 175 с.

23. Чвертко Л.А. Трудовий потенціал Східного Поділля та Центрального Придніпров'я: демографічний та працересурсний вимір : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : 08.09.01 / Л.А. Чвертко. – Київ, 2005. – 20 с.

24. Колосова Р.П. Трудовой потенциал промышленности / Р. П. Колосова. – М. : Издательство Московского университета, 1987. – 164 с.

25. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособ. / Маслов Е. В. ; [под ред. П. В. Шереметова]. – М. : ИНФРА–М, 1999. – 312 с.

26. Врублевский В. К. Развитой социализм: труд и НТР. Очерки теории труда / В. К. Врублевский. – М., 1984. –116 с.

27. Долішній М.І. Соціально-трудовий потенціал: Теорія і практика / М. І. Долішній, С. М. Злупко. – Ч. 1. – К. : Наук. думка, 1994. – 261 с.

28. Трудовые ресурсы: соціально-экономический анализ / [под ред. В.Г. Костакова]. – М. : Экономика, 1976. – 191 с.

29. Сергеева Г. П. Трудовой потенциал страны / Г. П. Сергеева, Л. С. Чижова. – М., 1982. – 64 с.

30. Онікієнко В. Трудовий потенціал за кордоном: прогресивний досвід та його використання в Україні / В. Онікієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 25–29.

31. Шевчук Л. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз та прогноз / Л. Т. Шевчук. – Львів, 2003. – 489 с.

32. Тітова Н.А. Трудовий потенціал і його реалізація в умовах формування регіональних ринків праці (питання теорії та практики) : автореф. дис. … д-ра ек. наук : 08.09.02 / Н.А. Тітова. – Львів, 1996. – 48 с.

33. Вовканич С.Й. Демографічні передумови розвитку соціально-трудового потенціалу та його інтелектуальні компоненти (всеукраїнський та регіональний аспекти) / С.Й. Вовканич, С.О. Цапок // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Соціальні аспекти регіональної політики : зб. наук. пр. : випуск IX / НАН України. Інститут регіональних досліджень ; редкол.: відповідальний редактор академік НАН України, д.е.н., професор М.І. Долішній. – Львів, 1999. – С. 65–86.

References

1.Ozhegov S. Y`. Tolkovij slovar` russkogo yazy`ka / S. Y`. Ozhegov, N. Yu. Shvedova. – M. : Azbukovny`k, 1997. – 782 s.

2.Slovny`k inshomovny`x sliv / [uklad. L. O. Pustovit ta in.]. – K. : Dovira, 2000. – 1018 s.

3.Bendasyuk O. O. Osobly`vosti rozvy`tku trudovogo potencialu Ukrayiny` v umovax perexodu do innovacijnoyi modeli ekonomiky` / O. O. Bendasyuk // Regional`na ekonomika. – 2010. – № 1. – S. 172–177.

4.Bogy`nya D.P. Osnovy` ekonomiky` praci / D.P.Bogy`nya, O.A. Grishnova. – K. : Znannya–Pres, 2002. – 313 s.

5.Ekonomy`ka truda y` social`no-trudovie otnosheny`ya / [pod red. G. G. Mely`k`yana, R. P. Kolosovoj]. – M. : MGU, 1996. – 623 s.

6.Upravlinnya trudovy`m potencialom / [B.C. Vasy`l`chenko, A.M. Gry`nenko, O.A. Grishnova, L.P. Kerb]. – K. : KNEU, 2005. – 403 s.

7.Fedonin O. S. Potencial pidpry`yemstva: formuvannya ta ocinka / O. S. Fedonin, I. M. Ryepina, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2004. – 327 s.

8.Yankovs`ka L. A. Opty`mizaciya trudovogo potencialu v sy`stemi menedzhmentu personalu promy`slovogo pidpry`yemstva / L. A. Yankovs`ka // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2006. – № 9. – S. 200–203.

9.Onikiyenko V.V. Samozajnyatist` naselennya: proces formuvannya ta deyaki problemy` / V. V. Onikiyenko // Zajnyatist` ta ry`nok praci. – K. : NCzZRP, 1996. – Vy`p. 3. – S. 31–34.

10.Genky`n B.M. Ekonomy`ka y` socy`ology`ya truda: Ucheb. dlya vuzov / B. M. Genky`n. – M. : Y`zd. gruppa» NORMA–Y`NFRA–M». – 1998. – 384 s.

11.Adamchuk V. V. Ekonomika y` sociologiya truda: ucheb. dlya vuzov / V. V. Adamchuk, O. V. Romashov, M E. Soroky`na. – M. : YuNY`TY`, 1999. – 325 s.

12.Pankratov A. S. Trudovoj potency`al v sy`steme upravleny`ya proy`zvodstvom / A. S. Pankratov. – M. : MGU, 1988. – 145 s.

13.Rajzberg B.A. Uchebnij ekonomy`chesky`j slovar / B.A. Rajzberg, L. Sh. Lozovsky`j. – M. : Rol`f : Abry`s-press, 1999. – 416 s.

14.Dzhay`n Y`.O. Ocenka trudovogo potency`ala : Monografy`ya / Y`. O. Dzhay`n. – Sumy : Y`TD «Uny`versy`tetskaya kny`ga», 2002. – 250 s.

15.Ly`shy`lenko V.I. Trudovy`j potencial i ocinka jogo vidtvorennya v agrarnij sferi / V.I. Ly`shy`lenko, N.O. Ostrolucz`ky`j, K.I. Yakuba ; [za red. Bogucz`kogo O.A.]. – K. : TOV «Kompleks Vita». – 1996. – 174 s.

16.Grishnova O.A. Lyuds`ky`j kapital: formuvannya v sy`stemi osvity` i profesijnoyi pidgotovky` / O.A. Grishnova. – K. : T-vo «Znannya». 2001. – 254 s.

17.Luk'yany`xin V.O. Menedzhment personalu: navch. posib. / V.O. Luk'yany`xin. – Sumy` : VTD «Universy`tets`ka kny`ga», 2004.– 346 s.

18.Ky`m M.N. Trudovoj potency`al: formy`rovany`e, y`spol`zovany`e, upravleny`e: ucheb. posoby`e. / M.N. Ky`m. – X. : NAU y`m. V.N. Karazy`na, 2003. –314 s.

19.Kalyenina N.V. Sutnist` kategoriyi «Trudovy`j potencial pidpry`yemstva» / N.V. Kalyenina // Derzhava ta regiony`. Ser.: ekonomika ta pidpry`yemny`cztvo: naukovo-vy`robny`chy`j zhurnal. – 2008.–№ 3.–S. 111–114.

20.Cy`mbalenko N. V. Metody`chni polozhennya ocinky` trudovogo potencialu pidpry`yemstva / N. V. Cy`mbalenko, A. P. Grecha, I. O. Tarasenko // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – 2009. – T. 1. – № 4. – S. 16 – 17.

21.Luky`nov Y`.Y`. Nekotorye problemy vosproy`zvodstva y` y`spol`zovany`ya trudovogo potency`ala / Y`. Y`. Luky`nov // Socz. trud. – 1981. – № 8. – S. 101–110.

22.Py`rozhkov S.Y`. Trudovoj potency`al v demografy`cheskom y`zmereny`y` / S. Y`. Py`rozhkov. – K. : Nauk. Dumka, 1992. – 175 s.

23.Chvertko L.A. Trudovy`j potencial Sxidnogo Podillya ta Central`nogo Pry`dniprov'ya: demografichny`j ta praceresursny`j vy`mir : avtoref. dy`s. … kand. ek. nauk : 08.09.01 / L.A. Chvertko. – Ky`yiv, 2005. – 20 s.

24.Kolosova R.P. Trudovoj potency`al promыshlennosty` / R. P. Kolosova. – M. : Y`zdatel`stvo Moskovskogo uny`versy`teta, 1987. – 164 s.

25.Maslov E. V. Upravleny`e personalom predpry`yaty`ya : ucheb. posob. / Maslov E. V. ; [pod red. P. V. Sheremetova]. – M. : Y`NFRA–M, 1999. – 312 s.

26.Vrublevsky`j V. K. Razvy`toj socy`aly`zm: trud y` NTR. Ocherky` teory`y` truda / V. K. Vrublevsky`j. – M., 1984. –116 s.

27.Dolishnij M.I. Social`no-trudovy`j potencial: Teoriya i prakty`ka / M. I. Dolishnij, S. M. Zlupko. – Ch. 1. – K. : Nauk. dumka, 1994. – 261 s.

28.Trudovыe resursы: social`no-эkonomy`chesky`j analy`z / [pod red. V.G. Kostakova]. – M. : Эkonomy`ka, 1976. – 191 s.

29.Sergeeva G. P. Trudovoj potency`al strany / G. P. Sergeeva, L. S. Chy`zhova. – M., 1982. – 64 s.

30.Onikiyenko V. Trudovy`j potencial za kordonom: progresy`vny`j dosvid ta jogo vy`kory`stannya v Ukrayini / V. Onikiyenko // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2010. – № 2. – S. 25–29.

31.Shevchuk L. T. Medy`ko-social`ni aspekty` vy`kory`stannya trudovogo potencialu: regional`ny`j analiz ta prognoz / L. T. Shevchuk. – L`viv, 2003. – 489 s.

32.Titova N.A. Trudovy`j potencial i jogo realizaciya v umovax formuvannya regional`ny`x ry`nkiv praci (py`tannya teoriyi ta prakty`ky`) : avtoref. dy`s. … d-ra ek. nauk : 08.09.02 / N.A. Titova. – L`viv, 1996. – 48 s.

33.Vovkany`ch S.J. Demografichni peredumovy` rozvy`tku social`no-trudovogo potencialu ta jogo intelektual`ni komponenty` (vseukrayins`ky`j ta regional`ny`j aspekty`) / S.J. Vovkany`ch, S.O. Czapok // Social`no-ekonomichni doslidzhennya v perexidny`j period. Social`ni aspekty` regional`noyi polity`ky`: Zb. nauk. pr.: Vy`pusk IX / NAN Ukrayiny`. Insty`tut regional`ny`x doslidzhen`; Redkol.: vidpovidal`ny`j redaktor akademik NAN Ukrayiny`, d.e.n., profesor M.I. Dolishnij. – L`viv, 1999. – S. 65–86.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658.012.4: 339.654 (477)

М. М. ЧУБАР
Хмельницький національний університет

РИНОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ЯК НАЙБІЛЬШ ПРІОРИТЕТНИЙ ДЛЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ОДЯГУ

В роботі на основі даних Державної служби статистики України щодо експортування одягу вітчизняними виробниками, а також на основі результатів аналізу митно-тарифних умов здійснення експортної діяльності, перспективних механізмів вирішення конфліктних ділових ситуацій тощо обґрунтовується пріоритетна роль ринку країн Європейського економічного простору (ЄЕП) для збуту продукції вітчизняних підприємств-виробників одягу.

Ключові слова: експорт одягу, Європейський економічний простір (ЄЕП), Автономні торгівельні преференції, митно-тарифні умови експортування, Табло Єдиного Європейського ринку.

M. M. CHUBAR
Khmelnytsky National University

EUROPEAN ECONOMIC AREA AS THE HIGHEST PRIORITY EXPORT MARKET FOR THE DOMESTIC CLOTHES PRODUCING ENTERPRISES

In this article the analysis of the world market perceptiveness to single out the highest-priority exporting market for the domestic clothes-producing enterprises merchandise is concluded by the author. At the beginning of the article the analysis of domestic clothes exporting volumes during 2009-2013 period is concluded by the author. The results of analysis are as following: the largest markets by export volumes are EEA and CIS market and the volume share of the latter has been increasing since 2010. The vast majority of merchandise exported to CIS states was exported to Russian Federation which makes this state the second largest importer of Ukraine-made clothes in particular and textile merchandise in general but due to worsening of the Ukraine-Russia international relations and the start of trade war and mutual economic sanctions the perspectives of Russian textile market are questionable. EU Single Market Scoreboard data was used by the author to identify the most promising mid-term perspective EU states in the context of simplicity of doing business and solving problems between the government and company. So, domestic clothes exporters need to prioritize EEA market for exporting, especially in anticipation of EEA-Ukraine Free Trade Area establishment and Ukraine`s likely membership in EU.

Keywords: European Economic Area, Autonomous Trade Preferences, customs and tariffs conditions of exporting, EU Single Market Scorecard.

Постановка проблеми. Вибір пріоритетного експортного ринку – надзвичайно важлива річ для фірми, а надто для підприємств вітчизняного легпрому, що вимушений працювати в надзвичайно важких умовах. Володіючи обмеженими фінансовими ресурсами для експортування, вітчизняна швейна фірма не має надто багато шансів для виходу на зарубіжний ринок, тож ціна помилки у виборі пріоритетного ринку висока.

Аналіз останніх досліджень. Дана робота значною мірою базується на авторському аналізі найбільш сучасних статистичних даних про експортування товарів вітчизняного легпрому на світовий та європейський ринок, а також про умови економічної діяльності на ринках країн членів ЄЕП.

Виділення невирішених частин проблеми, яким присвячена дана стаття. Актуальність та значущість даного дослідження великою мірою обумовлена необхідністю екстреного пошуку додаткових зарубіжних клієнтів для вітчизняних швейних фірм, що не в змозі ефективно конкурувати з імпортом вживаного одягу з Китаю та ЄС на внутрішньому ринку. Виокремлення перспективних та відносно лояльних до недосвідчених імпортерів ринків дозволяє вирішити це завдання.

Постановка завдання. Завдання даного дослідження полягає у обґрунтуванні перспективності ринку ЄЕП для експортування вітчизняного одягу, виокремленні найбільш перспективних країн ЄЕП (що входять в СОТ) для здійснення даного експортування з урахуванням досвіду експортування одягу підприємствами легпрому України, легкості співпраці та вирішення проблем з органами державної влади на основі статистичних даних України та ЄЕП.

Виклад основного матеріалу. В рамках формування конкурентної стратегії швейних підприємств Подільського економічного регіону (основні елементи якої цілком придатні до застосування на будь-якому швейному підприємстві України) необхідно виокремити найбільш перспективні зарубіжні ринки збуту для вітчизняної швейної продукції.

Перспективні ринки для збуту продукції легкої промисловості можливо визначити, аналізуючи три основні групи країн:

– країни, що є основними ринками збуту для продукції легпрому України і входять в СОТ;

– країни-члени СОТ, контрагенти з яких вже співпрацюють чи співпрацювали з досліджуваними підприємствами в недалекому минулому;

– країни-члени СОТ, що входять до першої (а оптимально до першої і другої груп) та мають

найнижчий поріг входження іноземних компаній на ринок;

– бажано також, щоб існувала можливість експорту товару на ринок в умовах максимально спрощених та мінімально тривалих митних процедур, а також щоб експортний ринок був розташований відносно близько від виробничих потужностей підприємства (для зменшення витрат на транспортування продукції до посередника\кінцевого споживача та уможливлення впровадження на підприємстві експортного виробництва продукції за схемою «Just in time»)

Для аналізу географічної структури збуту продукції легпрому вважаємо за можливе використати статистичні дані Укрлегпрому по ЗЕД [1].

У більшості випадків європейський ринок утримує лідерство за вартісними обсягами експортування. Друге місце впевнено посідає ринок країн СНД та, зокрема, ринок Російської Федерації. У 2009 р. єдиною групою товарів, що виходила за межі даного тренду, стала товарна група 6105000000 «Сорочки та сорочки з короткими рукавами, трикотажні, для чоловіків або хлопців» (експорт на 81,5 тис. дол. США в країни СНД проти 51,5 тис. дол. в Європу), проте загальний вартісний обсяг даної групи у 2009 р. був несуттєвим. У 2010 р. спостерігаємо підвищення значущості ринку СНД за обсягами експортування – 1736,8 тис. дол. експорту в країни СНД проти 627,1 в Європу в товарній групі 6102000000 «Пальта, півпальта, куртки … для жінок або дівчат …», у товарній групі 6105000000 Європа взагалі не ввійшла до двійки ринків з найбільшими обсягами експортування. У 2011 р. лише у половині товарних груп вартість експорту в Європу перевищила аналогічний показник країн СНД. У 2012 р. обсяг та частка експортування на ринок СНД продовжують зростати, лише у двох товарних групах з шести Європа зберегла лідерство за обсягами експорту. У 2013 р. позиції ринку Європи дещо поліпшуються, проте не настільки, щоб вважати ринок країн СНД не важливим для розвитку ЗЕД підприємств легпрому.

Цікаво, що за досліджуваний період серед ринків країн СНД за обсягами експортування окремо можна виділити поступове зростання експортного значення ринку Російської Федерації. Так, у 2009 р. з 442 тис. дол. експорту товарів групи 6102000000 до країн СНД продукції на 229 тис. дол. було експортовано в РФ, у товарній групі 6104000000 з 946,4 тис. дол. – на 617,9 тис. дол., у товарній групі 6106000000 з 91,6 тис. дол. – на 68,5 тис. дол. У 2013 р. у товарній групі 6101000000 з 198,1 тис. дол. – на 194,5 тис. дол., у товарній групі 6102000000 з 1193,4 тис. дол. – на 1193,1 тис дол., у товарній групі 6103000000 з 1964,1 тис. дол. – на 1873,1 тис. дол., у товарній групі 6104000000 з 8236,8 тис. дол. – на 7960,8 тис. дол., у товарній групі 6105000000 з 2716,2 тис. дол. – на 2656,5 тис. дол., у товарній групі 6106000000 з 1643,4 тис. дол. – на 1613,7 тис. дол. продукції легпрому було експортовано на ринок РФ. Тобто, за п'ятирічний період зріс як абсолютний обсяг експортування продукції легпрому на ринок РФ, так і його частки у складі обсягів експорту одягу на міжнародний ринок та на ринки країн СНД (серед країн СНД ринок РФ фактично став єдиним місцем збуту вітчизняного одягу).

Проте, необхідно враховувати також і декілька наступних факторів:

– поступове зниження імпортних тарифів на продукцію походженням з України з боку країн ЄЕП, за умовами Угоди про Асоціацію України та ЄС;

– надання для України автономних торговельних преференцій (АТПР), за пред'явлення експортером сертифіката на продукцію EUR.1 (зниження або скасування мит на товари походженням з України – сертифікат до 1.11.2014 видається всіма відділами ТПП України) зі збереженням можливості використання умов Генералізованої системи преференцій за відсутності сертифіката EUR.1, проте наявності сертифіката на продукцію форми А (сертифікат на загальних підставах видається всіма відділами ТПП України);

– зниження імпортних тарифів на текстильну продукцію з 17-0% (в залежності від товарної позиції продукції, в середньому 12%) адвалерного мита до 0% в межах співробітництва зі створення Зони вільної торгівлі з ЄС (ЄЕП) впродовж максимального терміну 10 років, та право проведення переговорів щодо взаємного прискореного зниження імпортних мит після 5 років з дати ратифікації Угоди про Асоціацію з ЄС Україною;

– заборона на взаємне збільшення імпортних мит вище за норми СОТ (для одягу – 12-17%);

– можливості у довгостроковій перспективі використання як інстанцій, механізмів та процедур СОТ, так і їх аналогів у ЄЕП для вирішення проблем у сфері відносин «підприємство-експортер – державний орган країни-імпортера» (програма досудового вирішення спорів SOLVIT тощо);

– порівнянність ринків ЄЕП та РФ за обсягами збуту продукції легпрому України;

– різке погіршення відносин «Україна-РФ», зростання нестабільності та невизначеності в економічній, соціальні, політичній, військовій сферах, «торгова війна» та взаємні економічні санкції.

Вказані фактори чітко сигналізують про нагальну необхідність переорієнтації в межах СОТ вітчизняних експортерів одягу на ринки ЄЕП як такі, що можуть забезпечити кращі умови для ведення бізнесу в середньо- та довгостроковій перспективі.

Якщо ж аналізувати простоту здійснення економічної діяльності на ринках країн-членів ЄЕП (так як умови торгівлі на ринках ЄС та ЄЕП, здебільшого, тотожні), то її можна визначити за рейтинговою системою Єврокомісії «Табло єдиного ринку», призначення якої, насамперед, полягає у визначенні ступеню єдності європейського ринку для членів ЄС (насамперед, вдалості та вчасності імплементації Директив ЄС у

місцеве законодавство, зручності доступу до інформації про поточний стан ринку для суб'єктів підприємництва, ефективності позасудового вирішення проблем суб'єктів підприємництва, що стосуються конфліктних ситуацій «влада-підприємство» тощо).

І хоч Україна, не будучи повноправним членом ЄС, не може повною мірою використовувати інструменти європейського Єдиного ринку, статистична інформація, представлена на Табло, може стати вирішальною для вибору країни експорту, так як опосередковано, проте всебічно характеризує зручність ведення бізнесу в країні, швидкість та ефективність вирішення конфліктних ситуації з державними органами, тощо. Крім того, поступове виконання Україною вимог до повноправного членства у ЄС включає також імплементацію в економіку держави інструментів, представлених на Табло, що означає можливість впровадження деяких з цих інструментів ще до надання Україні статусу повноправної країни-члена ЄС.

Ефективність країни-члена ЄЕП у справі формування єдиного європейського ринку вимірюється за допомогою наступних інструментів:

Таблиця 1

Елементи Табло Єдиного Європейського Ринку (EU Single Market Scoreboard), їх сутність та особливості

Назва елементу	Сутність елементу	Особливості елементу
Transposition of law (Транспозиція законодавства)	Впровадження Директив ЄС, що стосуються єдиного європейського ринку, у місцеве законодавство.	Показник відображає дефіцит транспозиції (частка Директив ЄС, не впроваджена у прийнятий термін) та дефіцит відповідності (частка Директив, впроваджена неправильно). У загальному показник характеризує відхилення від визначених показників приведення законодавства країн-членів до стандартів ЄС та єдиного ринку.
Infringements (порушення)	Порушення економічного законодавства ЄС країною-членом ЄС.	Показник відображає кількість справ, що перебувають на стадії розгляду у юридичних інстанціях ЄС, а також середній час розгляду однієї справи.
EU Pilot	Онлайн-платформа, за допомогою якої країни-члени ЄС здійснюють комунікацію та роз'яснення юридичного та фактологічного контексту проблем, що виникають з приводу відповідності національного законодавства законодавству ЄС, а також питанням правильного застосування нормативно-правових актів ЄС.	Показник відображає відповідність фактичного терміну отримання відповіді владних структур на запит позивача терміну в 70 днів.
Internal market information system, IMI (Внутрішня система інформації про ринок)	Платформа обміну інформацією про ринки країн ЄС між владними структурами країн-членів ЄС.	Показник, зокрема, відображає 5 параметрів ефективності обміну інформацією про стан ринку між користувачами платформи: частка запитів, прийнятих до опрацювання протягом 1 тижня з дати подання (IMI1), частка запитів, на які було дано відповідь у заздалегідь визначений термін (IMI2); частка задоволених швидкістю відповіді позивачів (IMI3); частка позивачів, що залишились задоволеними діями відповідачів (IMI4); середня швидкість відповіді на запит в днях (IMI5).
EURES	Загальноєвропейська мережа роботодавців та працівників.	Показник, зокрема, відображає загальну кількість Радників EURES на території країни, а також пропозиції з покращення ефективності роботи EURES.
Your Europe (Твоя Європа)	Національний портал інформаційних послуг для фізичних та юридичних осіб ЄС.	Показник не має числових значень і в описовій формі характеризує ефективність роботи платформи Your Europe, а також побажання до підвищення даної ефективності.
SOLVIT	Дорадча служба досудового вирішення конфліктних ситуацій між фізичними та юридичними особами з країн-членів ЄС та владними структурами інших країн-членів ЄС.	Показник виражає ефективність діяльності служби, зокрема, за допомогою таких параметрів: частка вирішених справ (SVT1); час обробки (частка запитів, на які була дана відповідь за 7 днів (SVT2); частка справ, що були оформлені до розгляду іншою стороною протягом 30 днів) (SVT3); час вирішення (частка справ, що були закриті протягом 10 тижнів) (SVT4); відповідність кількості працівників служби завантаженості справами (SVT5).
Points of single contact (Точки єдиного контакту)	Онлайн-платформа довідкового юридичного забезпечення бізнесу та електронного заповнення ділової документації.	Показник характеризує ефективність роботи платформи за допомогою наступних параметрів: загальна ефективність (PSC1); інформативність (PSC2); наявні онлайн-процедури (PSC3); доступність для фірм з інших країн-членів ЄС (зокрема, мови обслуговування, доступні в межах платформи) (PSC4).
Public procurement (державні закупівлі)	Системи державних закупівель в межах Європейського економічного простору.	Показник характеризує розвиток та ефективність тендерної системи державних закупівель за допомогою наступних параметрів: середня кількість учасників тендеру (PP1); середня доступність тендеру для учасників (PP2); середня ефективність процедур тендеру (PP3).
Postal services (послуги поштового зв'язку)	Сфера поштових послуг має життєво важливе значення для бізнес- користувачів та споживачів і розглядається як служба загального економічного інтересу (SGEI). Поштові ринки динамічні і швидко розвиваються в поєднанні з ринками зв'язку, реклами та електронної комерції, тому рівень розвитку поштових послуг опосередковано, проте однозначно вказує на рівень розвитку вказаних ринків.	Показник характеризує розвиток та ефективність сфери поштових послуг за допомогою наступних параметрів: еволюція внутрішніх цін на поштові послуги (PS1); динаміка транскордонних цін на поштові послуги (PS2); часова ефективність доставки поштових відправлень (відповідність критерію часу доставки адресату D+1, де D – день відправлення) (PS3).

* Сформовано на основі джерела [http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/index_en.htm]; позначення показників – авторські.

Аналізувати дані Табло можна з точки зору того, наскільки легко українським економічним державним органам в довгостроковому періоді буде легко співпрацювати з аналогічними органами країн-членів ЄС з питань вирішення конфліктних ситуацій у тлумаченні нормативно-правових актів ЄЕП, місцевого законодавства тощо (транспозиція законодавства, порушення Директив ЄС, роз'яснювальна діяльність в рамках платформи EU Pilot, IMI) або ж з точки зору того, наскільки швидко та просто українським підприємствам буде вирішити конфліктні ситуації чи ділові питання з державними органами країн-членів ЄЕП (Solvit, PSC, держзакупівлі). На нашу думку показники EURES (пошук робочої сили) та розвитку ринку поштових послуг мають доповнююче значення, так як сервіси рекрутингу робочої сили представлені на ринку у великій кількості, так само, як і рекламні агенції, що створює конкуренцію та ринкову альтернативу. В даній роботі вважаємо пріоритетними показники вирішення проблемних питань «держава-підприємство». Згідно з результатами аналізу даних Табло, а також виходячи з даних про наявний досвід роботи підприємств легпрому як України, так і Подільського економічного регіону, вважаємо перспективними ринки наступних країн ЄЕП: Німеччина, Франція, Угорщина, Словаччина, Польща, Румунія, Австрія, Бельгія, Італія, Швеція, Кіпр, Естонія, Ірландія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Данія, Великобританія, Португалія, Литва, Польща. Інші країни ЄЕП наразі не є важливими ринками збуту продукції легпрому як для підприємств України загалом, так і для цехів Подільського економічного регіону. Також аналіз показників Табло єдиного ринку не дозволяє виокремити інші країни ЄЕП в якості перспективних ринків у майбутньому з точки зору простоти вирішення бізнес-питань з державними органами.

В групу найбільш перспективних ринків входять Німеччина, Франція, Польща. Румунія, Угорщина, Данія, Австрія, Бельгія – країни, що мають гарні показники як з точки зору досвіду здійснення експорту українськими швейними цехами, так і з точки зору позитивності показників Табло Єдиного Європейського Ринку.

Висновки

Розширення збуту та закріплення вітчизняних підприємств легпрому на вказаних ринках ринках дозволить фірмам-виробникам легкої промисловості України стати гідними торговими партнерами для контрагентів та клієнтів з ЄЕП в умовах Зони вільної торгівлі та членства України в СОТ і ЄС.

Література

1. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua

2. Угода про Асоціацію між Україною, з одної сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Додатки до IV Розділу. Додаток 1-А «Тарифний графік ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-17.pdf

3. Допомога у експортуванні. Глосарій / Європейська Комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://exporthelp.europa.eu/thdapp/glossary.htm?languageId=EN

4. Мойсеєнко О. Українським товарам відкрили доступ на ринок ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/ua/business/1367068-ukrayinskim-tovaram-vidkrili-dostup-na-rinok-es

5. Щодо автономного торгівельного преференційного режиму ЄС для України / Сайт Київської обласної Державної Адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://koda.gov.ua/schodo_avtonomnogo_preferentsijnogo_torgovelnogo_rezhimu_jes_dlja_ukrajini

6. Скасування мит, зборів та інших платежів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій / Матеріали проекту «Економічний компонент Угоди про Асоціацію України та ЄС: професійний аналіз та публічна дискусія». – Розділ IV, Глава 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/national_treatment/duties_elimination/

7. Регулятивний документ № 374/2014 Європейського Парламенту та Ради Європи від 16.04.2014 «Про зниження чи скасування митних тарифів на товари походженням з України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.118.01.0001.01.ENG

8. Чого чекати у найближчі півроку / Проект Європейського Союзу та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Бізнес по-європейськи: путівник для малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa-torgivlia.org.ua/expectations-halfyear/

9. Оцінка діяльності за кожним з інструментів управління / Проект Європейської Комісії «Табло єдиного ринку Європейського Союзу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/index_en.htm

References

1. Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://ukrstat.gov.ua

2. Uhoda pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odnoi storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony. Dodatky do IV Rozdilu. Dodatok 1-A «Taryfnyi hrafik YeS» / [Elektronnyi resurs] /

Rezhym dostupu : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-17.pdf

3.Export Helpdesk. Glossary / European Commission / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://exporthelp.europa.eu/thdapp/glossary.htm?languageId=EN

4. Moiseienko O. Ukrainskym tovaram vidkryly dostup na rynok YeS / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://forbes.ua/ua/business/1367068-ukrayinskim-tovaram-vidkrili-dostup-na-rinok-es

5. Shchodo avtonomnoho torhivelnoho preferentsiinoho rezhymu YeS dlia Ukrainy / Sait Kyivskoi oblasnoi Derzhavnoi Administratsii / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://koda.gov.ua/schodo_avtonomnogo_preferentsijnogo_torgovelnogo_rezhimu_jes_dlja_ukrajini

6. Skasuvannia myt, zboriv ta inshykh platezhiv / Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii / Materialy proektu «Ekonomichnyi komponent Uhody pro Asotsiatsiiu Ukrainy ta YeS: profesiinyi analiz ta publichna dyskusiia». – Rozdil IV, Hlava 1 / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/national_treatment/duties_elimination/

7. Regulation (EU) No 374/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on the reduction or elimination of customs duties on goods originating in Ukraine / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.118.01.0001.01.ENG

8. Choho chekaty u naiblyzhchi pivroku / Proekt Yevropeiskoho Soiuzu ta Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy «Biznes po-yevropeisky: putivnyk dlia maloho ta serednoho biznesu» / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://europa-torgivlia.org.ua/expectations-halfyear/

9. Performance per governance tool / European Commission Project «EU Single Market Scoreboard» / [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu : http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/index_en.htm

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658

О. Ф. ЯРЕМЕНКО
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «СТІЙКИЙ РОЗВИТОК» ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті автором розглянуто основні підходи до визначення розвитку економічних систем. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення стійкого розвитку, виділено ознаки, що характеризують стійкий розвиток підприємства.
Ключові слова: розвиток, стійкість, стійкий розвиток, фактори розвитку, середовище розвитку.

O. F. YAREMENKO
Khmelnytsky National University

THEORETICAL BASIS OF INTERPRETATION OF "SUSTAINABLE DEVELOPMENT" OF THE ECONOMIC SYSTEM

The author considered in the article the basic approaches to the determination of development of economic systems. The theoretical approaches to determination of steady development were analysed, signs that characterize steady development of enterprise were distinguished. Set principles of steady development to the subject of enterprise. To achieve sustainable development of industrial enterprises as a holistic system should be based on concrete factors of the environment of enterprise, highlighting the types of sustainable development and integrated assessment of sustainable development. Investigation of the mechanism of sustainable development of enterprises today is the problem of modern business management.
Keywords: development, firmness, steady development, factors of development, environment of development.

Вступ. Інтегрованість економіки України до світового господарства та активна участь у процесах глобалізації зумовлює необхідність врахування сучасних умов діяльності підприємств, що характеризуються жорсткою конкуренцією, динамічністю ринкової кон'юнктури, значними змінами у макросередовищі, які обумовлені розвитком науково-технічного прогресу, швидким старінням знань, виникненням нових сфер економіки тощо. Процесом, який дозволяє не лише виживати, але і стабільно функціонувати підприємству за таких умов, є розвиток.

Теоретичним і методичним питанням сталого розвитку підприємства присвятили свої роботи вчені-економісти: Ф. Берталанфи, К. Боулінг, Ф. О. Емері, С. Янг, ідеї яких знайшли розвиток у роботах Т. В. Сухорукової, А. Д. Шеремети, О. В. Зеткіной, А. В. Севастьянова та інших вчених.

При всій цілісності наукового внеску, внесеного вченими, залишилися невирішені теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з нерозробленістю питань забезпечення сталого розвитку сучасних промислових підприємств.

Метою статті є аналіз підходів до визначення поняття "розвиток" як основного у категоріальному апараті теорії розвитку та узагальнення теоретичних положень, методичних і практичних рекомендацій з забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств.

За умов посилення процесу глобалізації, економічні кризи, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи загрожують стійкості загальносвітового розвитку і вимагають розробки адекватних механізмів сталого розвитку як на глобальному, регіональному рівнях, так і на рівні окремого підприємства. У контексті системного походу підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система, створена з метою отримання власником чистого доходу, який забезпечує потреби і розвиток підприємства, а також баланс інтересів всіх учасників процесу виробництва, розподілу і споживання. Порушення балансу інтересів порушує гармонійність розвитку системи.

На сьогодні серед вчених немає єдності у тлумаченні поняття «розвиток». Кожен з авторів у своєму визначенні розкриває лише деякі властивості розвитку, розглядає окремі його аспекти, що приводить до певної неузгодженості у трактуванні даного поняття, внаслідок чого виникають розбіжності під час вирішення теоретичних та практичних завдань. Для його розуміння і пояснення необхідно зупинитися на етимології поняття «розвиток» і розглянути його як філософську та економічну категорії.

З точки зору філософського осмислення розвитку важливим є відтворення загальних характеристик усього різноманіття зв'язків і процесів і як наслідок виникнення нового якісного стану об'єкта. У філософському словнику поняття «розвиток» подано як закономірні якісні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів, що характеризуються як незворотні і спрямовані [24, с. 492].

Осмислення поняття «розвиток» належить ще філософам античності. Гесіод одним із перших використав ідею тенденцій історичного розвитку, відповідно до якої людство в своєму розвитку, починаючи від Золотої доби приречено на фізичне і моральне виродження [16, с. 24]. Вперше поняття мінливості світу запропоновано Гераклітом. На його думку, світ це колосальний процес, сума всіх подій або змін. Девіз його філософії - все тече, ніщо не стоїть на місці,…не можна двічі ступити в одну й ту саму річку - вказує на необхідність розвитку світу [16, с. 25–26]. У подальшому філософські вчення Парменіда, Демокріта були

спробами розв'язати проблеми плинності світу [16, с. 25]. Платон підсумував свій суспільний досвід і запропонував закон історичного розвитку, відповідно до якого усі соціальні зміни є розпадом, загниванням або виродженням [16, с. 32].

У німецькій класичній філософії XIX століття (І. Кант, Й. Фіхте, Ф. Шеллінг, Л. Фейербах, Г. Гегель) систематизовано попередні погляди і положення з питань протиріччя, взаємопереходу протилежностей, створено цілісну теорію розвитку – діалектику.

Але в умовах сьогодення наука висуває нове бачення світу і розуміння процесів його розвитку. Це пов'язано, в першу чергу, з формуванням концепції глобального еволюціонізму як системи уявлень про всезагальний процес розвитку природи в різних його проявах [9]. Для сучасних процесів розвитку найважливішими характеристиками є нелінійність, багатоваріантність (альтернативність), стохастичність, непередбачуваність, конструктивна роль хаосу (безладдя), випадковість у виникненні нового [9]. Розвиток системи з точки зору сучасної наукової картини світу характеризується двома рівнями еволюції: перший, якому притаманні усталеність, лінійність, передбачуваність та другий який характеризується неусталеністю та не лінійністю [11].

У визначенні категорії «розвиток» ключовим є поняття зміни. Так, за Е.М. Коротковим, розвиток – це сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силами зовнішнього середовища [13, с. 296], Е.А. Смирновим – незворотні, спрямовані, закономірні зміни матерії та свідомості [21, с. 174], І.А. Богатирьовим – сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, які об'єктивно перебігають в соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також ведуть до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах [3]. На думку В.О. Василенка, розвиток – це не разові перетворення з метою досягнення найкращого (а тому і споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною та охопленням криз [6].

Сухорукова Т.В. подає наступне визначення: «Розвиток підприємства – якісна і спрямована зміна структури і характеру бізнес-процесів підприємства, при якому досягається його більш ефективне функціонування» [22].

Відповідно до [18] розвиток –це незворотний, спрямований, закономірний і унікальний процес змін відкритої системи у просторі і часі.

У [1] наводиться наступне визначення. Розвиток – це не умова або стан, зумовлений рівнем наявності ресурсів, а процес, у якому збільшуються можливості і бажання виробничо-економічної системи задовольняти свої бажання, бажання інших систем та індивідів, пов'язані з нею.

Процес переходу економіко-виробничої системи в новий, більш якісний стан шляхом накопичення кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, у результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівним впливам зовнішнього середовища та ефективність функціонування, таке визначення подає Забродський В.А. [10].

Куклінова Т.В. зауважує, що розвиток – це процес, що розгортається в часі, з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або появою якісно нових елементів, властивостей чи характеристик, які визначають побудову й функціонування системи [14].

Інше визначення подається у [8]. Розвиток підприємства означає якісну зміну і відновлення господарської системи, підвищення ефективності її функціонування на основі вдосконалення техніки, технології й організації праці у всіх структурних підрозділах, а також поліпшення якості продукції, що випускається.

Отже, в результаті аналізу змісту трактувань поняття «розвиток» встановлено три основні групи поглядів на категорію розвиток:

1) розвиток пов'язується з прогресом або ускладненням структури і складу системи

2) розвиток розглядається лише як якісні зміни у складі і структурі системи

3) розвиток характеризується як процес адаптації до динамічного середовища.

У теорії «спрямованого розвитку» розвиток підприємств трактується як сукупність переходів від одного стану внутрішньої та зовнішньої рівноваги до іншого аналогічного стану, сформованого поточними обставинами і факторами. Отже, розвиток підприємств може бути зумовлений наступними факторами [4]:

- змінами зовнішнього середовища (економіка, політика, етика, культура й ін.);
- змінами внутрішнього середовища (переміщення працівників, перехід на нові технології й ін.);
- потребами й інтересами людини і суспільства (потреба в додатковому продукті суспільства, потреба в самовираженні і самопрояві людини);
- старінням і зносом матеріальних елементів (устаткування, технології);
- змінами екології (забруднення чи очищення середовища);
- технічним прогресом;
- глобальним станом світового господарства.

Беручи до уваги твердження Фатхутдінова Р.А. про те, що у глобальній економіці система - не сукупність взаємозалежних елементів, а єдність зовнішнього оточення системи (первинно, погляд

усередину) і її внутрішньої структури (вторинно, погляд зсередини), траєкторія розвитку окремого підприємства в цілому залежить від його здатності пристосовуватися до змін середовища господарювання та вирішувати внутрішні протиріччя. Забезпечення стійкого ефективного розвитку підприємства знаходить своє відображення у досягненні ним системи цілей (соціальних, економічних, технічних та екологічних) на основі послідовного здійснення принципу відповідальності перед суспільством [19].

Суперечливим залишається використання понять «стійкий» та «розвиток».

Різними авторами не раз відзначали неточність перекладу (англ. sustainable development, фр. dveloppement durable, нім. nachhaltige Entwicklung). Дійсно, визначення терміну «сталий розвиток» означає просто стійкий, постійний ріст. У той же час у європейських мовах переклад дається так: в англійській мові, sustainable – підтримуваний, development — розвиток, розробка, створення, освоєння, формування, вдосконалення, зростання, розширення, розгортання, удосконалення, проектування, еволюція, поліпшення. В німецькій мові: nachhaltige — стійкий; entwicklung — розвиток, розробка, створення, конструкція, розгортання, зміна, конструювання, модернізація. При перекладі з французької: durable – міцний, довготривалий, тривалий, тривалого користування, довговічний, надійний; development – розвиток.

Але в даному контексті цей переклад повинен мати більш вузький зміст. Це — розвиток «триваючий» («самодостатній»), тобто такий, який не суперечить подальшому існуванню людства і розвитку його в сучасному напрямі. На думку Л. Г. Мельника є деяка суперечливість, алогічність варіанту перекладу терміну «sustainable development». «Стійкість» припускає рівновагу, а «розвиток» можливе тільки за умови постійного виходу системи з рівноважного стану [15].

Підприємство, як і будь-яка соціотехнічна системи, має постійно оновлюватись і перебудовуватись, не втрачаючи при цьому стійкості. З огляду на це, заслуговує на увагу розгляд концепції стійкості економічних систем. Василенко В.О. зазначає, що «стійкість слід розглядати як здатність системи зберігати свій працездатний стан після досягнення запланованих результатів при різних збурювальних впливах. Стійкість має забезпечуватись у будь-яких умовах і ситуаціях, які виникають в системі і в навколишньому середовищі» [5, с. 412].

На думку Тищенка О.М., термін «стійкість» широко використовується в різних галузях науки та характеризується як здатність вистояти, протистояти і адаптуватися до дії екзогенних та ендогенних факторів. Як процес стійкість є результатом взаємозв'язку і взаємодії операцій системи, мета яких – генерація факторів рівноваги та створення фундаменту для подальшого розвитку [23, с. 407]. Під стійкістю підприємства розуміють специфічний результат взаємодії внутрішнього й зовнішнього середовища, що пов'язано із природною здатністю системи зберігати сталість співвідношення певних критичних параметрів.

Сухорукова Т.В. вважає, що стійкість підприємства – це його здатність забезпечити динамічну сталість елементів внутрішнього середовища підприємства за рахунок структурної та функціональної перебудови його елементів, а також зміни характеру і способів взаємодії із зовнішнім середовищем [22].

Таким чином, розглянувши характеристики дефініцій «стійкість» і «розвиток», зазначимо, що під стійким розвитком підприємства розуміється процес змін, в якому експлуатація ресурсів, напрямок інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку та інституційні зміни узгоджені один з одним і зміцнюють нинішній і майбутній потенціал підприємства.

Для досягнення стійкого розвитку, керівництву підприємства необхідно дотримуватись виконання декількох умов [20]:

- повинна бути відома довгострокова стратегія розвитку підприємства, якої необхідно дотримуватись. Ця стратегія є „вихідним пунктом" для визначення довгострокових цілей і пріоритетів, її відсутність унеможливлює забезпечення стійкого розвитку, тому що немає еталону розвитку підприємства;
- керівництво підприємства повинно мати інструменти оцінки реальності виконання поточних цілей. Такими інструментами є впровадження системи планування різних аспектів діяльності підприємства (фінансування, забезпечення сировиною, забезпечення збуту, технологій і т. ін.) з обов'язковим об'єднанням усіх цих інструментів у єдине ціле;
- керівництво повинно мати інструменти для оцінки схильності підприємства до небажаних змін різноманітних зовнішніх факторів у випадку прийняття того чи іншого рішення. Кожне прийняте рішення змінює чутливість показників діяльності підприємства (обсяг прибутку, обсяги виробництва, розмір затрат і т. ін.) до змін факторів.

Результативність розвитку залежить від трансформаційних механізмів, які поділяються М.М. Моісеєвим на два класи:

– адаптаційний, що дозволяє системі зберегти не тільки принципово важливі властивості, але й цілісність (підприємства, регіону, держави);

– біфуркаційний, який дозволяє набути нову якість, але супроводжується втратою цілісності (реорганізація фірм, зміна кордонів, адміністративного розподілу, політичного устрою) [15, с. 124-125].

Стійкість полягає в можливості системи протистояти рушійним силам біфуркаційних процесів зростання та деструктивному впливу зовнішнього середовища, а збалансованість проявляється в оптимальному поєднанні всіх факторів виробництва та цілей. Реалізація такої моделі розвитку потребує підвищення ролі регулювання та системного підходу до здійснення управлінських заходів [15, с. 124-125].

Василенко В.О. [5, с. 28] та Фатхутдінов Р.А. [23, с. 135] вирізняють дві форми розвитку:

– еволюційну, пов'язану з поступовими кількісними й якісними змінами;

– революційну, яка характеризується стрибкоподібним неусвідомленим переходом від одного стану матерії до іншого.

За твердженням Гобинд Нанкані: «Стійкий розвиток ґрунтується на декількох ключових умовах, які повинні бути виконані з часом: накопичення фізичного і людського капіталу, ефективний розподіл ресурсів, нові технології та взаємна участь у використанні зростання. Яке з цих умов є найбільш важливим у будь-який конкретний період часу, а, отже, які заходи повинні бути вжиті ... і в якій послідовності, залежить значною мірою від вихідних умов ... Внаслідок цього нам слід відмовитися від жорстких формул і пошуків ефемерної «кращої практики» і покладатися на поглиблений економічний аналіз для того, щоб ідентифікувати фактори, що обмежують зростання» [17].

Проведені дослідження дозволяють нам сформулювати ряд принципів сталого розвитку підприємств:

– цілеспрямованість, що виражається в орієнтації на стратегічні та тактичні цілі розвитку підприємства, що має на меті забезпечення кінцевих цілей діяльності підприємства, а також будь-які рішення, які торкаються захисту безпеки підприємства, не повинні вступати у протиріччя із стратегічними цілями в цілому;

– інтегрованість із загальною системою менеджменту підприємства зазначає, що будь-які управлінські рішення, що торкаються розвитку підприємства, прямо або опосередковано впливають на результати діяльності суб'єкта господарювання;

– системність передбачає діяльність, яка повинна носити системний, постійний та упорядкований характер, що охоплює всі складові системи;

– комплексність виражається у розгляді явищ у їхньому зв'язку і залежності, використання різних форм та методів управління при розробці і реалізації заходів, що дозволить досягнути синергетичного ефекту розвитку;

– забезпеченість, яка полягає в тому, що всі заходи, що передбачені проектом, повинні бути укомплектовані різними видами ресурсів, що необхідні для його реалізації;

– ефективність забезпечує співставність стійкого розвитку підприємства і пов'язаних із реалізацією фінансових ресурсів;

– динамізм, суть якого полягає у наступному: динамічність середовища впливу на підприємство вимагає високого динамізму реагування на його зміну із боку управління, підготовка кожного управлінського рішення повинна враховувати альтернативність підходів та пріоритетність інтересів підприємства;

– -адаптивність: підприємство, як відкрита система, має бути адаптивним, тобто пристосовуватися до зміни в зовнішньому середовищі для того, щоб продовжити сталий розвиток на довгострокову перспективу. Зовнішнє оточення є джерелом проблемних ситуацій у діяльності підприємства, які слід своєчасно виявляти і приймати адекватні рішення.

– цілісність, яка досягається на основі єдності наступних функцій: здатності поновлення (відтворення), доповнення відсутніх елементів і перетворення себе в якісно нову систему, збереження фінансової рівноваги. Принцип цілісності є чинником, що визначає результативність діяльності підприємства і його фінансову стійкість. Йдеться про збалансованість і пропорційності елементів його діяльності: операційній, інвестиційній та фінансовій. забезпечення внутрішньої стійкості сприятливо відбивається на зовнішній, забезпечуючи підприємству високу конкурентоспроможність і відповідний імідж у сфері бізнесу.

Отже, для досягнення стійкого розвитку промислових підприємств як цілісної системи необхідно здійснювати на основі конкретизації факторів середовища функціонування підприємства, виділення видів сталого розвитку, а також проведення комплексної оцінки рівня сталого розвитку. Дослідження механізму забезпечення сталого розвитку підприємств є сьогодні проблемою сучасного управління бізнесом.

Література

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 328 с.

2. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н. В. Алексеенко // Економіка і організація управління. – 2009. – Випуск № 2 (6). – С. 50–60.

3. Богатирьов І. О. Ефективність розвитку підприємства / І. О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 8. — С. 79–84.

4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник. / В.О. Василенко. – [Вид. 2-е, виправл. і доп.]. – К. : ЦНЛ, 2005. – 504 с.

5. Василенко В.А Менеджмент устойчивого развития предприятий : монографія / Василенко В.А – К. : ЦУЛ, 2005. – 648 с.

6. Василенко В. А. Организационно–циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В. А. Василенко // Культура народов Причерноморья. — 2011. — № 232. — С. 100–107.

7. Вожжов А.П. Фінансові методи забезпечення економічного зростання / А. П. Вожжов, Р. О. Новикова // Фінанси України. — 2001. — № 3. — С. 74–83.

8. Воронков Д.К. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації : [монографія] / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Харків : АдвАтм , 2009. – 436 с.

9. Горлач М. І. Сучасні теорії всесвіту. Філософія [Електронний ресурс] : [підручник] / М. І. Горлач. — Режим доступе : http://ellib.org.ua/books/philosofy/fil4/index.html

10. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.

11. Капліна А.С. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку / А. С. Капліна // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2012. – № 24 (ІІ). – С. 57–63.

12. Коротков Э. М. Концепция менеджмента : учеб. пособие для студ. и слушателей по направлению «Менеджмент» / Э. М. Коротков. — М. : ДеКА, 1996. — 301 с.

13. Антикризисное управление / под ред Короткова Э.М. – М. : Инфра-М, 2003. – 432 с.

14. Куклінова Т.В. Розвиток малих та середніх підприємств: проблеми аналізу та ефективності / Т.В. Куклінова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки». – 2007. – № 4. Т.1. – С. 193–196.

15. Основи сталого розвитку : учеб. посібник / за заг. ред. Л. Г. Мельника. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. — 654 с.

16. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги. Том 1. У полоні Платонових чар / Карл Поппер ; [пер. з англ. О. Коваленко]. — К. : Основи, 1994. — 444 с.

17. Пряничников С. Б. Теоретические основы устойчивого экономического развития промышленных предприятий [Електронний ресурс] / С.Б. Пряничков. — Режим доступе : http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1179-2012-03-28-07-20-04

18. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми та моделі : монографія / О.В. Раєвнєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

19. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовский, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев. – М. : Аланс, 1994. – С. 58.

20. Родионова Л.Н. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения / Л.Н. Родионова, Л.Р. Абдуллина Л.Р. – М. : Нефтегазовое дело, 2007.

21. Смирнов Э. А. Основы теории организации : [учебное пособие для вузов] / Э. А. Смирнов. — М. : ЮНИТИ, 2000. — 375 с.

22. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия / Т. В. Сухорукова // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 48–52.

23. Тищенко О. М. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємств / О. М. Тищенко, Л. О. Норік // Вісник Харківського національного економічного університету. – 2009. – № 11. – С. 407–415.

24. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдинов Р.А. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.

25. Философский словарь / [под ред. И. Т. Фролова]. — М. : Политиздат, 1987. — 592 с.

26. Шершньова З.Е. Стратегічне управління : навчальний посібник / З. Е. Шершньова. — К. : КНЕУ, 1999. — 384 с.

27. Шумпетер Й. А. История экономического анализа / Й. А. Шумпетер. — М. : Экономическая школа, 1998. — 342 с.

28. Economic Growh the 1990s : Learning from a Decade of Reform. World Banc, 2005. p.xi-x URL: http//:www1.worldbanc.org/prem/lessons

References

1. Akoff P.L. Planirovanie budushhego korporacii / R.L. Akoff. - M.: Progress, 1985. – 328s.

2. Alekseenko N.V. Upravlenie ustojchivym razvitiem promyshlennyh predprijatij / N. V. Alekseenko // Ekonomika i organizacija upravlinnja. – 2009. - Vipusk № 2 (6). – S. 50- 60.

3. Bogatir'ov I. O. Efektivnist' rozvitku pidpriemstva / I. O. Bogatir'ov // Formuvannja rinkovih vidnosin v Ukraïni. — 2006. — №8. — S. 79 – 84.

4. Vasilenko V.O. Antikrizove upravlinnja pidpriemstvom: Navch. posibnik. Vid. 2-ge, vipravl. i dop. / V.O. Vasilenko. – K.: CNL, 2005. – 504 s.

5. Vasilenko V.A Menedzhment ustojchivogo razvitija predprijatij : monografija / Vasilenko V.A – K.: CUL, 2005. – 648 s.

6. Vasilenko V. A. Organizacionno–ciklicheskaja i strukturno-funkcional'naja modeli razvitija organizacii / V. A. Vasilenko // Kul'tura narodov Prichernomor'ja. — 2011. — №232. — S. 100 – 107.

7. Vozhzhov A.P. Finansovi metodi zabezpechennja ekonomichnogo zrostannja / A. P. Vozhzhov, R. O. Novikova // Finansi Ukraini. — 2001. — № 3. — S. 74-83.

8. Voronkov D.K. Rozvitok pidpriemstva: upravlinnja zminami ta innovacii. [monografija] / D.K. Voronkov, Ju.S. Pogorelov. - Harkiv: AdvAtm , 2009. - 436 s.

9. Gorlach M. I. Suchasni teorïï vsesvitu. Filosofija : [pidruchnik] [Elektronnij resurs] / M. I. Gorlach. — Rezhim dostupa : http://ellib.org.ua/books/philosofy/fil4/index.html

10. Zabrodskij V.A. Razvitie krupnomasshtabnyh jekonomiko-proizvodstvennyh sistem / V.A. Zabrodskij, N.A. Kizim. - X. : Biznes Inform, 2000. - 72 s.

11. Kaplina A.S. Ponjattja «rozvitok» u kategorial'nomu aparati teorії rozvitku / A. S. Kaplina // Ekonomika Menedzhment Pidpriєmnictvo. – 2012. - № 24 (II). - S. 57-63.

12. Korotkov Je. M. Koncepcija menedzhmenta / Je. M. Korotkov. Ucheb. posobie dlja studentov i slushatelej po napravleniju menedzhment. — M.: DeKA, 1996. — 301 s.

13. Korotkov Je.M. Koncepcija menedzhmenta : ucheb. posobie dlja stud. i slushatelej po napravleniju «Menedzhment» / Je.M. Korotkov. - M. : Izdatel'sko-konsaltingovaja kompanija «DEKA», 1997. – 304s.

14. Kuklinova T.V. Rozvitok malih ta serednih pidpriemstv: problemi analizu ta efektivnosti / T.V. Kuklinova // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. Serija: «Ekonomichni nauki». - 2007. - № 4, T.1. – S. 193-196.

15. Osnovi stalogo rozvitku: Ucheb. posibnik / Za zag. red. d.e.n., prof. L. G. Mel'nika. — Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2005. — 654s.

16. Popper K. Vidkrite suspil'stvo ta jogo vorogi. Tom 1. U poloni Platonovih char / Karl Popper; per. z angl. O. Kovalenko. — K.: Osnovi,1994. — 444 s.

17. Raєvnєva O.V. Upravlinnja rozvitkom pidpriєmstva: metodologija, mehanizmi ta modeli: monografija / O.V. Raєvnєva. - H.: VD «INZhEK». - 2006. – 496s.

18. Riski v sovremennom biznese/ P.G. Grabovskij, S.N. Petrova, S.I. Poltavcev. – M.: Alans, 1994. – S.58.

19. Rodionova L.N. Ustojchivoe razvitie promyshlennyh predprijatij: terminy i opredelenija / L.N. Rodionova, L.R. Abdullina L.R. – M.: Neftegazovoe delo, 2007.

20. Smirnov Je. A. Osnovy teorii organizacii : [uchebnoe posobie dlja vuzov] / Je. A. Smirnov. — M.: JuNITI, 2000. — 375 s.

21. Suhorukova T.V. Jekonomicheskaja ustojchivost' predprijatija / T. V. Suhorukova // Jekonomika Ukrainy. — 2001. — № 5. — S. 48-52.

22. Tishhenko O. M. Modeljuvannja ocinki ta prognozuvannja finansovoї stijkosti pidpriemstv / O. M. Tishhenko, L. O. Norik // Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universitetu. – 2009. – № 11. – S. 407–415.

23. Fathutdinov R.A. Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii / Fathutdinov R.A. – M.: Izd-vo Jeksmo, 2004. – 544 s.

24. Filosofskij slovar' / [pod red. I. T. Frolova]. — M.: Politizdat, 1987. — 592 s.

25. Shershn'ova Z.E. Strategichne upravlinnja: Navchal'nij posibnik / Z. E. Shershn'ova. —K.: KNEU, 1999. — 384 s.

26. Shumpeter J. A. Istorija jekonomicheskogo analiza / J. A. Shumpeter. — M.: Jekonomicheskaja shkola, 1998. — 342 s.

27. Economic Growh the 1990s :Learning from a Decade of Reform. World Banc, 2005. p.xi-x URL : http//:www1.worldbanc.org/prem/lessons

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 336.76

С. В. БЕЗВУХ
Хмельницький національний університет

ФОНДОВИЙ БІРЖОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ І ЗАХОДИ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті проведено аналіз фондового біржового ринку України. Охарактеризовано тенденції розвитку фондових бірж в Україні у взаємозв'язку зі світовими тенденціями. Визначено проблеми біржової діяльності на фондовому ринку України та запропоновано першочергові заходи з їх вирішення.

Ключові слова: біржа, фондова біржа, фондовий ринок, фондовий біржовий ринок, ринок цінних паперів.

S. V. BEZVUH
Khmelnytsky National University

FUND EXCHANGE MARKET OF UKRAINE: CONDITION, TENDENCIES, PROBLEMS AND MEASURES IN RELATION TO THEIR DECISION

The aim of the research - analysis of the fund exchange market of Ukraine. To describe the progress of exchange stocks trends in Ukraine in intercommunication with world tendencies. Identify problems of exchange activity at the fund market of Ukraine and propose priority measures on their decision. During 2009-2013 years on the fund exchange market of Ukraine there were tendencies to the increase in the volumes of trading with securities. But along with the positive indexes of exchange stocks in Ukraine, trading activity on them could be better. The main reason for passive trading on the Ukrainian stock exchanges and their significant removal from global tendencies is to stay on the stage of formation and development. Thus, the decision of problems of exchange stocks in Ukraine will allow them to integrate into the international market space, decide a question about involvement of additional resources and stimulates national development of country.

Keywords: exchange, stock exchange, fund market, fund exchange market, securities market.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є важливим елементом економіки розвинутих країн світу. В Україні поряд із позитивними тенденціями його розвитку, він все ще перебуває на стадії становлення. Існує ряд проблем, які вимагають вирішення для формування високоліквідного та достатньо капіталізованого фондового біржового ринку. Зважаючи на значну роль біржової діяльності в сучасній фінансово-економічній системі, розв'язання існуючих проблем у цій сфері є важливим науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми становлення, функціонування та розвитку біржового фондового ринку досліджують відомі вітчизняні та зарубіжні дослідники, зокрема С. Еш, Е. Бредлі, Б. Бітюк, В. Гниляк, Т. Берднікова, К. Калинець, А. Грищенко, І. Пилипенко, М. Козоріз, О. Мозговий та інші. Аналізом проблем біржової діяльності в Україні та шляхами їх вирішення займалися такі вчені, як В. Бралатан, Л. Грищенко, В. Діденко, О. Жилякова, А. Приступко, О. Савицька та багато інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз біржової діяльності на ринку цінних паперів в Україні та визначення основних її проблем з розробкою заходів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Діяльність фондових бірж відіграє важливу роль в економіці розвинутих країн, таких як США, Японії, країн Західної Європи та ін. Активність біржової діяльності, в тому числі на фондових біржах, свідчить про стан та тенденції розвитку економічних процесів в окремій країні, регіоні та світі. Такі взаємозв'язки чітко були помітні при фінансовій кризі 2008-2009 років, коли спостерігались циклічні процеси спаду як в біржовій торгівлі, так і в економіці. На фондових біржах це відобразилось шляхом стрімкого падіння біржових індексів, що свідчить про скорочення торгівлі, зменшення вартості цінних паперів (акцій, облігацій та ін.) і похідних цінних паперів (ф'ючерсів, форвардів, опціонів та ін.), невпевненість торговців у фінансовій стійкості емітентів.

В після кризовий період почалось поступове відновлення економік країн, які постраждали від фінансової кризи 2008-2009 років, що також відобразилось на активізації торгівлі на біржах, в тому числі фондових. Підтвердженням збільшення обсягів торгівлі на біржах стало зростання більшості показників, головними з яких є індекси. Вітчизняний біржовий ринок розвивається паралельно зі світовими ринками.

Основна частка в біржовій торгівлі припадає на фондові біржі. В Україні фондовий біржовий ринок на кінець 2013 року представлений 10 біржами: «Київська міжнародна фондова біржа» (КМФБ); «Придніпровська фондова біржа» (ПФБ); «Українська міжбанківська валютна біржа» (УМВБ); «Українська міжнародна фондова біржа» (УМФБ); «Українська фондова біржа» (УФБ); «Східно-Європейська фондова біржа» (СЄФБ); «Українська біржа» (УБ); «Фондова біржа «ІННЕКС»; «Фондова біржа «ПФТС»; «Фондова біржа «Перспектива».

Слід розрізняти такі терміни як «фондовий ринок» та «фондова біржа». Фондовий ринок – це ринок цінних паперів. На ньому відбувається первинна та вторинна торгівля цінними паперами та їх похідними інструментами. Він поділяється на біржовий та позабіржовий ринки. Тобто термін «фондовий ринок» включає термін «фондова біржа».

Розвиток вітчизняного фондового ринку у 2009–2013 роках супроводжувався зростанням обсягів торгівлі. З 2009 року по 2012 рік обсяги укладених угод збільшились більше ніж в 2 рази (з 1 067,3 млрд грн. у 2009 році до 2 530,9 млрд грн у 2012 році). Винятком є 2013 рік, коли ринок за обсягом торгів (1 677,0 млрд грн.) скоротився до показника 2010 року (1 537,8млрд грн.). Таке скорочення було спричинене зменшенням операцій з цінними паперами на позабіржовому ринку до 1 213,54 млрд грн внаслідок запровадження з 1 січня 2013 року особливого податку на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами (рис. 1) [1].

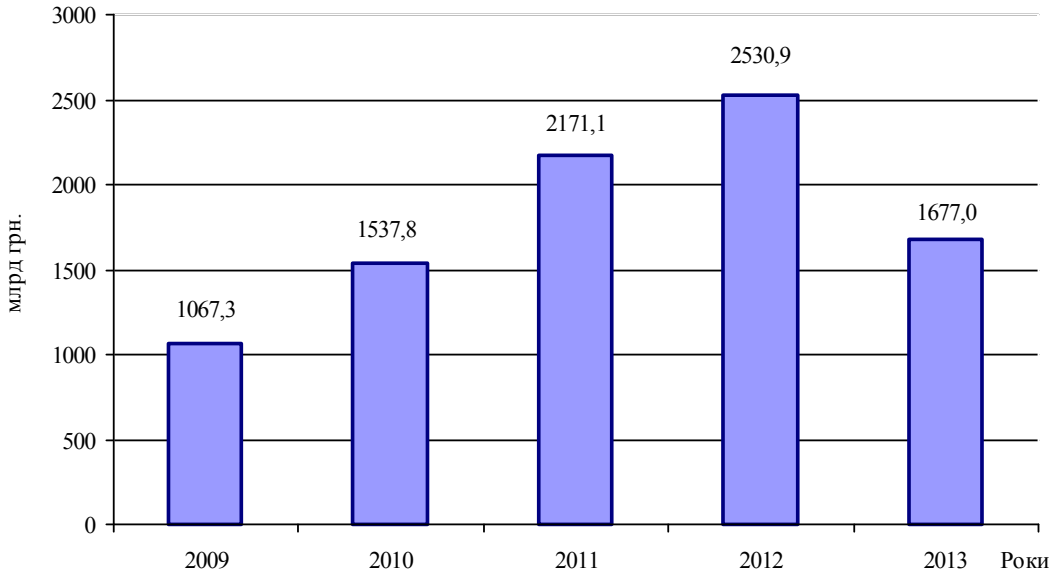


Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів України у 2009–2013 роках

Впродовж 2009–2013 років зростаючі тенденції обсягів торгівлі з цінними паперами спостерігались і на біржовому ринку. Запровадження нового податку з початку 2013 року не вплинуло на динаміку фондового біржового ринку. Навпаки обсяг операцій відносно 2012 року зріс в 1,76 разів. Загалом за 2009–2013 роки обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами зріс з 36,0 млрд грн у 2009 році до 463,4 млрд грн у 2013 році, тобто в 12,9 разу (рис. 2) [1].

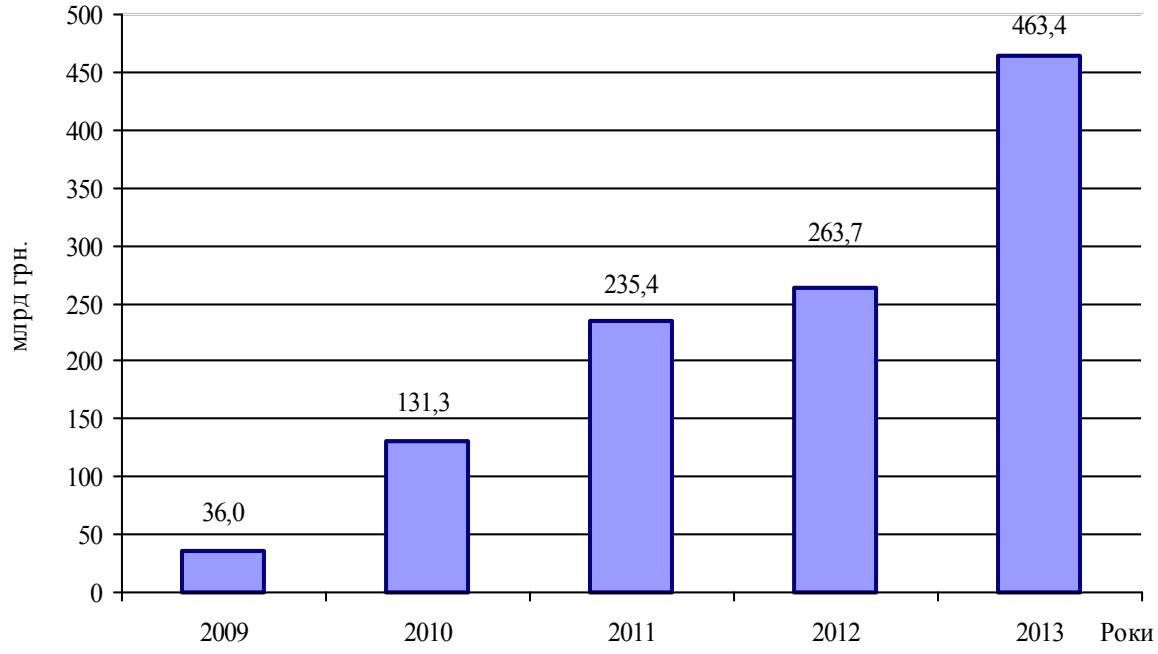


Рис. 2. Обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами в Україні на організаторах торгівлі у 2009–2013 роках

Частка укладених контрактів з цінними паперами на біржах в загальній кількості в Україні залишається незначним в порівнянні із розвинутими країнами. Проте, слід відмітити її стрімке зростання в 2013 році з 13 % до 28 %, тобто на кінець 2013 року третина від загального обсягу торгівлі з цінними паперами припадала на біржовий ринок (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Динаміка обсягу торгівлі на фондовому ринку України у 2009–2013 роках

	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг торгівлі на фондовому ринку, млрд грн.	1 067,3	1 537,8	2 171,1	2 530,9	1 677,0
Темп зростання обсягу торгівлі на фондовому ринку, %	-	в 1,4 разу	в 1,4 разу	в 1,2 разу	в 8,5 разу
Обсяг торгівлі на фондовому біржовому ринку, млрд грн.	36,0	131,3	235,4	263,7	463,4
Темп зростання обсягу торгівлі на фондовому біржовому ринку, %	-	в 3,6 разу	в 1,8 разу	в 1,1 разу	в 1,8 разу
Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів, %	3,4	8,5	10,8	10,4	27,6

Основна частина біржової торгівлі відбувається на вторинному ринку. На нього у 2009–2013роках припадає не менше 85,0 % усіх виконаних угод. А у 2013 році частка вторинного ринку досягла 97,0 % (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Розподіл виконаних біржових контрактів з цінними паперами за видами ринків в Україні у 2009–2013 рр.

	2009	2010	2011	2012	2013
Первинний ринок, млрд грн.	5,2	5,3	15,6	24,4	14,6
Частка в структурі, %	14,4	4,0	6,6	9,2	3,1
Вторинний ринок, млрд грн.	30,8	126,0	219,8	239,3	448,8
Частка в структурі, %	85,6	96,0	93,4	90,8	96,9
Всього, млрд грн.	36,0	131,3	235,4	263,7	463,4

Найбільш активними біржами в Україні є «Перспектива» та «ПФТС». На них у 2009–2011 роках припадало біля 70,0 % всіх виконаних біржових контрактів, а у 2012-2013 роках – 90,0 %. У 2010-2011 роках 20,0–25,0 % ринку займала «Українська біржа». Проте, до 2013 року частка її обсягів виконаних контрактів скоротилась до 2,35 % (табл. 3) [1].

Таблиця 3

Структура обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами за організаторами торгів в Україні у 2009-2013 роках, %

	2009	2010	2011	2012	2013
Перспектива	31,69	27,92	33,58	55,21	67,23
ПФТС	38,75	46,46	37,74	33,93	23,78
ПФБ	2,70	0,17	0,10	0,25	2,82
КМФБ	4,37	2,03	0,88	0,81	2,54
УБ	9,13	20,95	26,96	9,11	2,35
УФБ	0,16	0,12	0,18	0,16	0,72
УМФБ	4,98	1,37	0,46	0,37	0,26
СЄФБ	0,38	0,04	0,09	0,14	0,23
ІННЕКС	0,57	0,06	0,01	0,00	0,05
УМВБ	5,08	0,97	0,00	0,02	0,00
ПТІС	2,19	-	-	-	-
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Найбільша частка фондового біржового ринку за виконаними угодами припала на «Перспективу» та «ПФТС» у 2013 році. Вона досягла 91,0 % (рис. 3) [1].

Інша ситуація спостерігається в структурі фондового біржового ринку в розрізі організаторів торгів за кількістю в обігу цінних паперів. На кінець 2013 року найбільша кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, була розміщена на «ПФТС» (43,65 %), «Перспективі» (17,97 %) та «Українській біржі» (15,84 %) (рис. 4) [1].

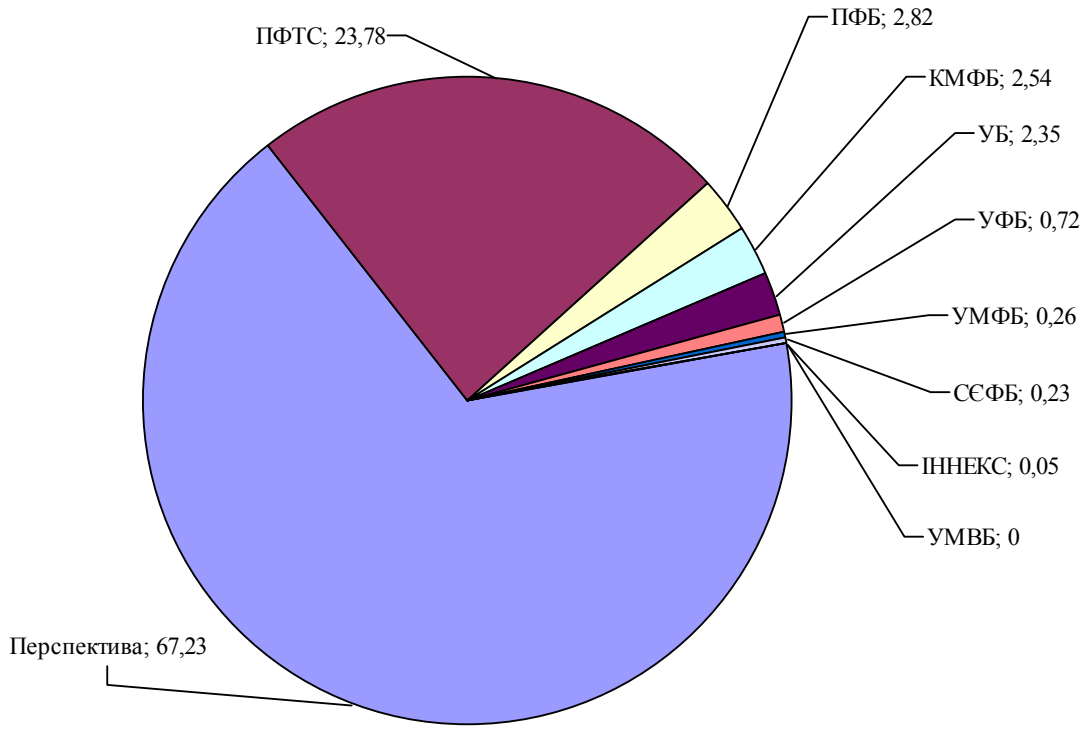


Рис. 3. Структура обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами за організаторами торгів в Україні у 2013 році, %

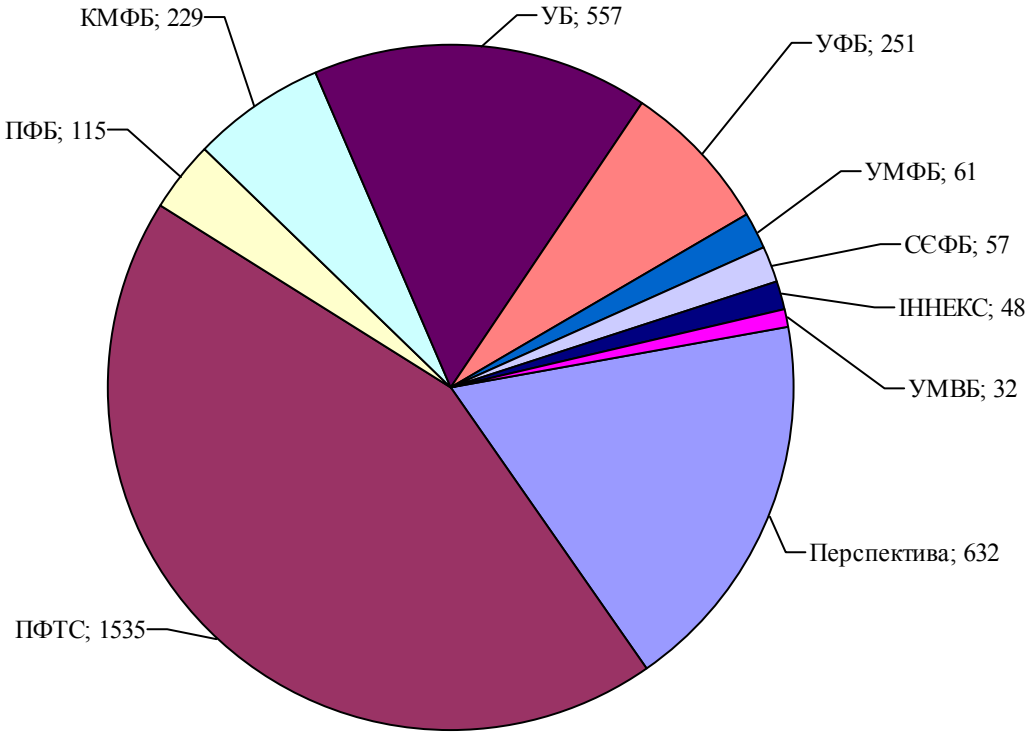


Рис. 4. Розподіл кількості випусків цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі станом на 31.12.2013 року, шт.

На згадані три фондові біржі припадає 77,46 % кількості випусків цінних паперів всього ринку України.

Як ми вже зазначали вище, доля біржового фондового ринку досягає 27,6 % всього ринку цінних паперів в Україні у 2013 році. Найбільше операцій з цінними паперами в Україні в 2013 році проводилось з облігаціями (49,13 %) та цінними паперами ІСІ (29,61 %). На операції з акціями припадає біля 10,0 % ринку. На біржовому фондовому ринку тенденції різняться: значно домінують операції з облігаціями (85,08 %) при незначному обсягу з цінними паперами ІСІ (1,34 %) (табл. 4) [1].

Таблиця 4

Структура обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами на біржовому та позабіржовому ринках в розрізі фінансових інструментів у 2013 році

	Позабіржовий ринок		Біржовий ринок		Разом	
	Сума, млрд грн.	Питома вага, %	Сума, млрд грн.	Питома вага, %	Сума, млрд грн.	Питома вага, %
Акції	126,19	10,40	44,92	9,69	171,10	10,20
Облігації (підприємств, місцеві, державні)	429,66	35,41	394,28	85,08	823,94	49,13
Похідні (деривативи) цінні папери	0,00	0,00	18,01	3,89	18,01	1,07
Цінні папери інститутів спільного інвестування (ІСІ)	490,28	40,40	6,22	1,34	496,50	29,61
Векселі	3,39	0,28	-	-	3,39	0,20
Ощадні (депозитні) сертифікати	150,77	12,42	-	-	150,77	8,99
Заставні цінні папери	0,88	0,07	-	-	0,88	0,05
Іпотечні цінні папери	0,35	0,03	-	-	0,35	0,02
Казначейські зобов'язання	12,03	0,99	-	-	12,03	0,72
Загальний обсяг	1 213,60	100,00	463,43	100,00	1 676,97	100,00

Тенденції розвитку фондового біржового ринку в Україні частково пов'язані із світовими. Можна виокремити декілька із них [2]:

- Формування глобального ринку цінних паперів, що проявляється через горизонтальне об'єднання бірж та торговельних систем різних країн, створення стратегічних біржових альянсів як складової глобального ринкового господарства. Основною причиною такого явища є загострення конкуренції, поява нових механізмів фондової торгівлі, потреба зниження трансакційних витрат та підвищення ліквідності. Дана тенденція майже не проявляється у середовищі українських фондових бірж.

- Універсалізація діяльності. Проявом універсалізації послуг фондових бірж є: торгівля різними фінансовими інструментами, надання клірингових послуг, проведення депозитарного та розрахункового обслуговування, надання широкого спектра інформаційних послуг. Таким чином, біржі перетворюються в універсальні інститути фінансового ринку. Сучасну біржову торгівлю в Україні процеси як консолідації, так і універсалізації, не зачепили, що спричиняє низьку ліквідність біржових ринків та відсутність необхідних для їх розвитку ресурсів.

- Застосування новітніх технологій і механізмів електронної торгівлі. Для українського біржового ринку цінних паперів довгий час був характерний низький рівень застосування новітніх технологій і механізмів електронної торгівлі. Лише наприкінці 2009 р. процес технологізації біржової торгівлі на ринку цінних паперів активізувався. «Українська біржа» першою запустила ринок заявок, Інтернет-трейдинг, он-лайн розрахунок індексу, механізм торгівлі цінними паперами через центрального контрагента шляхом створення ТОВ «Український центральний контрагент».

- Орієнтація фондових бірж на комерційний характер діяльності. Комерціалізація означає перетворення бірж з організацій, що належать членам біржі – брокерам і банкам та існують на принципах некомерційних організацій, у звичайні акціонерні товариства, акції яких обертаються на вільному ринку. Вищезазначена тенденція на вітчизняному біржовому фондовому ринку поки ще не проявляється. Згідно зі статтею 21 Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» фондова біржа утворюється та діє в організаційно-правовій формі товариства або дочірнього підприємства об'єднання торговців цінними паперами. Прибуток фондової біржі спрямовується на її розвиток та не підлягає розподілу між її засновниками (учасниками).

- Концентрація депозитарних, клірингових та розрахункових систем. Процес концентрації відбувається шляхом укрупнення. У світовій практиці сьогодні найбільшої популярності набувають міжнародні депозитарно-клірингові системи. Для максимального задоволення потреб своїх клієнтів фондові біржі через національні депозитарії стають учасниками міжнародних депозитарно-клірингових систем. Головне призначення цих систем – спростити процес розрахунків на фондовому ринку, зробити його більш дієвим та дешевим.

- Посилення тенденції взаємозв'язку та взаємозалежності розвитку економіки країн світу й фондового ринку. Позитивні чи негативні зміни на великих фондових ринках відгукувались і в Україні.

Головною причиною відсутності активної торгівлі на українських біржах та значну їх відстороненість від загальносвітових тенденцій є перебування на стадії становлення та розвитку.

Проблеми українського біржового фондового ринку досліджувались різними науковцями. Основні з них та першочергові заходи по їх вирішенню подані в табл. 5 [3].

Таблиця 5

Основні проблеми біржової діяльності на фондовому ринку в Україні та першочергові заходи по їх вирішенню

№з/п	Проблеми	Заходи вирішення
1.	Незначна частка організаційного ринку. Основна маса операцій здійснюється на позабіржовому ринку. Як наслідок, незначні обсяги біржової діяльності, низька ліквідність та прибутковість біржової діяльності як такої	Забезпечити як нормативні, так і організаційні умови для оформлення угод з купівлі/продажу біржових за суттю активів на організованому ринку. Проведення первинних публічних розміщень акцій державних підприємств на фондових біржах України
2.	Низький рівень ліквідності. Незначний обсяг операцій на біржовому ринку обумовлює низьку ліквідність організованого ринку, що, у свою чергу, стримує його розвиток, внаслідок неможливості нормальної роботи інвесторів з управління інвестиційними портфелями	Створити умови та можливості для первинних публічних розміщень акцій українських підприємств не на закордонних площадках, а на біржах України. Скорочення чисельності бірж. Розвиток нових технологій біржової торгівлі. Активне впровадження інформаційних технологій на базі Інтернету в біржову діяльність в Україні. Розвиток інтернет-трейдингу
3.	Недостатня капіталізація ринку. Підприємства не розглядають фондовий ринок як доступне джерело дешевих фінансових ресурсів. Ціни на акції підприємств не є індикатором їх успішності та перспектив розвитку	
4.	Непрозорість ринку. Інформація щодо біржової діяльності України є дуже обмеженою: з позиції актуальності, повноти, доступності. Є питання й щодо достовірності цієї інформації. Крім того, на ринку присутні дуже незначні обсяги біржової аналітики та іншого інформаційного фону	Створення умов, в тому числі і шляхом нормативного регулювання, для забезпечення прозорості біржової діяльності в Україні та її учасників. Налагодження системи контролю за прозорістю біржової діяльності. Створення і забезпечення фактичного функціонування єдиної державної системи розкриття фінансової інформації емітентами та іншими учасниками біржової діяльності
5.	Відсутність біржової культури. Фондовий ринок не розглядається домогосподарствами як інструмент розміщення заощаджень, у тому числі і через низький рівень інформованості населення щодо біржової діяльності	Проведення заходів щодо підвищення фінансової грамотності населення. Популяризація фондового ринку через засоби соціальної реклами
6.	Дефіцит фінансових ресурсів. Відсутність внутрішніх джерел фінансування, помножена на вкрай несприятливий інвестиційний клімат та міжнародний імідж, що відлякують іноземних інвесторів, сприяє дефіциту фінансових ресурсів на фондовому ринку України	Слід активніше долучати до біржової діяльності капітали домогосподарств та створити адекватні умови і відповідний інвестиційний клімат для забезпечення діяльності іноземних інвесторів

Висновки. Вирішення проблем фондових бірж в Україні є важливою складовою розвитку вітчизняної економіки, оскільки біржова діяльність є вагомим елементом фінансово-економічної системи будь-якої країни. Розробка єдиної програми розвитку фондового ринку держави спільно із фінансовими посередниками дозволить підвищити рівень ліквідності, знизити волатильність та значний рівень спекуляцій, розширити асортимент біржових інструментів, зменшити залежність від зовнішніх інвесторів. Налагодження діяльності фондових бірж в Україні дозволить їм інтегруватися в міжнародний ринковий простір, вирішувати питання щодо залучення додаткових ресурсів і стимулює загальнонаціональний розвиток країни.

Література

1. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2013 рік. Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf.

2. Шевченко О. М. Аналіз тенденцій розвитку фондових бірж у світі та Україні / О. М. Шевченко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 73–76.

3. Пластун О. Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення / О. Л. Пластун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 134–139.

References

1. Richnyi zvit Natsionalnoi komisii z tsinnukh paperiv ta fondovogo rynku za 2013 rik. Rukh rynku tsinnykh paperiv Ukrainy do svitovykh standartiv zadlia ekonomichnogo zrostannia derzhavy. (September 5, 2014) http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf.

2. Shevchenko O. M. Analiz tendentsii rozvytku fondovykh birzh u sviti ta Ukraini, Ekonomika i region, 2011, No. 4, pp. 73-76.

3. Plastun O. L. Problemy birzhovoi diialnosti v Ukraini ta varianty yikh vyrishennia, Problemy i perspectyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy, 2013, No. 37, pp. 134-139.

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 336.7

Н. В. ГРЕБЕНЮК
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: УКОМПЛЕКТУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ УСТАНОВ АТ «ОЩАДБАНК»

Стаття присвячена вивченню технології управління персоналом банку в сучасних українських реаліях. Розглянуто особливості банківського менеджменту укомплектування персоналом в банку, за умов постійного прагнення розширення бізнесу, займаючи лідируючі позиції. Структуровано технологію управління в АТ «Ощадбанк» в розрізі укомплектування персоналом установ АТ «Ощадбанк».

Ключові слова: технологія управління банком, персонал банку, посадові інструкції, співбесіда, компетенції, інтерв'юер.

N. V. GREBENIUK
Bukovyna State University of Finance and Economics

TECHNOLOGY OF BANK MANAGEMENT: STAFFING INSTITUTIONS OF THE JOINT-STOCK COMPANY "OSCHADBANK"

Human factor plays an important role in the creation of a bank product. Thus it generates a necessity for bank workers to be highly skilled and competent. This article studies a technology of bank staff management in the modern realities of Ukraine. We examined peculiarities of bank management of the Joint-Stock Company "Oschadbank" institutions' staffing which operates under the conditions of constant business expansion aspirations, while being a leader in the banking industry. The technology of the JSC "Oschabank" management was structured considering the JSC "Oschabank" institutions' staffing. Taking into consideration the fact that banking is connected with dynamism and complexity of bank processes, intellectuality and high level of inside-bank specialization, there are a lot of different factors which can modify conditions and methods of bank staffing.

Keywords: technology of bank management, bank staff, official instructions and regulations, interview, competences, interviewer.

Постановка проблеми. Технологія управління банком, як сукупність знань про найбільш раціональні алгоритми, методи, способи, прийоми виконання банківської діяльності, які дозволяють перетворити ресурси банку на їх вході в кінцеві банківські продукти на їх виході. Основну роль в такому процесі відіграють виключно людські ресурси банку. Фінансові та інформаційні ресурси надають лише тимчасову конкурентну перевагу і, при умові компетентного персоналу, наявні ресурси банку будуть вдало використані та при потребі залучені нові.

Важлива роль людського фактору при створенні банківського продукту породжує потребу у висококваліфікованих і компетентних працівниках банку. Тому перед банківським менеджментом постає задача сформувати технологію управління, тобто методи й способи укомплектування персоналом банку задля забезпечення ведення ефективного банківського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань, пов'язаних з управлінням персоналом, практичною реалізацією теоретичних положень в банку, присвятили свої роботи багато науковців: Андрєєва Т. Є., Кузнєцова А. М., Посмітна М. В., Одінцова Н. Г., Красношапка В. В., Мазило Т.В. та інші. Частіше автори досліджують мотивацію персоналу на всіх рівнях, як основний фактор продуктивної банківської праці [1; 2], проблеми конкурентоспроможності персоналу банку [3], механізми побудови оцінки ефективності управління персоналом [4], питання управління персоналом комерційного банку в умовах кризи [5], взаємозв'язок впливу витрат на персонал та показники прибутковості банку [6]. Нині досліджено багато прикладних проблем з управління персоналом, але в більшості досліджень немає достатньо послідовного комплексного вивчення технології управління в окремому банку.

Постановка завдання. Вивчити та узагальнити технологію управління в АТ «Ощадбанк» в розрізі укомплектування персоналом установ АТ «Ощадбанк».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний підхід банків до управління людськими ресурсами полягає в інтеграції всіх функцій, які орієнтуються на людський фактор. Функції, що існували раніше і були розподілені за службами банку, сьогодні інтегруються та виконують аналітичні, управлінські, освітні, інформаційні завдання. Серед них необхідно виділити такі:

– прогнозування, перспективне та поточне планування потреби в персоналі;
– організація процесу професійної, соціальної та психологічної адаптації та орієнтації;
– аналіз і проектування робочих місць, робочого часу та умов праці;
– оцінювання результативності праці та проведення атестації персоналу;
– розробка й реалізація програми корпоративного розвитку персоналу;
– діагностика та вирішення конфліктів і трудових спорів;
– сприяння покращенню психологічного клімату в колективі;
– управління корпоративною культурою;

– розробка та реалізація соціальних програм тощо [7].

Однак, вітчизняна практика управління частіше зводиться до укомплектування персоналом банківських установ та передбачає процес добору, відбору, доповнення до певної, наперед визначеної кількісної та якісної оцінки потреб у працівниках та вимог до їх кваліфікації, особистих професійно важливих якостей. Якщо розглядати окремий банк, на кшталт, АТ «Ощадбанк» управління персоналом відбувається в рамках таких нормативних документів:

- Порядок призначення та звільнення працівників, посади, яких входять до номенклатури правління та керівників ТВБВ (територіальне відокремлене безбалансове відділення), затвердженого постановою правління Банку від 04.10.2004 р. № 116 (із змінами та доповненнями);
- Положення про порядок організації роботи з персоналом, ТВБВ АТ «Ощадбанк», затвердженого постановою правління Банку від 15.04.2004р.;
- Методики організації та проведення дистанційного навчання в системі АТ «Ощадбанк», затвердженої постановою правління Банку від 18.12.2006р. № 122-4;
- Методичні рекомендації із укомплектуванням особовим складом, що носять рекомендований характер [8].

В сучасному банку від персоналу вимагається не тільки пунктуальне й своєчасне виконання обов'язків, передбачених посадовими інструкціями, кваліфікаційними картами, картами компетенцій, а й здатність і бажання виконувати функції, які нині ще не передбачені нормативними документами, але необхідні для більш ефективного функціонування банку [9]. Тому виникає необхідність постійно здійснювати аналіз посад і пристосовувати їх до вимог сьогодення. При здійсненні аналізу посад відбувається процес докладного вивчення характеру роботи, спрямованого на визначення її складових, обставин та умов, за яких вона здійснюється. Результатом проведення аналізу посад є документи необхідні не лише з точки зору відбору кандидатів на посади, а й для визначення потреб працівника у навчанні, підвищенні кваліфікації або отриманні нового фаху, що надасть змогу ефективно виконувати обов'язки, передбачені посадою – після входження в посаду та стажування під контролем наставника. Основні документи, отримані як результат проведення аналізу посад, необхідні для оперативного управління персоналом АТ «Ощадбанк» є:

1. Посадові інструкції – докладний виклад мети, обсягу, обов'язків та відповідальності, що передбачені конкретною посадою, з точки зору фахових знань, освіти, досвіду та індивідуальних рис характеру, необхідних для досягнення мінімальних стандартів, очікуваних від працівника.
2. Посадові вимоги, тобто детальний перелік якостей працівника, важливих із врахуванням фізичних та розумових параметрів діяльності, передбачених посадою, та, за необхідності, специфікою соціального середовища та матеріального оточення (охоплюють знання, вміння та навички, ставлення потрібні для виконання роботи).
3. Посадові стислі профілі, які охоплюють основне коло обов'язків та повноважень, передбачених посадою, а також визначають мінімальні вимоги до рівня кваліфікації та попереднього досвіду, вміння й здібності, володіння якими є суттєво важливим для виконання роботи на посаді. Застосування посадових профілів є особливо зручним для організацій, що знаходяться на етапі радикальних змін, оскільки це дозволяє діяти гнучко при виборі шляхів досягнення результатів та дає можливість керівникам заохочувати персонал до новаторських ідей.

Після вивчення потреб банку в укомплектуванні персоналом необхідно пройти наступні етапи:

1) підготовчий етап (рис. 1),
2) оцінка анкети кандидата (рис. 2),
3) проведення співбесіди та відбору (рис. 3).

При відборі кандидата на посаду, важливо забезпечити, щоб він не лише мав належну кваліфікацію та досвід, а і відповідав філософії банку. Важлива відповідність працівника посаді, що він обіймає і визначити, які аспекти є пріоритетними – рівень фахових знань та здібностей, чи особисті якості людини. Для банківського працівника також притаманні такі компетенції, як:

- побудова ефективних робочих стосунків, лідерство,
- ефективне ділове спілкування,
- управління ефективністю власної діяльності,
- аналітичні здібності та прийняття рішень,
- утримання у пам'яті фактів, закономірностей, існуючих правил та настанов у їх зв'язку та динаміці,
- знання прийомів роботи, розуміння причин та наслідків діяльності попереднього досвіду,
- увага до корисного досвіду оточуючих та його усвідомлення й практичне застосування,
- здатність прийняти на себе відповідальність,
- самоактивізація (самостійне ініціювання діяльності) й прагнення самовдосконалення,
- орієнтованість на клієнта, забезпечення якості та ін.

Співбесіда є ефективним засобом отримання інформації та з'ясування точки зору кандидата, хоча з розвитком комунікацій, набуває поширення відео-резюме, однак, реальна співбесіда дає можливість:

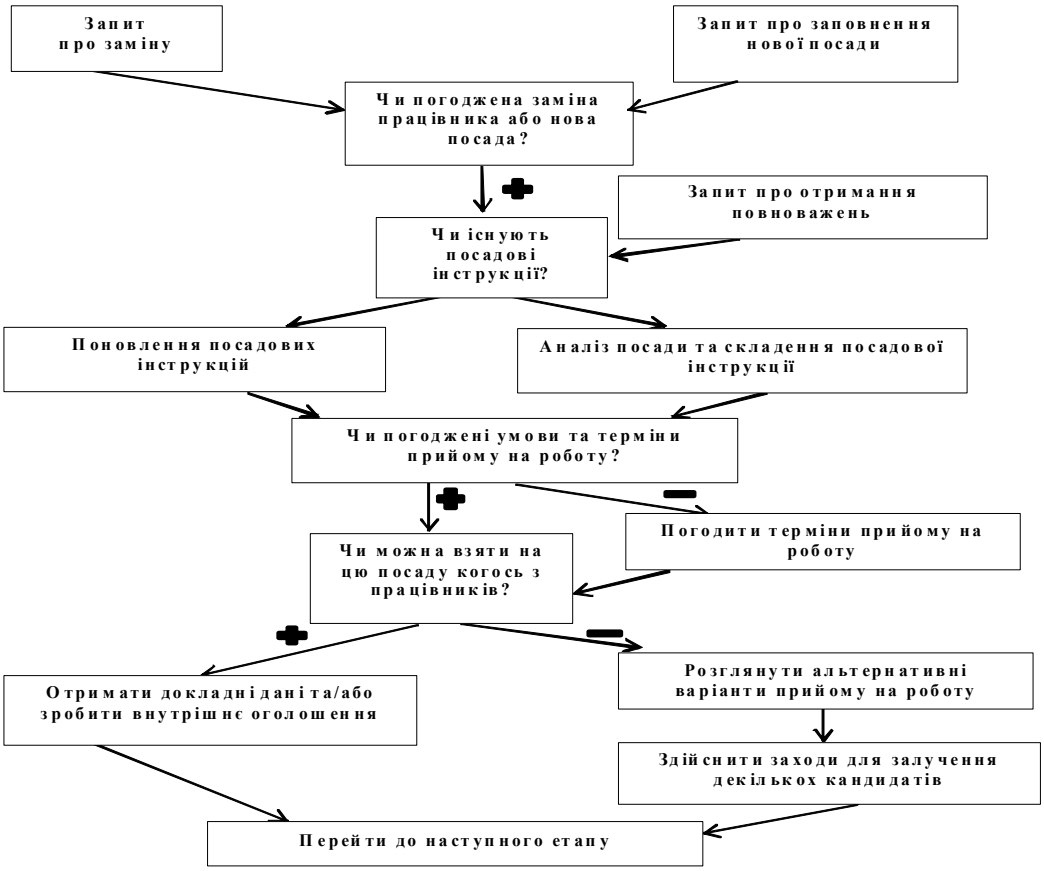


Рис. 1. Підготовчий етап укомплектування персоналом АТ «Ощадбанк» [8]

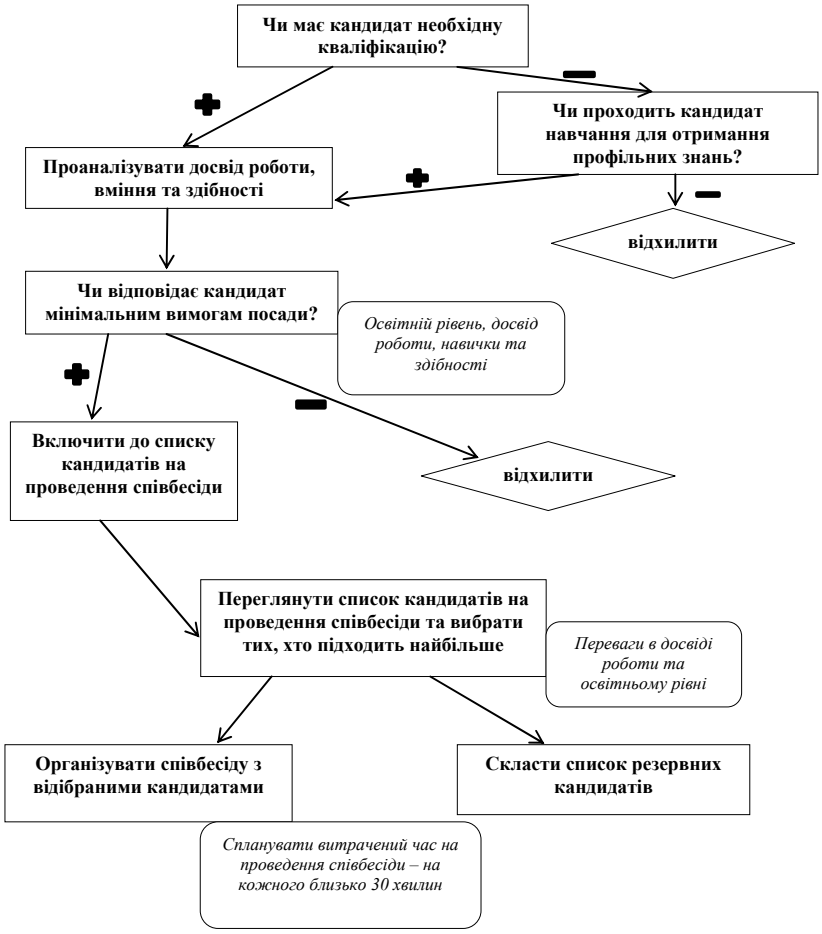


Рис. 2. Оцінка анкети кандидата АТ «Ощадбанк» [8]

- надати оцінку достовірних даних про минуле кандидата, з метою перевірки чи підходить кандидат на посаду організації,
- оцінити якості кандидата, які сприяють «привласненню» корпоративної культури банку
- створити у кандидата реалістичне уявлення про специфіку роботи в АТ «Ощадбанк».

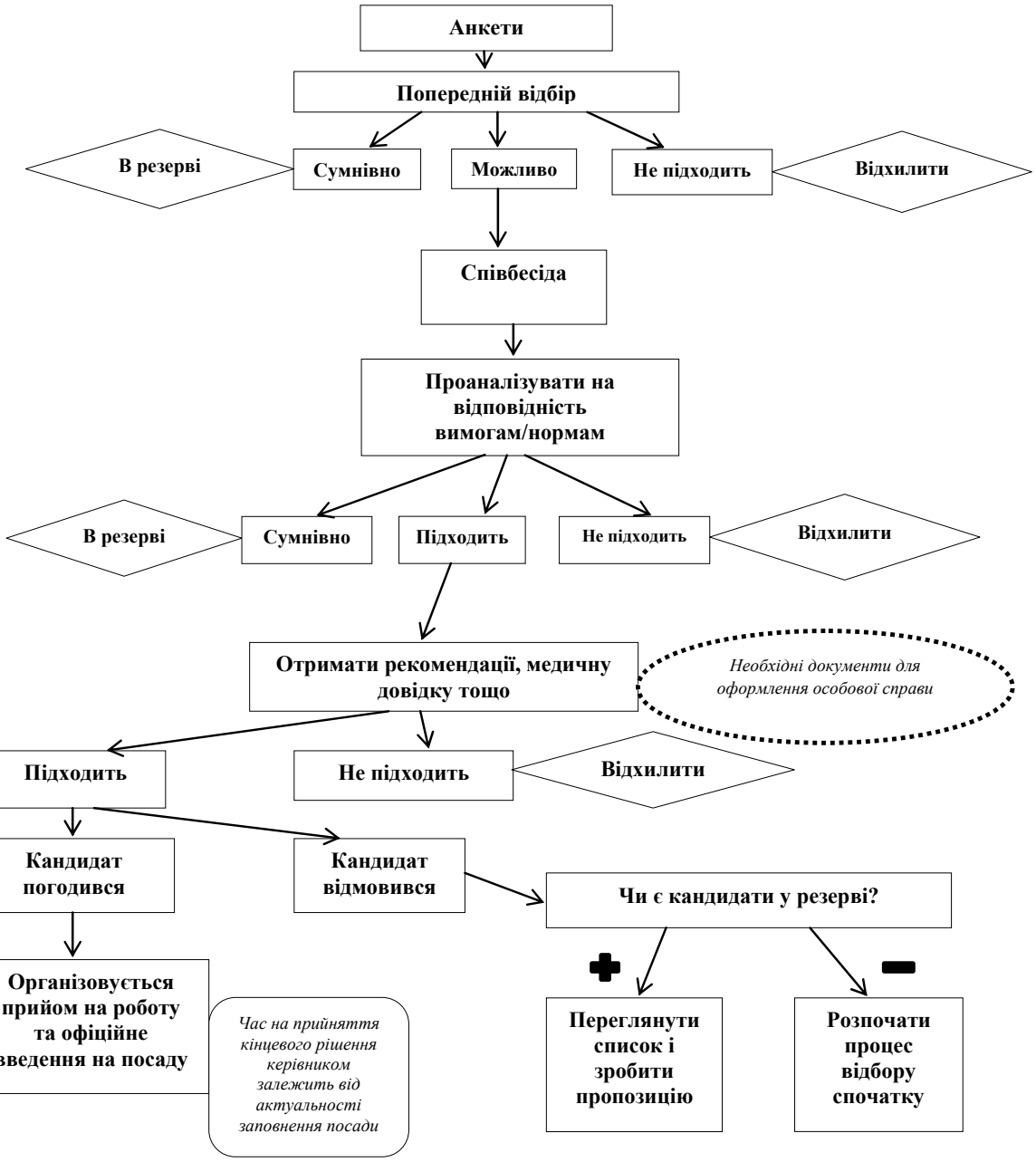


Рис. 3. Етап проведення співбесіди та відбору кандидатури на посаду АТ «Ощадбанк» [8]

Для проведення співбесіди інтерв'юер ознайомлюється з анкетою та структурує майбутню бесіду, на кшталт: освіта/кваліфікація; робочий стаж; особисті вподобання поза межами роботи, інтереси особи; прагнення та інтереси у галузі діяльності. Під час співбесіди інтерв'юер може використовувати різні методики опитування, враховувати невербальні аспекти спілкування. Після оцінки фактів шляхом зіставлення з відповідними показниками ефективності діяльності, необхідно підрахувати кількість позитивних та негативних показників для кожного вміння та здібності.

Як елемент процесу відбору можна застосовувати психометричні тести. Проте, користуватися ними треба дуже обережно і, щоб анкети розроблялися фаховими психологами на основі ретельного дослідження та практичного застосування. Необхідно наголосити, що їх варто застосовувати краще для підтримки існуючої процедури комплектування особовим складом, як доказ ретельності добору кадрів, але не як основний інструмент відбору [10, с.195].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В

банківському секторі не існує єдиного загальноприйнятого підходу щодо укомплектування персоналом банківських установ. Враховуючи те, що банківська діяльність пов'язана з динамізмом та складністю банківських процесів, інтелектуальністю та високим рівнем внутрішньобанківської спеціалізації, то існує багато різноманітних факторів, які можуть коригувати умови й способи укомплектування персоналом банку. Специфіка банківської діяльності вимагає нових підходів до оцінки посад, відповідності працівників займаній посаді, формування компетенцій, схем укомплектування персоналом. Недостатня дослідженість сучасних вимог до укомплектованості банківського особового складу, обумовлює необхідність більш глибокого вивчення та подальшого удосконалення технології управління персоналом банку.

Література

1. Одінцова Н. Мотивація персоналу банку як ключовий фактор підвищення ефективності праці в умовах розвитку економічної діяльності / Н. Г. Одінцова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 4. – С. 24–31.

2. Кузнєцов А. Методологічні засади формування концепції мотивації персоналу банку / А. М. Кузнєцов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1. – С. 319–325.

3. Посмітна М. Проблеми конкурентоспроможності персоналу банку [Електронний ресурс] / М. В. Посмітна // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua

4. Литвин О. Механізми побудови оцінки соціально-економічної ефективності управління персоналом / О.В. Литвин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. Т. 1. – С. 79–84.

5. Мазило Т.В. Актуальні питання управління персоналом комерційного банку в умовах кризи / Т.В. Мазило // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2. – С. 36–42.

6. Красношапка В. Взаємозв'язок впливу витрат на персонал на показники прибутковості банківських установ / В.В. Красношапка, К.К. Захарченко // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua

7. Кльоба Л.Г. Системний підхід до управління персоналом банку в умовах інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Л.Г. Кльоба. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua

8. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oschadnybank.com.ua

9. Дубовик О.В. Нові підходи до управління персоналом банківських установ: "знаннєвий" контекст / О.В. Дубовик, Л.К. Семів, Р.А. Семів // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2. – С. 319–324.

10. Андрєєва Т. Значення "соціалізації" управління та її вплив на формування позитивної взаємодії персоналу банку / Т. Є. Андрєєва, О. П. Бутенко, Є. В. Гненна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 194–196.

References

1. Odincova N. Motyvaciia personalu banku yak kliuchovyi factor pidvyshchennia efektyvnosti praci v umovah rozvutku ekonomichnoi diialnocti. Regionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia, 2013, No 4, pp. 24-31.

2. Kuzniecov A. Metoduchni zasady formuvannia koncepcii motyvacii personalu banku. Visnyk socialno-ekonomichnyh doslidzhen', 2012, Vyp. 1, pp. 319-325.

3. Pomistna M. Problemy konkurentospromozhnosti personalu banku [Elektronnyi resurs]. Economika. Upravlinnia. Innovacii, 2012, No 1, Pezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua

4. Lytvyn O. Mehanizmy pobudovy ocinky socialno-ekonomichnoi efektyvnosti upravlinnia personalom. Visnyk Khmelnytskogo nacionalnogo universytetu, 2011, No 2. T. 1, pp. 79-84.

5. Mazylo T. Aktualni pytannia upravlinnia personalom komerciinogo banku v umovah kryzy. Visnyk ukrainskoi akademii bankivskoi spravy, 2009, No 2, pp. 36–42.

6. Krasnoshapka B. Vzaiemozviazok vplyvu vytrat na personal na pokaznyky prybutkovocti bankivskyh ustanov. Elektronne naukove vydannia "Efektyvna ekonomika" [Elektronnyi resurs] - Pezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua

7. Kl'oba L. Systemnyi pidhid do upravlinnia personalom banku v umovah investyciinoi diialnosti [Elektronnyi resurs] – Pezhym dostupu: http://ena.lp.edu.ua

8. Oficiinyi sait AT «Oshchadbank» - Pezhym dostupu: http://www.oschadnybank.com.ua

9. Dubovyk O., Semiv L., Semiv R. Novi pidhody do upravlinnia personalom bankivskyh ustanov: "znannievyi" kontekst. Visnyk universytetu bankivskoi spravy NBU, 2011, No 2, pp. 319–324.

10. Andrieieva T., Butenko O., Gnenna Ye. Znachennia "socializacia" upravlinnia ta ii vplyv na formuvannia pozytyvnoi vzaiemodii personalu banku [Elektronnyi resurs]. Visnyk economiky transport I promyslovosti. 2013, Vyp. 43. pp. 194-196. - Pezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua

Надійшла 10.09.2014; рецензент: д. е. н. Прядко В. В.

УДК 330

Л. А. ГРИЦИНА
Хмельницький національний університет

РОЛЬ АКТИВІВ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто сутність пенсійної системи, визначено її основні елементи. Розгляд міжнародного досвіду дозволив виділити чотири види пенсійних систем, що склались у світі, – це солідарно-накопичувальна, накопичувально-солідарна, умовно-накопичувальна та накопичувальна системи. Зважаючи на зростання ролі накопичувального елементу у пенсійних системах світу в статті було розглянуто досвід країн ОЕСР щодо використання та розміщення активів пенсійних фондів у світовій економіці. Як свідчать дані у провідних країнах світу активи пенсійних фондів складають 50–100% ВВП країни та активно використовуються для інвестування на ринках акцій та облігацій.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне забезпечення, пенсійний фонд, фінансові ресурси, світова економіка.

L. A. HRYTSYNA
Khmelnytskyi National University

THE ROLE OF PENSION FUND ASSETS IN THE GLOBAL ECONOMY

In the world the pension systems are diverse and often involve a number of different programmes. The taxonomy of pension systems consists of two "tiers": a redistributive part and a savings part (mandatory or voluntary). As birth rates dropped and life expectancy increased in the most countries the pension systems were reformed to increase the importance of second "tier". One key indicator of the scale of pension funds' activity is the market value of assets accumulated relative to the size of the economy as measured by the GDP. It is to be noted that leading OECD countries had assets-to-GDP ratios comprise 50-100%. In most OECD countries bonds and equities remained the two most important asset classes in which pension funds invested.

Key words: pension system, pension, retirement fund, financial resources, global economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Розбудова ефективної системи пенсійного забезпечення є актуальним питанням для багатьох країн світу, в тому числі й для України. Старіння населення, підвищення соціальних стандартів спонукають до реформування пенсійного забезпечення, сприяючи розвитку пенсійних фондів накопичувального типу. Як наслідок значна частина коштів, що акумулюються пенсійними фондами, перетворюються на важливий інвестиційний ресурс, що здатен впливати на світову економіку. Саме тому особливої актуальності набуває вивчення питання ролі та значення пенсійних фондів як джерела ресурсів для світової економіки, визначення подальших перспектив розвитку даного сегменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку пенсійних систем, визначення інвестиційної ролі пенсійних фондів у світовій економіці присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Бачинська О.В., Беницька В.М., Бєлоусов В.М., Коваль О.П., Колеснік-Омельченко Т.В., Мартюшев С.М., Ріппа М.Б. та багатьох інших. Вагомий внесок у вивчення даного питання здійснюють і міжнародні організації, такі як Організація економічного співробітництва та розвитку, консалтингова компанія «Mercer» [1–11].

Постановка завдання. Готуючи дану статтю ми ставили собі за мету вивчити міжнародний досвід формування системи пенсійного забезпечення, оцінити значення пенсійних фондів як джерела інвестиційних ресурсів для світової економіки.

Основний матеріал дослідження. Пенсійна система за своєю структурою та змістом являє собою складний комплекс інститутів, відносин та механізмів, за допомогою яких формуються пенсійні фонди та створюються відповідні умови для пенсійного забезпечення непрацездатного населення. Хоча сутність поняття «пенсійна система» у науковій літературі трактується неоднозначно можна виділити ряд характеристик притаманних пенсійним системам – це багатоелементність, ієрархічність, цілісність [1].

Невід'ємною складовою пенсійної системи є пенсійне забезпечення. Основними елементами побудови пенсійного забезпечення є пенсійні внески (як джерело накопичення коштів у системі пенсійного забезпечення) та пенсії (як спосіб розподілу накопичених коштів) (рис. 1).

Базовою є п'ятирівнева модель пенсійної системи: 0 рівень – це «базова», або «соціальна» пенсія; I рівень – державне пенсійне забезпечення; II рівень – професійні або персональні пенсійні плани, що мають обов'язковий характер; III рівень – професійні або персональні пенсійні плани з використанням принципу добровільності; IV і V рівні – страхування за рахунок індивідуальних фінансових та не фінансових активів, різного роду офіційних програм тощо. Широкого розповсюдження у світовій практиці отримала модель, що поєднує I, II та III рівні [2].

Як бачимо, основою для побудови багаторівневої пенсійної системи виступають: солідарна (розподільна) та накопичувальна (капіталізована) системи. Вивчення міжнародного досвіду розвитку пенсійних систем дозволяє виділити чотири види багаторівневих пенсійних систем, що різняться за способом поєднання принципів солідарної та накопичувальної систем, а саме:

– солідарно-накопичувальна (приклади застосування – Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія,

Швеція, Нідерланди, Швейцарія),

– накопичувально-солідарна (приклади застосування – США, Португалія, країни Латинської Америки),

– умовно-накопичувальна (приклад застосування – Японія),

– накопичувальна (приклади застосування – Чилі (до 2010 р.), Казахстан) [8].

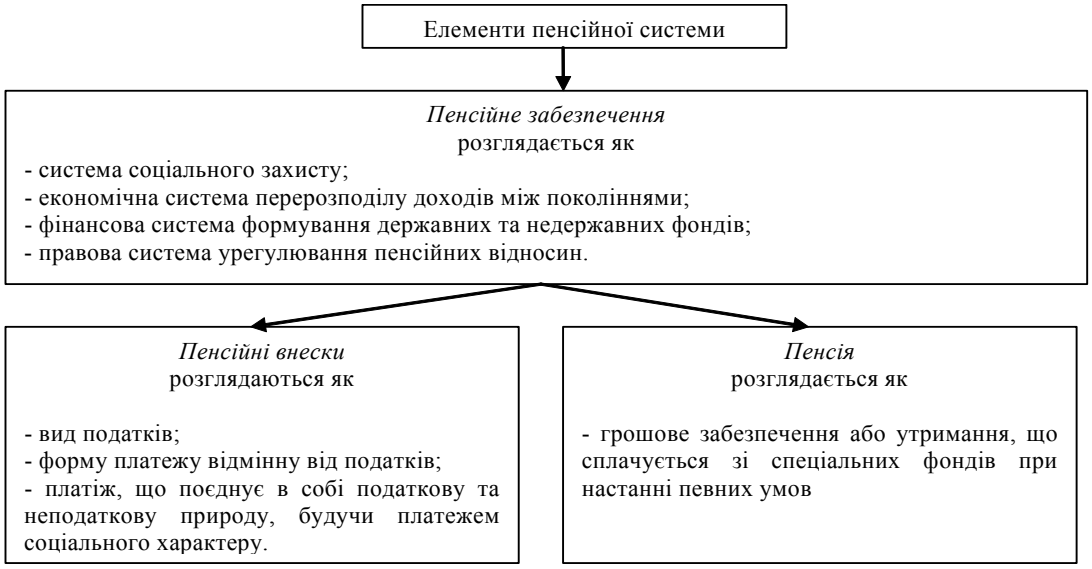


Рис. 1. Елементи пенсійної системи [3–7]

В багатьох країнах, починаючи з 80-х років минулого століття, відбувається реформування пенсійних систем, пов'язане з впровадження накопичувальних елементів і зростанням ролі недержавних пенсій у забезпеченні доходів пенсіонерів. Основні причини реформування пенсійного забезпечення країн світу:

– демографічні тенденції, що пов'язані із збільшенням довголіття та падаючим рівнем народжуваності, особливо в розвинутих країнах;

– ранній вихід на пенсію (перш за все, в країнах Європи та Японії);

– затратність та невідповідність державних пенсійних систем;

– зростання дефіциту по пенсійних схемах з визначеними виплатами [9].

Міжнародний індекс пенсійних систем, розроблений консалтинговою компанією «Mercer», свідчить, що одними з найкращих з точки зору достатності пенсійних виплат, довгострокової стабільності, а також професійної добропорядності є пенсійні системи скандинавських країн, що побудовані за солідарно-накопичувальною схемою. Серед них виділяють пенсійні системи Нідерландів, Швеції та Швейцарії. Найбільш ефективні пенсійні системи світу складаються з трьох рівнів: перший рівень – це пенсія гарантована державою (вона складає біля 50% загальної пенсі); другий рівень – це обов'язкова накопичувальна система, яка є основою так званих професійних пенсій (вона складає до 30% загальної пенсії), третій рівень – індивідуальна добровільна система, реалізується через систему страхування життя.

Значення накопичувальних пенсійних систем у світі можна оцінити розглянувши величину активів, що належать пенсійним фондам. Приватні пенсійні активи в країнах ОЕСР у 2012 році склали 32,1 трлн дол. США, з яких 67,9 % припадає на пенсійні фонди, на банки і інвестиційні компанії – 18,5 % від сукупних активів, на пенсійне страхування – 12,8 %, на захищені пенсійні плани 0,8 % (рис. 2) [10, 11].

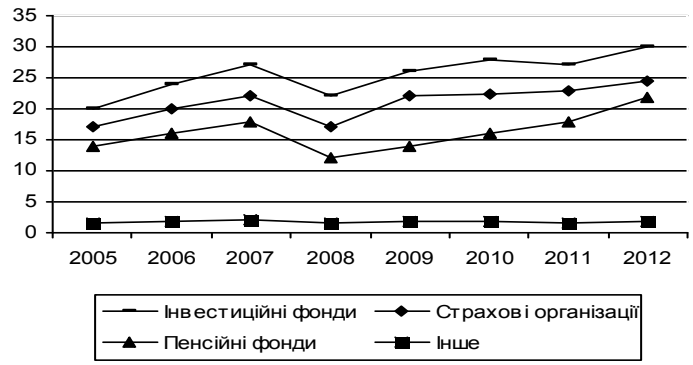


Рис. 2. Динаміка активів пенсійних фондів у 2005-2012 рр., трлн дол. США [10,11]

Відношення активів пенсійних фондів до показника національного доходу окремих країн додатково свідчить про важливість цих інституційних інвесторів для економіки країн (рис. 3).

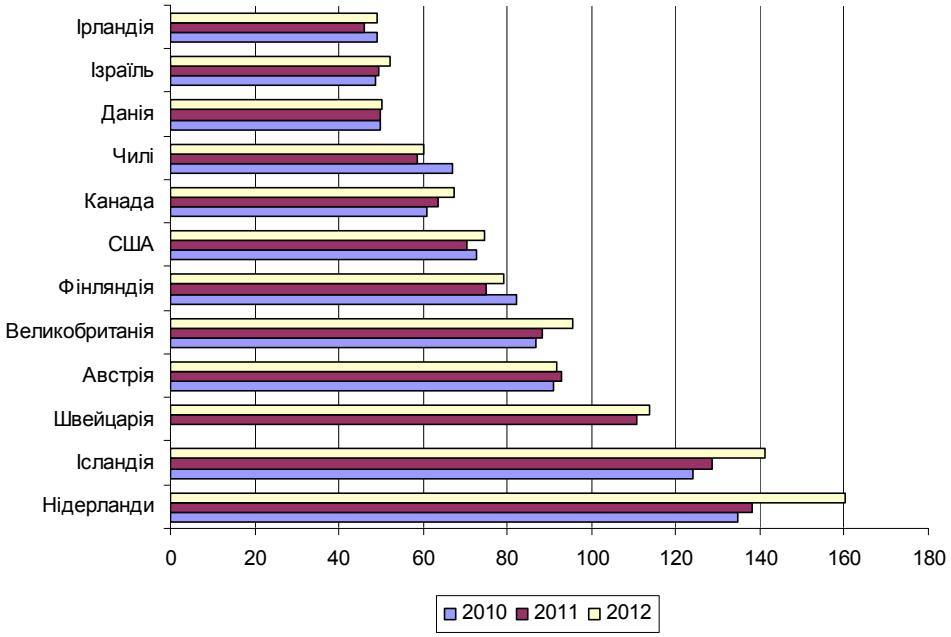


Рис. 3. Питома вага активів пенсійних фондів у ВВП окремих країн світу у 2010–2012 р., % [10, 11].

Зокрема у 2012 році в Нідерландах, Ісландії, Швейцарії це співвідношення перевищує 100%, а в таких країнах як Австралія, Великобританія, Фінляндія, США, Канада, Чилі, Ізраїль, Данія, – знаходиться в межах від 50% до 100%

В абсолютному вираженні, на Сполучені Штати як і раніше припадає найбільша кількість активів пенсійних фондів – 11,6 трлн дол. США. У відносному вираженні, однак, вага активів, що належать пенсійним фондам США, скоротилася з 67,6% у 2001 році до 53,4% в 2012 році. Наступні чотири країни – Велика Британія, Японія, Австралія, Нідерланди – разом нараховують близька чверті від цього показника. Так, на Великобританію припадає 2,3 трлн дол. США, на Японію – 1,4 трдлн дол. США, на Австралію – 1,4 трлн дол США, на Нідерланди – 1,3 трлн дол США.

Структура розміщення активів суттєво відрізняється між країнами (рис 4), що обумовлено як законодавчими обмеженнями, так і існуючою практикою інвестування. У більшості країн ОЕСР основна частка інвестицій пенсійних фондів припадає на ринок акцій та облігацій. Тринадцять країн інвестували більше 80% коштів у ці два види активів [10, 11].

Ринки акцій є важливими для пенсійних фондів таких країн як Австралія, США, Фінляндія, Чилі, де питома вага акцій перевищує 40%. На противагу, в Німеччині, Греції, Словацькій Республіці, Словенії, Ізраїлі лише 5% активів і менше розміщено в акції.

Частка векселів та облігацій в портфелях пенсійних фондів було більше 80% у чотирьох країнах , а саме Чеській Республіці, Мексиці, Угорщині та Ізраїлі. Векселі та облігації складали більше 50 % портфеля пенсійних фондів в 2012 році у ще 14 країнах ОЕСР, а саме: Австрії, Португалії, Чилі, Данії, Ісландії, Люксембурзі, Норвегії, Польщі, Словацькій Республіці, Словенії, Греції, Естонії, Іспанії та Туреччині.

Збільшення частки векселів та облігацій у структурі активів пенсійних фондів пояснюється головним чином бажанням гарантувати певний рівень дохідності активів в умовах нестабільності вартості акцій провідних компаній світу. Навіть ті країни, в яких пенсійні фонди віддавали перевагу акціям, після фінансової кризи поступово перерозподіляють активи на користь облігацій, середня дохідність яких за останні десять років є стабільною і не схильна до суттєвих коливань.

Цікавою динамікою останніх років є поступове збільшення частки активів пенсійних фондів, що розміщені на депозитних рахунках банків. Так, у Кореї на даний вид інвестицій припадає 59% активів, у Греції – 40%, у Естонії – 35%, у Словенії – 32%, у Словацькій Республіці – 28%. В Іспанії, Португалії та Австрії на них припадає від 10 до 15% активів пенсійних фондів.

Одним з основних принципів інвестування активів пенсійних фондів є забезпечення диверсифікованості портфеля. Цей довід підтверджується ще і додатковим розподілом ризику шляхом приміщення деякої частини активів в інші країни, за межами держави, в якому знаходиться пенсійний фонд. Якщо всі активи знаходяться в одній державі, і економіка такої держави недостатньо ефективна, то учасники пенсійного фонду більшою мірою піддаються ризику, ніж у випадку розподілу активів між кількома країнами.

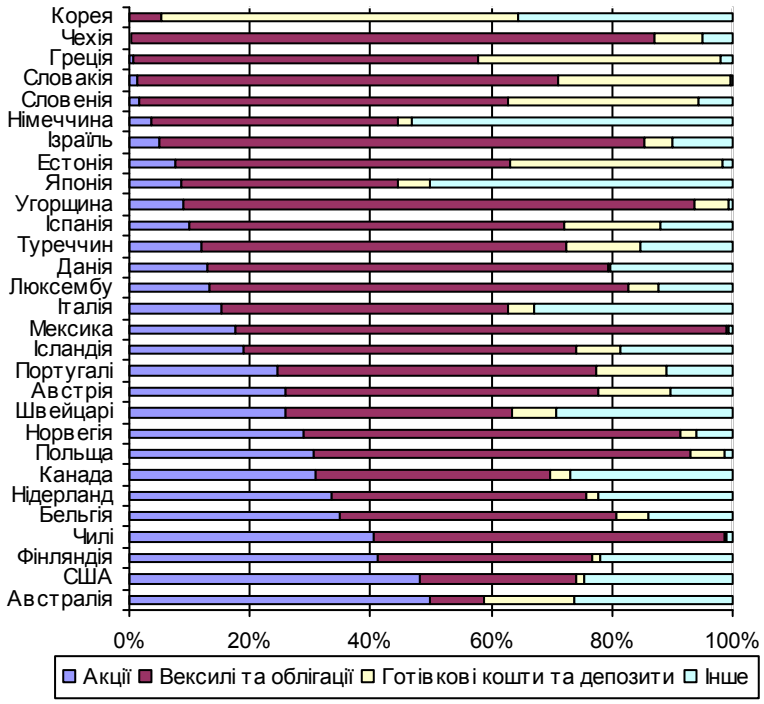


Рис. 4. Структура активів пенсійних фондів в окремих країнах світу у 2012 р., у % [10, 11]

Значна частка активів багатьох пенсійних фондів країн ОЕСР інвестована за кордоном. Протягом 2011-2012 років в багатьох країнах була змінена географічна структура розміщення активів з метою зниження ступеня схильності до ризиків у країнах, що вважаються сумнівними.

Пенсійні фонди на ринках, що розвиваються стикаються з більш серйозною проблемою. У країнах у зв'язку з іноземними інвестиціями пенсійних фондів необхідно вирішити питання, що стосуються як політичної обстановки, так і теоретичних основ функціонування пенсійної системи. У країнах зони євро іноземні інвестиції в організації, розташовані за кордоном (у тому числі, інвестиції в місцевих валютах), є більш поширеними [10, 11].

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Проведене дослідження показало, що у світі сформувалось чотири основних види багаторівневих пенсійних систем, що поєднують солідарний та накопичувальний підходи до формування та розподілення пенсійних активів. При цьому, специфікою сьогодення є зростання ролі накопичувальних пенсійних систем та, як наслідок, посилення інвестиційної ролі пенсійних фондів у світовій економіці. Вивчення світового досвіду дозволило визначити особливості розміщення активів пенсійних фондів у період економічного піднесення (у акції провідних компаній світу) та період кризи (у векселі та облігації). Отримані результати набувають особливого значення для України, зважаючи на затверджену програму реформування вітчизняної пенсійної системи і поступового відходу від солідарного типу пенсійного забезпечення.

Література

1. Ріппа М. Б. Державне пенсійне забезпечення в Україні та шляхи його розвитку : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / М. Б. Ріппа. – К., 2007. – 19 с.

2. Бачинська О.В. Роль недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення / О.В. Бачинська, О.М. Кравчук // Вісник ХНУ. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 177–182.

3. Коваль О.П. Економічна природо пенсійних внесків [Електронний ресурс] / О.П. Коваль. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_2/Koval_211.htm.

4. Колеснік-Омельченко Т. В. Правова сутність пенсійного забезпечення в Україні / Т. В. Колеснік-Омельченко // Форум права. – 2008. – № 1. – С. 233–239.

5. Данилюк О. І. Теоретична сутність понять «пенсія» та «пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс] / О. І. Данилюк. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_biol/nvnltu/22_14/256_Dan.pdf.

6. Волинець В. В. Щодо захисту права на пенсійне забезпечення / В. В. Волинець // Публічне право. – 2012. – № 2. – С. 333–338.

7. Мартюшев С. М. Щодо сутності пенсійного забезпечення працівників / С. М. Мартюшев // Форум права. – 2013. – № 3. – С. 347–351.

8. Бєлоусов В.М. Підходи та моделі системи пенсійного забезпечення: міжнародний досвід для

України / В.М. Бєлоусов // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2013. – № 2 (42). – С. 37–42.

9. Беницька В.М. Використання світового досвіду функціонування пенсійних систем в реформуванні пенсійного забезпечення України / В.М. Беницька // Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – 2012. – № 17. – С. 159–178.

10. Pension Markets in Focus 2011: annual report / OECD [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets

11. Pension Markets in Focus 2012: annual report / OECD [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets.

References

1. Rippa M. B. Derzhavne pensijne zabezpechennya v Ukrayini ta shlyaxy` jogo rozvy`tku : avtoref. dy`s. … kand. ekon. nauk : specz. 08.00.08 "Groshi, finansy` i kredy`t" / M. B. Rippa. - K., 2007. - 19 s.

2. Bachy`ns`ka O.V. Rol` nederzhavny`x pensijny`x fondiv u sy`stemi pensijnogo zabezpechennya / O.V. Bachy`ns`ka, O.M. Kravchuk // Herald of Khmelnytsky National University. – 2010. – 2. – T. 2. – S. 177-182.

3. Koval` O.P. Ekonomichna pry`rodo pensijny`x vneskiv / O.P. Koval` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_2/Koval_211.htm.

4. Kolesnik-Omel`chenko T. V. Pravova sutnist` pensijnogo zabezpechennya v Ukrayini / T. V. Kolesnik-Omel`chenko // Forum prava. – 2008. – 1. – S. 233–239.

5. Dany`lyuk O. I. Teorety`chna sutnist` ponyat` «pensiya» ta «pensijne zabezpechennya» / O. I. Dany`lyuk [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_biol/nvnltu/22_14/256_Dan.pdf.

6. Voly`necz` V. V. Shhodo zaxy`stu prava na pensijne zabezpechennya / V. V. Voly`necz` // Publichne pravo. – 2012. – 2. – S. 333–338.

7. Martyushev S. M. Shhodo sutnosti pensijnogo zabezpechennya pracivny`kiv / S. M. Martyushev // Forum prava. – 2013. – 3. – S. 347–351.

8. Byelousov V.M. Pidxody` ta modeli sy`stemy` pensijnogo zabezpechennya: mizhnarodny`j dosvid dlya Ukrayiny` / V.M. Byelousov // Derzhava ta regiony`. Seriya: Derzhavne upravlinnya. - 2013. - 2 (42). – S. 37-42.

9. Beny`cz`ka V.M. Vy`kory`stannya svitovogo dosvidu funkcionuvannya pensijny`x sy`stem v reformuvanni pensijnogo zabezpechennya Ukrayiny` / V.M. Beny`cz`ka // Zbirny`k naukovy`x pracz` MNNCz ITiS. – 2012. 17. – S. 159-178.

10. Pension Markets in Focus 2011: annual report / OECD [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets

11. Pension Markets in Focus 2012: annual report / OECD [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets.

Надійшла 01.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

UDC 336.025

L. G. HULKO
Khmelnytskyi National University

THE EVOLUTION AND PROBLEMS OF FINANCIAL MONITORING SYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article's purpose is to research the historical aspects of development of anti-money laundering and financing terrorism system in Ukraine and international level, to define the main current problems of financial monitoring realization in Ukraine and the ways of their overcome. The article contains a historical research of anti-money laundering and financing terrorism system in Ukraine and over the world. The main current problem of financial monitoring in Ukraine is defined as a delay with adoption of national law system to renovated FATF Recommendations, which threatens with imposing some kind of FATF sanctions.

Key words: money laundering, financing terrorism, mass destruction weapons proliferation, FATF, FATF Recommendations.

Л. Г. ГУЛЬКО
Хмельницький національний університет

СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Метою статті є дослідження історичних аспектів розвитку системи протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму у світі та в Україні, а також визначення головних сучасних проблем здійснення фінансового моніторингу в Україні та шляхів їх подолання. У статті досліджується історія розвитку системи протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму в Україні та світі. Головною сучасною проблемою реалізації фінансового моніторингу в Україні визначено зволікання з адаптацією національного законодавства до оновлених Рекомендацій FATF, що загрожує застосуванням певних санкцій з боку цієї організації.

Ключові слова: відмивання грошей, фінансування тероризму, розповсюдження зброї масового знищення, FATF, Рекомендації FATF.

Introduction. Combating illegal incomes legalization (money laundering) and financing terrorism is an actual current problem all over the world. This problem strengthens with increase of world globalization tendencies. Issues of further development and improvement of financial monitoring system in Ukraine also become more actual, taking into consideration current economic and political situation in the country, when the necessity of combating financing terrorism grows up.

An analysis of last researches and publications. Researches on financial monitoring as anti-money laundering and financing terrorism system were held by many scientists, in particular Butkevich S.A., Dmytrov S.O., Kovalenko V.V., Kuryshko O.O., Levkivska K.D., Petruk O.M., Shyyan D.V., Yegorycheva C.B. etc.

The purpose of the article is to make a research of anti money laundering and financing terrorism system development in Ukraine and on international level, and also to define actual problems of financial monitoring realization in Ukraine and ways they can be solved.

The essence of research. According to international practice, illegal incomes are money, which have been received of illegal drug or weapon trading, prostitution, smuggling, racket, people trafficking, illegal gambling business, corruption acts, computer fraud etc. Another way of getting illegal incomes is tax avoidance, which was estimated differently in various countries up to this time. But at the beginning of 2012 Financial Action Task Force (FATF) recommended to all countries' governments to include tax avoidance to the list of crimes, which can be sources of illegal incomes and forego their legalization. It is also necessary to add, that stealing state funds by high authorities and clerks is another significant source of getting illegal incomes [1].

Another actual danger, which can be prevented by financial monitoring, is financing terrorism. According to Ukrainian law, financing terrorism is defined as providing or gathering any assets with awareness, that they will be used, in whole or partly, for organization and realization of terror act by individual terrorist or terrorist organization. This definition also says, that financing terrorism may be purposed on involvement to terrorist activity, public calls for terrorist activity, creating terrorist group or organization, terror acts facilitating and any other terrorist activity, as well as an attempt of such activity.

The last global danger, which can also be prevented by financial monitoring system, is mass destruction weapons proliferation. FATF recommendations have been changed appropriately in 2012. Now within such combating FATF recommends to identify persons and organizations, who finance and support mass destruction weapons proliferation, gather information about them and impose target sanctions on these persons, including freezing their assets and all operations with them [10, 11].

It is necessary to say, that historically the formation of financial monitoring came through some stages, namely:

1) 1st stage (1970) – foundation of Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN) – a special department in US Treasury;

2) 2nd stage (1989) – foundation of Financial Action Task Force (FATF)/ this group had powers to research money laundering methods, to define actions, which are needed to take for combating money laundering and financing terrorism, and also to examine the realization of such actions by separate countries all over the world;

3) 3rd stage (1990) – FATF had made the report, which included 40 anti money laundering Recommendations. At that time 29 countries and such known structures, as European Commission and Gulf Co-operation Council took part in FATF's work. Henceforth the number of countries increased up to 34. In that period most of developed countries created national law base for combating money laundering;

4) 4th stage (1993-1998) – included enactment and correction of national laws, connected with combating money laundering, as well as FATF Recommendations correction;

5) 5th stages (1999) – special agencies, internationally called "Financial Intelligence Units", were created in many countries. According to Council of Europe Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime and on the Financing of Terrorism [3], Financial Intelligence Units are central national authorities, responsible for gathering, analysis, transfer to other competent organizations and disclosure financial information:

- which is suspicious incomes and potential terrorism financing;
- which is necessary, according to national law, for combating money laundering and terrorism financing;

6) 6th stage (from 2000 year to present time) characterizes significant renewal of FATF Recommendations that led combating money laundering to a new level. Thus, at 2003 FATF renewed Recommendations, worked out earlier, for the purpose of displaying the changes, which happened in combating money laundering, and facilitation of other countries' development in such combating. The new redaction of Recommendations included 40 General and 9 Special Recommendations. Last ones exactly concerned combating financing terrorism. On 16th of February 2012 FATF passed new Standards, which also provide using of 40 Recommendations, worked out before, and are called '"International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation" [10].

Also the last stage of development of world anti-money laundering system was marked by formation of financial monitoring system in post-soviet countries. The first country, which passed laws against crime incomes legalization, was Belarus (2000), next were Russia (2001), Ukraine (2002), Uzbekistan (2004), Kyrgyzstan (2006), Moldova (2007), Armenia (2008), Turkmenistan (2009), Kazakhstan (2010) and Tajikistan (2011) [4, 5].

In our country the law base on combating crime incomes legalization was created gradually. The first Ukrainian step in this field was ratification the UNO Convention against Illicit Traffic in Narcotic Drugs and Psychotropic Substances in 1991. In December 1997 the law "About Ratification the Council of Europe Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime and on the Financing of Terrorism", which provided responsibility for illicit incomes legalization despite the source of their origin, was passed [9].

Attention to organization of combating money laundering was also paid in the Program of Ukraine Integration to European Union, approved by President of Ukraine Decree in September 2000. After passing the mutual Decree of Government and National bank of Ukraine "About 40 FATF Recommendations" on 28th August 2001, these Recommendations became part of Ukrainian state law.

However on 21st September 2001 FATF Plenary all actions, held by Ukraine for combating illicit incomes legalization, were recognized as insufficient. Among the disadvantages of national anti-money laundering system FATF determined the absence of central authority (financial intelligence unit) and adequate mechanisms of gathering information about suspicious financial transactions, its analysis and transferring to competent authorities. Other disadvantages considered insufficient client identification, opportunities for a financial organization to make fund transactions without knowing their owners and benefiters, inappropriate financing of combating money laundering process. FATF particularly emphasized the absence of special law, aimed at combating crime incomes [4].

Though, in September 2001 FATF decided to include Ukraine to high-risk and non-cooperated jurisdictions list ("black FATF list"). It meant that FATF called on its members and other jurisdictions to apply counter-measures to protect the international financial system from the on-going and substantial money laundering and terrorist financing risks emanating from these jurisdictions. To overcome this situation:

- Government of Ukraine was instructed to create special State Financial Monitoring Department in the structure of Ministry of Finance. The new authority had a status of Government state management unit. This Department was created by the Government Resolution "About creation of State Financial Monitoring Department" from 10th of January 2002;
- at the beginning of 2002 Ukraine ratified Council of Europe Convention on the Prevention of Terrorism;
- at the 28th of November Ukrainian Parliament passed the law "About Prevention and Combating Illicit Incomes Legalization (Laundering) or Financing Terrorism", which in whole was appropriate to international standards [8].

Up to the middle of 2003 the special anti-money-laundering law base in Ukraine was formulated. In whole these laws were appropriate to European standards. Its qualitative realization allowed FATF, after special inspection, exclude Ukraine from the "black list" at the beginning of 2004.

In February 2010 Ukraine was included to so-called "FATF grey list" (list of countries, which co-operate

with FATF on implementation of its Recommendations into national law) because of some disadvantages in anti-money laundering and financing terrorism laws. In particular FATF recognized an absence of requirements considering realization of financial monitoring principles by such subjects, as non-finance organizations (notaries, advocates, real estate professionals etc.). After necessary correction of Ukrainian law and report to FATF Ukraine was excluded from this list in October 2011.

Currently Ukrainian anti-money laundering and financing terrorism law system needs next renovation. However in 2012 new FATF Recommendations took effect. They contain essential novations, such as:

- total unification of combating money laundering and financing terrorism procedures;
- introducing new requirements for combating mass destruction weapons proliferation;
- widening of predicate crimes list;
- strengthening of requirements about combating corruption incomes legalization;
- strengthening of requirements about using an approach, based on estimation of money laundering and financing terrorism risks;
- introducing requirements concerning coordination of anti-money laundering and financing terrorism procedures on the national level;
- increasing of requirements about international cooperation;
- strengthening of finance intelligence units role.

For the implementation of renovated FATF Recommendations a new redaction of law "About Prevention and Combating Illicit Incomes Legalization (Laundering), Financing Terrorism and Mass Destruction Weapons Proliferation" [6] was worked out and transferred to Ukrainian Parliament in September 2013. This law contains a lot of significant novation, as follows:

- definition of the essence of mass destruction weapon proliferation;
- establishment of national risk estimation system – a system of measures, provided by state authorities in purpose of estimation of illicit incomes laundering and terrorism financing risks;
- widening of law defined public persons list, whose financial operations must be subject of financial monitoring. While previous law redaction included to such list only foreign public persons, new law project includes to it all persons, who realize defined public functions or did it before, both national and foreign. There is also defined a specific list of such public functions and supplemented with political parties' officials. The new law also establishes a requirement of yearly renovation of such persons identification data;
- establishment of financial monitoring secret definition;
- correction of primary financial monitoring subjects list. Thus, such a subjects as entrepreneurs - physical persons and legal persons, who provide cash financial operations with more than 150 000 UAH sum, are excluded from this list. However state lotteries distributors, advocate bureaus and bodies, and subjects, who provide accounting services, are added to this list;
- establishment of clear requirements to working out and realization of financial monitoring programs;
- establishment of requirement of client's assets source documental confirmation during his identification. The new law also allows to get additional information for client's identification not only personally from him, but from other reliable sources;
- establishment of requirement about financial monitoring all real estate sell-and-buy operations regardless of their sum;
- establishment of requirement to provide identification of a client, who makes electronic remittance if it's sum is more than 10 000 UAH.;
- the financial institutions authorized to instruct other primary financial monitoring subjects to provide client's identification and research of its activity;
- strengthening of requirements about legal persons identification in terms of getting information about their controllers;
- including financial operations, held by persons, registered in offshore zones, to the list of operations, which are subject of mandatory financial monitoring;
- radical change of inner financial monitoring operations criteria;
- widening of national financial intelligence unit's authorities;
- definition of the order of national risk estimation realization;
- widening of national authorities' powers concerning international cooperation for preventing and combating money laundering, financing terrorism and mass destruction weapons proliferation.

But currently this law project has not been passed. This fact causes a danger of recognition Ukraine as a country, which law is inappropriate to FATF Recommendations, and a new inclusion of our country to FATF non-cooperative jurisdictions list. Despite this it is necessary to activate passing of the new anti-money laundering and financing terrorism law. This will improve the international image of Ukraine as a country, which follows international standards. Besides this, law base renovation will allow to create legal prerequisites for effective combating money laundering, corruption incomes legalization and financing terrorism inside Ukraine, what is extremely actual in current economic and political conditions.

Summary. Combating money laundering and financing terrorism is an object of intent attention of international community. In Ukraine active formulating of law base, concerning this issue, started at 2002 after

including our country to FATF “black list” and imposing sanctions from this organization. Following renovation of national law was also made as a consequence of some FATF’s pressure, because Ukraine did not take well-timed measures for adoption of national law to renovated international standards. Today Ukraine can be included to FATF non-cooperating jurisdictions list again because of delay with passing new law “About Prevention and Combating Illicit Incomes Legalization (Laundering), Financing Terrorism and Mass Destruction Weapons Proliferation”. Moreover this law could be extremely useful for effective combating terrorism financing and overcome corruption in Ukraine.

References

1. Yehorycheva S. B. Orhanizatsiya finansovoho monitorynhu v bankakh / S. B. Yehorycheva. – K. : TsUL, 2014. – 292 s.

2. Kovalenko V. V., Shyyan D. V. Orhanizatsiya systemy finansovoho monitorynhu v postradyans'kykh krayinakh // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2012. - 5. – S. 41-50.

3. Konventsiya Rady Yevropy pro vidmyvannya, poshuk, aresht ta konfiskatsiyu dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, ta pro finansuvannya teroryzmu : [Elektronnyy resurs] : [Rezhym dostupu] : http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=178&lang=uk

4. Kuryshko O. O. Osoblyvosti rozvytku systemy finansovoho monitorynhu v Ukrayini / O. O. Kuryshko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2012. – 1. – S. 267–275.

5. Petruk O. M. Osoblyvosti rozvytku systemy finansovoho monitorynhu / O. M. Petruk, K. D. Levkivs'ka // Visnyk ZhDTU. – 2013. - #2. – S. 288-292.

6. Proekt Zakonu Ukrayiny «Pro zapobihannya ta protydiyu lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, finansuvannyu teroryzmu ta finansuvannyu rozpovsyudzhennya zbroyi masovoho znyshchennya» : [Elektronnyy resurs] : [Rezhym dostupu] : http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=123&art_id=14311&lang=uk

7. Pro zapobihannya ta protydiyu lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom : Zakon Ukrayiny vid 28.11.2002 № 249-IV : [Elektronnyy resurs] : [Rezhym dostupu] : // http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=32&doc_id=4&lang=uk&page=1

8. Hul'ko L. H. Sutnisni aspekty novatsiy v rekomendatsiyakh FATF / L. H. Hul'ko // Herald of Khmelnytsky National University. – 2012. - 2.- T. 2.- S. 20-23.

9. Finansovyy monitorynh v banku / [Za red. S. O. Dmytrova, V. V. Kovalenka]. – Sumy : VTD «Universytet•s'ka knyha», 2008. – 336 s.

10. International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation - the FATF Recommendations. URL : // http://www.fatf-gafi.org/topics/fatfrecommendations/documents/internationalstandardsoncombatingmoneylaunderingandthefinancingofterrorismproliferation-thefatfrecommendations.html

11. Sharing among domestic competent authorities information related to the financing of proliferation : URL :

http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/BPP%20on%20Recommendation%202%20Sharing%20among%20domestic%20competent%20authorities%20re%20financing%20of%20proliferation.pdf

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 331.25(477)

І. О. ДОЦЕНКО
Хмельницький національний університет

МІСЦЕ І РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуті і узагальнені актуальні проблеми розвитку пенсійної системи України. Досліджено особливості становлення та функціонування недержавних пенсійних фондів, а також їх інфраструктурних елементів. Визначено роль недержавних пенсійних фондів в економічній та соціальній сферах держави, виявлено проблеми розвитку та наведено основні напрямки удосконалення їх діяльності.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, недержавне пенсійне забезпечення, види недержавних пенсійних фондів, пенсійні активи.

I. O. DOTSENKO
Khmelnytsky National University

PLACE AND ROLE PRIVATE PENSION FUNDS IN THE PENSION SYSTEM

The article describes and summarizes current problems of the pension system in Ukraine. The features of the formation and operation of private pension funds and their infrastructure elements. The role of private pension funds in the economic and social life of the state, found the problem and development are the main directions of improving their performance.

Keywords: pension fund, private pension provision, the types of private pension funds, pension assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Пенсійне забезпечення завжди займало одне з визначальних місць у житті суспільства та держави. Для України сьогодні пенсійне забезпечення громадян стало надзвичайно важливою соціально-економічною проблемою. Поширення демографічної кризи, зменшення кількості працюючих, низький рівень їх заробітної плати та інші соціально-економічних чинники негативно впливають на фінансовий стан сучасної пенсійної системи держави. Таким чином, в Україні, як і в більшості розвинутих країн світу, спостерігається велике демографічне навантаження на працюючу частину населення, що у результаті веде до втрати ефективності пенсійної системи в цілому.

Обов'язковою умовою розвитку ринку пенсійного забезпечення в Україні в умовах інтеграції нашої держави у європейське співтовариство та посилення процесів глобалізації, є приведення його діяльності у відповідність до європейських стандартів. Розвиток пенсійних систем в країнах світу сьогодні доводить, що наявність накопичувального рівня пенсійної системи є свідченням стабільності та додаткових гарантій соціально-економічного захисту громадян відповідної країни. Наявність у складі накопичувального рівня пенсійної системи недержавних пенсійних фондів, в свою чергу, дозволяє оцінювати рівень незалежності пенсійних накопичень громадян від політичних ризиків, притаманних державній системі пенсійного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти організації та функціонування недержавного пенсійного забезпечення в Україні розглядаються багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, такими як О. Бачинська, В. Боднарчук, П. Бечко, Н. Внукова, О. Гаманкова, Б. Зайчук, Н. Ковальова, С. Кропельницька, А. Кузнєцова, Е. Лібанова, О. Макаренко, М. Мальований, Б. Надточій, І. Новіков, М. Папієв, С. Рибак, М. Ріппа, І. Сирота, А. Соловйов, Т. Солоджук, Л. Ткаченко, О. Цуприк та ін. Разом із тим, незважаючи на широкий спектр досліджуваних проблем і не применшуючи вагомості і значущості внеску зазначених учених, необхідно відмітити, що основна увага приділялась дослідженню теоретичних основ пенсійного забезпечення, в той час як ціла низка питань у сфері дослідження місця і ролі недержавних пенсійних фондів висвітлена недостатньо і потребує поглибленого дослідження.

Метою статті є з'ясування особливостей діяльності та організації недержавних пенсійних фондів, а також визначення переваг та недоліків їх функціонування в системі пенсійного забезпечення України.

Виклад основного матеріалу. Недержавна пенсійна система відіграє надзвичайно важливу роль у пенсійному забезпеченні населення. Вона є безпечним, а у більшості випадків і пільговим, засобом забезпечення гідного рівня життя після виходу на пенсію. Інша, не менш важлива функція недержавної пенсійної системи, полягає у тому, що являє собою джерело довготермінових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни. Незважаючи на законодавче задекларування багаторівневої пенсійної системи в Україні [1, 2], реального запровадження недержавного пенсійного страхування не відбулося, що в черговий раз пояснюється незбалансованістю державного бюджету та зниженням реальних доходів населення.

Проте, для оптимального та ефективного застосування недержавного пенсійного забезпечення перш

за все необхідне розуміння самої сутності недержавних пенсійних фондів, а також їх місця та ролі в системі пенсійного забезпечення.

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного страхування пенсійних виплат [3].

Основна мета цієї системи – забезпечення гідного рівня життя громадян шляхом формування ними пенсійних накопичень у процесі трудової діяльності. До основних суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення відносяться громадяни України як із частини економічно активного, так і економічно неактивного населення [1]. Важливим чинником розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення є ставлення людей, адже функціонування третього рівня сучасної пенсійної системи має свої особливості:

– участь у недержавній системі пенсійних заощаджень є добровільною як для працюючих громадян, так і економічно неактивного населення;

– розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення цілком залежить від рівня добробуту громадян, це обумовлено тим, що економічна доцільність та можливість участі у системі недержавного пенсійного забезпечення існує лише у заможної верстви населення;

– накопичені фінансові ресурси виконують важливу соціальну функцію.

Цілком очевидним є те, що розвиток недержавних пенсійних фондів залежить від рівня життя людей, структури їхніх доходів і бажання брати участь у системі недержавного пенсійного забезпечення. Реалії сьогодення такі, що недержавне пенсійне забезпечення в Україні не є масовим додатковим видом соціальних гарантій працівників, як у більшості розвинених країн. Працездатне населення практично не виявляє власної ініціативи щодо участі в недержавному пенсійному забезпеченні. Недосконалість законодавчої бази, нерозвиненість організованого ринку цінних паперів, низький рівень фінансової обізнаності населення посилили вплив кризових явищ на діяльність недержавних пенсійних фондів. Захист пенсійних накопичень та їх примноження за рахунок інвестиційного прибутку з метою здійснення майбутніх пенсійних виплат учасникам проводять фінансові установи, які здійснюють управління активами недержавних пенсійних фондів. Саме від того, як працюють ці установи, які будують відносини з фондом і як контролюватимуться, значною мірою залежить спроможність фонду здійснювати пенсійні виплати [4].

Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1] недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

– недержавними пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;

– страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

– банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Недержавний пенсійний фонд – це фінансова неприбуткова установа, діяльність якої базується на принципах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Фонд залучає пенсійні внески фізичних і юридичних осіб, інвестує кошти з метою їх захисту від інфляції та примноження, а пізніше здійснює пенсійні виплати за рахунок накопичених пенсійних активів [4].

Засновниками недержавних пенсійних фондів можуть бути юридичні та фізичні особи. Відповідно виділяють три види недержавних пенсійних фондів – відкритий, корпоративний і професійний (табл. 1).

Якщо розглядати їх відмінність за засновниками, вкладниками та учасниками, то можна прийти до висновку, що найбільш незахищеними є учасники корпоративного фонду, оскільки функціонування фонду залежить від існування засновника юридичної особи. Проте існування індивідуального пенсійного рахунку захищає власників пенсійних вкладів. Але якщо фізичні особи втрачають участь в корпоративному фонді, вони повинні повідомити адміністратора фонду протягом трьох місяців з дня отримання інформації про вибуття про перехід до нового пенсійного фонду, страхової компанії чи банку.

Таким чином, роботодавці є активними суб'єктами системи пенсійного забезпечення, де їм надано право бути і засновниками будь-якого виду недержавного пенсійного фонду. Так, роботодавці можуть заснувати один професійний або один корпоративний фонд і одночасно мають можливість бути засновниками декількох відкритих фондів. Це свідчить про те, що держава в особі державних установ законодавчо закріпила за законодавцем роль лідера у пенсійному забезпеченні населення, взявши на себе контроль за цим процесом [5].

Якщо розглядати інфраструктуру Недержавних пенсійних фондів, то можна виділити таких суб'єктів, як адміністратори, компанії з управління активами, зберігачі активів (комерційні банки), страхові компанії, консультанти та радники з інвестиційних питань, аудитори та органи державного нагляду та контролю (рис. 1). Створення такої розгалуженої мережі інститутів, які займаються обслуговуванням недержавних пенсійних фондів, пов'язане з тим, щоб створити ефективну систему гарантії захисту

учасників недержавного пенсійного забезпечення, яка складається з таких елементів [5]: надання ліцензії адміністраторам фондів, компанії з управління активами і банкам-зберігачам здійснюється задля державного контролю професійності цих суб'єктів ще до початку їх роботи з вкладниками громадян; чіткий розподіл активів пенсійного фонду від активів інших учасників недержавного пенсійного забезпечення дозволяє уникати використання активів на непередбачені законодавством цілі у процесі управління ними та збереження пенсійних вкладів при банкрутстві або ліквідації будь-якого учасника системи недержавного пенсійного забезпечення; розподіл функцій, повноважень і відповідальності з управління активами, адміністрування і зберігання активів між різними суб'єктами дозволяє максимально знизити ризик їх змови.

Таблиця 1

Відмінності між основними видами недержавних пенсійних фондів

Види	Засновники	Учасники
Відкритий	Одна чи кілька юридичних осіб, які можуть бути засновником одного чи кількох відкритих недержавних пенсійних фондів. Не може бути засновником відкритих недержавних пенсійних фондів юридична особа, діяльність якої фінансується за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів.	Фізичні особи (громадяни України, іноземці та особи без громадянства) незалежно від характеру і місця роботи.
Корпоративний	Юридична особа – працедавець або кілька юридичних осіб – працедавців, до яких можуть приєднуватися інші працедавці-платники. При цьому юридична особа може бути одночасно засновником не більше як одного корпоративного недержавного пенсійного фонду.	Виключно фізичні особи, які перебувають чи перебували у трудових відносинах із працедавцями – засновниками і працедавцями – платниками цього фонду.
Професійний	Об'єднання юридичних осіб – працедавців, які можуть бути одночасно засновником не більше одного корпоративного недержавного пенсійного фонду. Об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні союзи (об'єднання профспілок). Фізичні особи, пов'язані родом їхньої професійної діяльності (занять).	Виключно фізичні особи, пов'язані родом їхньої професійної діяльності (занять), визначеної у статутному фонді недержавного пенсійного фонду.

Рис. 1. Схема функціонування недержавних пенсійних фондів

Особливе місце в системі державного регулювання недержавних пенсійних фондів займає регулювання їх інвестиційної діяльності, насамперед, – контроль складу інвестиційного портфеля цих фондів.

Регулювання структури портфеля інвестицій пенсійних фондів має на меті зниження ризиковості

капіталовкладень і унеможливлення значних розбіжностей у результаті їхньої діяльності. З другого боку, такі обмеження, хоч і дають змогу уникнути надмірного зосередження ризику, можуть перешкоджати досягненню бажаного ступеня диверсифікації інвестиційного портфеля [5].

За законодавством визначені наступні обмеження інвестування коштів недержавних пенсійних фондів [1]:

– облігації місцевих позик – до 20 %;
– іпотечні цінні папери – до 40 %;
– цінні папери одного емітента – до 5 %;
– об'єкти нерухомості – до 10 %;
– банківські депозити – до 40 % (до 10 % в одному банку);
– банківські метали – до 10 %;
– цінні папери іноземних емітентів – до 20;
– акції українських емітентів – до 40 %;
– облігації українських емітентів – до 40 %;
– державні цінні папери України – до 50 %.

Таким чином, виходячи з загальної характеристики недержавних пенсійних фондів, стає очевидним, що дані фонди є надзвичайно привабливими та перспективними учасниками як ринку пенсійного забезпечення, так і інвестиційного ринку.

Однією з ключових переваг діяльності недержавних пенсійних фондів є і система оподаткування даної діяльності. Так, відповідно до чинного законодавства, недержавні пенсійні фонди звільнені від оподаткування вкладів учасників аж до моменту одержання пенсійних виплат, що дає змогу вільно інвестувати пенсійні активи, не сплачуючи податки після закінчення кожного інвестиційного циклу. Тому загалом можна стверджувати, що потреба в існуванні третього рівня пенсійної системи існує. На етапі, коли до послуг недержавних пенсійних фондів почнуть залучатися роботодавці сфери середнього і малого бізнесу та фізичні особи, це і буде свідченням того, що збільшується диверсифікація ринку у розрізі по клієнтах, що є ознакою досягнення певного рівня розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Висновки. До положень наукової новизни даної статті можна віднести систематизацію теоретичних положень, щодо формування та функціонування недержавних пенсійних фондів на вітчизняному ринку, що дає змогу визначити характерні риси даних фондів у контексті їх діяльності.

Виходячи з викладеного, можна зробити висновки, що система недержавного пенсійного забезпечення загалом та недержавні пенсійні фонди зокрема є надзвичайно потужними учасниками системи пенсійного забезпечення. Ефективно працююча система недержавного пенсійного забезпечення є одночасно й істотним джерелом підтримки соціальних стандартів в Україні і засобом накопичення внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Література

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-15; станом на 20.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-15; станом на 07.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.

3. Кропельницька С. О. Соціальне страхування : навч. посіб. / С. О. Кропельницька, Т. В. Солоджук. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 336 с.

4. Цуприк О. І. Формування та використання фінансових ресурсів у системі пенсійного забезпечення в Україні / О. І. Цуприк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4 (47). – С. 110–115.

5. Бачинська О. В. Роль недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення / О. В. Бачинська, О. М. Кравчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 2. – 177–182.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia» za stanom na 20.07.2014 r. – № 1057-15. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

2. Zakon Ukrainy «Pro zahalnooboviazkove derzhavne pensiine strakhuvannia» za stanom na 07.07.2014 r. – № 1058-15. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.

3. Kropelnytska S. O. Sotsialne strakhuvannia : navch. posib. / S. O. Kropelnytska, T. V. Solodzhuk. – K. : «Tsentr uchbovoi literatury», 2013. – 336 s.

4. Tsupryk O. I. Formuvannia ta vykorystannia finansovykh resursiv u systemi pensiinoho zabezpechennia v ukraini / O. I. Tsupryk // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2012. – № 4 (47). – S. 110-115.

5. Bachynska O. V. Rol nederzhavnykh pensiinykh fondiv u systemi pensiinoho zabezpechennia / O. V. Bachynska, O. M. Kravchuk // Herald of Khmelnytsky National University. – 2010. – № 2, T. 2. – 177-182.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 336.713(477):336.717.71

О. В. КОШОНЬКО
Хмельницький національний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемі управління портфелем цінних паперів комерційного банку. Результатом дослідження є визначення основних тенденцій розвитку фондового ринку в Україні, враховуючи як зовнішні, так і внутрішні фактори впливу, з урахуванням всіх елементів управління.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, банківська система.

E. V. KOSHONKO
Khmelniytsky National University

TRENDS TRADING SECURITIES COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE

This article is devoted to the problem of portfolio management of commercial banks. The result of the study is to determine the main trends of the stock market in Ukraine, including both external and internal factors influence, with all the controls. The criteria for portfolio management can be regarded as achieving stable values of indicators such as the rate of growth in the value of assets portfolio (with long-term investment); level of profitability of the transaction (for short-term investments); level of hedging assets (defensive strategy); defined the structure of the portfolio; high liquidity portfolio; defined performance target funding. In constructing the mechanism of formation of portfolio securities, it is important to find factors of management, which need to influence for the task and goal. These factors can be considered as properties and elements of facility management in general, the properties of these elements and the relationship with other elements, communication facility management with the investment environment. To organize the management factors influence the degree necessary to establish their eligibility management to further define the need to mobilize resources to bring the control factors according to the aim pursued. Thus, due to the weak market sophistication derivatives consider it appropriate to give banks greater attention to this instrument. It is necessary to conduct additional analysis of the market for derivatives, their reliability and profitability.

Keywords: stock market, securities, banking system.

Постановка проблеми. Розвиток економічних відносин в Україні передбачає створення ефективного та прозорого механізму акумуляції й перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економічної діяльності у відповідності до ринкових правил та законів. Одним з таких генеруючих та перерозподільних каналів повинен стати фондовий ринок як невід'ємна складова забезпечення цілісності та узгодженості функціонування всіх елементів економічної системи держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі менеджменту діяльності банку на ринку цінних паперів приділяли увагу такі вітчизняні економісти, як А.А. Пересада, Т.В. Майорова, Л.О. Примостка, І.О. Бланк, Е.Л. Найман, О.А. Кириченко, В. Шапран, а з іноземних фахівців – П. Станьєр, Г. Марковіц, А. Шерман, Н. Анненська. Проте суть і склад категорії управління діяльністю банку операціями на ринку цінних паперів розглядається ними або на більш високому рівні у рамках поняття інвестиційного менеджменту підприємства, або на занадто конкретному рівні, наприклад, при дослідженні організації розміщення банком цінних паперів, що зумовлює необхідність формулювання власного визначення стратегічного менеджменту банківської діяльності на фондовому ринку.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є виявлення основних проблем розвитку діяльності фондового ринку при здійсненні торгівлі цінними паперами комерційних банків.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки в Україні операції банків з цінними паперами, в порівнянні із світовою практикою, здійснюються на недостатньому рівні. До того ж, переважно відбувається автоматичне перенесення західних методик щодо формування портфелів цінних паперів фінансовими інститутами на фондовому ринку без достатнього врахування українських реалій, що не завжди призводить до бажаного результату. Це ставить перед вітчизняною фінансовою наукою завдання, з одного боку, розробки власної методологічної бази для активізації операцій банків з цінними паперами, а з іншого - необхідність критичного переосмислення рекомендацій і висновків західних класичних концепцій інвестування та сучасних банківських технологій, які забезпечують провідну роль операцій з цінними паперами в діяльності фінансово-кредитних установ країн з ринковою економікою.

За означенням, наведеним у Світовому банківському словнику, цінні папери – це титули власності, що презентують капітал [7]. У відповідності до марксистського підходу, що мав місце в науковій літературі 20-го сторіччя, фіктивним капіталом або підставою права на майно є капітал, існуючий у формі цінних паперів, якими, зокрема, можуть бути акції та облігації, і такий, що приносить дохід їх власникам. Фіктивність капіталу обумовлена тим, що цінні папери самі по собі не мають вартості і не є продуктом праці. Виникнення та розвиток ринкових відносин обумовили зміни зазначеного марксистського підходу, що полягали в початку визнання економістами реальної вартості цінних паперів, відображеної в їх ціні. Зокрема, Д. Кейнс почав аналізувати цінні папери як активи, що конкурують з грошима, як засобом

збереження [4, 5].

Щодо законодавчого визначення цінних паперів, то з аналізу положень ст. 194 ЦК України випливає, що цінним папером є документ із законодавчо визначеною формою з належними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право і визначає взаємовідносини між особою, що його розмістила або видала, і власником, та передбачає виконання відповідних зобов'язань у відповідності до умов його розміщення, а також можливість передачі прав, що визначені цим документом, іншим особам [3].

Український ринок цінних паперів, незважаючи на його незначні обсяги, має винятково складну та суперечливу структуру державних органів, що здійснюють його регулювання. Ця складність пояснюється такими причинами:

- змішана (банківська і небанківська) модель ринку цінних паперів і як наслідок – Національний банк (НБ) і небанківські державні органи в ролі регулюючих інстанцій [2];

- масштабна приватизація, за якої значна частина державних підприємств перетворюється в акціонерні товариства, створюються інвестиційні фонди, здійснюється у великих масштабах первинне розміщення акцій приватизованих підприємств, що, у свою чергу, викликає активне втручання в регулювання ринку цінних паперів Фонду державного майна України [8].

На сьогодні в Україні функції державного регулювання фондового ринку, відповідно до чинного законодавства, розподілені між різними міністерствами та відомствами. Контрольні та регулятивні функції стосовно професійних учасників фондового ринку щодо їх діяльності з приватизаційними паперами здійснює Фонд державного майна України. Ним також регулюються питання видачі дозволів та ліцензій на здійснення фінансовими посередниками представницької, комерційної та посередницької діяльності з приватизаційними паперами. Контрольні й регулятивні функції здійснює також Національний банк України [2].

З метою комплексного правового врегулювання відносин, що виникають на ринку цінних паперів, забезпечення захисту інтересів громадян України та держави, запобігання зловживанням та порушенням у цій сфері Указом Президента України від 12 червня 1995 р. № 446/95 створено Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [1].

Головними завданнями Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку згідно з цим законом є:

– формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку та функціонування ринку цінних паперів та їх похідних в Україні, сприяння адаптації національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів;

– координація діяльності державних органів з питань функціонування в Україні ринку цінних паперів та їх похідних;

– здійснення державного регулювання та контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних на території України, дотримання законодавства у цій сфері;

– захист прав інвесторів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень законодавства на ринку цінних паперів, застосування санкцій за порушення законодавства у межах своїх повноважень;

– сприяння розвитку ринку цінних паперів;

– узагальнення практики застосування законодавства України з питань випуску та обігу цінних паперів в Україні, розроблення пропозицій щодо його вдосконалення.

Обсяг випусків цінних паперів є одним з головних показників розвитку ринку цінних паперів. Слід зазначити, що в 2013 році досить висока частка емісії корпоративних облігацій проводилася з метою оптимізації податкового навантаження й використання банками в якості інструмента формування резервів під знецінення активів. При цьому, по оцінках НРА «Рюрик», частка ринкових випусків поступово скорочується, що обумовлене зниженням платоспроможного попиту на облігаційні інструменти, ростом вартості обслуговування випусків облігацій і підвищенням вимог до емітентів, ініційованих НКЦПФР. В 2014 році НРА «Рюрик» очікує збереження складної ситуації на фондовому ринку, що буде провокувати зменшення його обсягів.

Окремі відкриті (ринкові) облігаційні випуски були швидко поглинені ринком, що пов'язане, у першу чергу, зі збереженням досить високої кредитоспроможності емітентів, підтвердженої кредитними рейтингами, а також іноді меншої, у порівнянні з банківськими депозитами, процентною ставкою за борговими зобов'язаннями.

Протягом останніх років Міністерству фінансів України шляхом випуску ОВМП вдавалося досить активно залучати кошти, значні розриви між обсягом пропонованих до розміщення й розміщених ОВМП, таких, як в 2009-2010 роках, не спостерігалися. Одночасно вартість залучення коштів у бюджет через ОВМП в 2012 році була трохи вище, чим в 2011 році, однак значно нижче, чим в 2009-2010 роках. Збільшення ресурсної бази комерційних банків на фоні поступового відновлення банківського кредитування сприяло зростанню обсягу вкладень депозитних корпорацій у цінні папери.

Вкладення банків у цінні папери, крім акцій, випущені резидентами, в 2011 році зросли на 10,2% і на кінець року становили 75,9 млрд грн. Але їхня динаміка була нерівномірною: після зростання на 25,9% у

І півріччі упродовж ІІ півріччя відбулося зменшення залишків за цінними паперами на 15.4%, що було зумовлено насамперед скороченням залишків за секторами загального державного управління та інших депозитних корпорацій на 18,2% та 23,2% відповідно (з початку року «плюс» 4,5% та «мінус» 30,6% відповідно). Попри незначне зменшення з початку року питома вага сектору загального державного управління в портфелі цінних паперів, крім акцій, залишалася найбільшою й становила 79,9% (таблиця 1).

Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом 2013 року становив 144,38 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2012 року обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку збільшився на 37,43 млрд грн. Протягом 2013 року Комісією зареєстровано 218 випусків акцій на суму 64,54 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2012 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 48,70 млрд грн.

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступними банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ АКБ «Імексбанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Банк Руский стандарт», ПАТ «МетаБанк», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Всеукраїнський акціонерний банк», ПАТ «Банк «Портал», ПАТ «БМ Банк», ПАТ АБ «Український бізнес банк», ПАТ АКБ «Конкорд», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку», ПАТ «Банк «Юнісон», ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ АКБ «РЕАЛ Банк», ПАТ АКБ «Форум», ПАТ КБ «Фінансова ініціатива», ПАТ «Міський комерційний банк», ПАТ КБ «Південкомбанк», ПАТ АБ «Брокбізнесбанк», ПАТ «ФІДОБАНК» та ПАТ Банк «Фінанси та кредит».

Таблиця 1

Цінні папери, крім акцій, випущені резидентами, у портфелі депозитних корпорацій за емітентами за 2010-2013 роки, у мільйонах гривень

Рік	Усього	У тому числі								
		інші фінансові корпорації			сектор загального державного управління			нефінансові корпорації		
		усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
			страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди	інші фінансові посередники та допоміжні фінансові організації		центральні органи державного управління	регіональні та місцеві органи державного управління		державні нефінансові корпорації	інші нефінансові корпорації
2010	68925	2276	169	2107	58085	57496	589	8564	3869	4695
2011	75926	1579	313	1266	60702	60128	574	13645	3691	9954
2012	88854	1859	187	1671	66737	61164	5573	20258	7155	13103
2013	127734	3062	194	2868	93951	88091	5860	30720	13861	16859

Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом січня-червня 2014 року становив 43,67 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку зменшився на 13,09 млрд грн. Протягом січня-червня 2014 року Комісією зареєстровано 61 випуск акцій на суму 5,00 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 16,50 млрд грн.

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступними банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Український інноваційний банк», ПАТ «Банк Національний кредит», ПАТ «Банк Кредит Дніпро», ПАТ «ПРАЙМ-БАНК», ПАТ «Банк Альянс», ПАТ «БМ Банк» та ПАТ «Платинум Банк».

У портфелі цінних паперів, крім акцій, випущених резидентами, упродовж 2011 року переважали папери на продаж, частка яких попри скорочення з початку року на 2,7 процентного пункту залишалася найбільшою і на кінець року становила 75926,00 млн грн. Залишки за ними упродовж року зросли на 6,4% до 57,6 млрд грн. На фоні незначного зростання залишків за цінними паперами у портфелі до погашення на 1,8% з початку року найбільше зростання відбулося за цінними паперами у торговому портфелі банків – на

55,6% за рік. За видами валют 95,5% цінних паперів, крім акцій, випущених резидентами, було номіновано в національній валюті.

За строками погашення найбільша питома вага збереглася за цінними паперами зі строком обігу понад 2 роки і на кінець 2011 року становила 56,3%. За рік залишки за ними зросли на 28,1% до 42,8 млрд грн. Незначне зростання з початку року (на 4,8%) спостерігалося за цінними паперами зі строком обігу до 1 року. Разом з тим відбулося скорочення залишків за цінними паперами на вимогу та від 1 року до 2 років на 24.3% та 19.3% за рік відповідно.

Питома вага портфеля цінних паперів, крім акцій, у сукупних активах депозитних корпорацій після значного зростання у 2010 році (на 4,5 процентного пункту) за звітний період зросла лише на 0,1 процентного пункту до 8,5% на кінець року. Найвище її значення спостерігалося за результатами ІІ півріччя – 10,2%.

Вкладення банків у акції як резидентів, так і нерезидентів за 2011 рік збільшилися на 10,0% до 6,0 млрд грн на кінець року (за 2010 рік зросли на 17,3%). На фоні загального зростання вкладень в акції за всіма секторами найбільше зросли вкладення в акції депозитних корпорацій та інших фінансових корпорацій на 27,1% та 17,5% відповідно. Зростання вкладень банків у акції нерезидентів на 5,0% було забезпечене насамперед збільшенням обсягу акцій у торговому портфелі (на 45,6%) та у портфелі на продаж (на 40,1%). Вкладення банків у акції нефінансових корпорацій з початку року зросли на 4,4%, зокрема за рахунок збільшення інвестицій в асоційовані та дочірні компанії (на 33,5%) та зростання обсягу акцій у торговому портфелі (на 13,2%).

У 2011 році банки активно залучали кошти шляхом випуску боргових зобов'язань. Упродовж року зобов'язання банків за цінними паперами власного боргу перед резидентами, що враховувались у складі грошової маси, збільшилися у 3,6 разу до 3,7 млрд грн (або 0.5% у загальному обсязі грошового агрегату М3) порівняно з 1,0 млрд грн (або 0.2%) на кінець 2010 року.

Вихід України з кризи, стабілізація економічного становища, підвищення добробуту людей неможливі без розвиненого ринку цінних паперів. Тому необхідне здійснення низки невідкладних заходів, серед яких першочерговими є такі:

– завершити процеси приватизації, перш за все шляхом корпоратизації та акціонування державної власності;

– здійснити випуск і обіг державних всеукраїнських та муніципальних цінних паперів, відновивши довіру до них з боку населення;

– на державному рівні вирішити комплекс питань щодо вільного обігу в Україні цінних паперів іноземних компаній, купівлі українських цінних паперів іноземними інвесторами;

– удосконалити чинне законодавство у відповідності з потребами сьогоднішнього функціонування та подальшого розвитку українського фондового ринку;

– більш ефективно використовувати наявні можливості структур, що вже працюють на національному ринку цінних паперів;

– державним органам управління здійснювати належний контроль за функціонуванням ринку цінних паперів.

Здійснення цих та інших заходів дозволить прискорити формування в Україні фондового ринку. Та щоб цей ринок мав цивілізований характер, був адаптований до сучасних світових умов, необхідно враховувати набутий зарубіжний досвід, поширені у світі тенденції, кращі зразки його розвитку.

Основна проблема сучасного фондового ринку України полягає у підвищеному попиті на акції як інструмент володіння підприємствами України та перерозподілу прав власності на них, а ніяк не як альтернативне джерело одержання прибутку від здійснених інвестицій. Сам факт відсутності дивідендів майже в усіх акціонерних товариствах країни призвів до відсутності кінцевого споживача, тобто інвестора, який вкладає кошти в цінний папір не з наміром перепродати, а з наміром довгострокового зберігання у своїй власності для отримання прибутку. У зв'язку з цим виникає актуальна для сьогодення проблема – підвищення зацікавленості населення до інвестування в цінні папери вітчизняних і зарубіжних емітентів та проблема, що випливає з неї – формування ліквідного портфеля цінних паперів та ефективного управління [7, 8].

Критеріями управління портфелем цінних паперів можна вважати досягнення стійких значень таких показників, як темпи зростання вартості активів портфеля (при довгостроковому інвестуванні); рівень прибутковості від угоди (при короткостроковому інвестуванні); рівень хеджування активів (захисна стратегія); визначена структура портфеля; висока ліквідність портфеля; визначені показники цільового фінансування.

При побудові механізму формування портфеля цінних паперів важливим є пошук факторів управління, на які необхідно здійснювати вплив для виконання завдання та поставленої мети. Такими факторами можуть вважатися властивості та елементи об'єкта управління в цілому, властивості цих елементів і зв'язок з іншими елементами, зв'язок об'єкта управління з інвестиційним середовищем. Для організації впливу на фактори управління необхідно встановити ступінь їх відповідності критеріям управління для подальшого визначення необхідності мобілізації ресурсів, для приведення факторів управління до відповідності поставленій меті.

Формування механізму управління портфелем цінних паперів полягає у визначенні сукупності ресурсів, що використовуються для організації управлінського впливу на стан відповідних факторів управління. Тобто під ресурсами варто розуміти джерело впливу на фактори управління. Такими джерелами є:

- фінансові ресурси: грошові кошти: довгі; короткі; власні [4];
- ЦП і сформовані за їх участю групи всередині портфеля цінних паперів: високоризикові, високоприбуткові цінні папери, малоприбуткові стабільні цінні папери; "блакитні фішки", "золота середина", цільові цінні папери;
- нематеріальні ресурси: методологічна основа: винаходи, проекти, інтуїція;
- управлінські ресурси: концепція управління, системність управління, швидкість прийняття рішень, гнучкість управління, обізнаність.

Наведена класифікація ЦП відображає їх поділ за прибутковістю та ризиком для інвестора, який може орієнтуватися, обираючи для себе інвестиційну стратегію. Варто зазначити, що "цільові цінні папери" також у даному випадку є показником тієї чи іншої прибутковості та ризику, бо саме природа мети їх емісії та інтерес конкретного інвестора до цієї мети й визначають для нього їх прибутковість і ризик. Інвестор може утворювати різноманітні комбінації всередині цього портфеля. Ці комбінації відповідатимуть цілям і завданням, що стоять перед інвестором. Вчені виділяють такі комбінації: інвестиційний портфель; торговельний портфель; портфель цільових ЦП; портфель ЦП на продаж. Фактично портфель цінних паперів є об'єктом управління. Виходячи з цього, можна навести класифікацію процесів управління та встановити їх послідовність:

- формування портфеля цінних паперів;
- облік та зберігання активів портфеля;
- експертиза;
- підготовка до реалізації активів;
- реалізація активів;
- відтворення (реінвестування в нові активи).

Для успішного формування ресурсів управління портфелем цінних паперів необхідно володіти пакетом інструментів, що дозволив би оптимально розподілити навантаження на ці ресурси, розрахувати необхідну їх кількість, а також постійно проводити оцінку доцільності використання саме цих ресурсів. Виходячи з того, що процес управління портфелем цінних паперів є досить динамічним, а також враховуючи й динамічність середовища управління, тобто фондового ринку, слід зауважити, що інструменти управління повинні бути мобільними, чіткими та комплексними. У подальшій перспективі є наукове обґрунтування структури, функцій, засобів організації та створення системи процесу управління портфелем цінних паперів, що забезпечувала б раціональне та ефективне використання всіх ресурсів управління. Для досягнення цієї мети потрібно вирішити три основні завдання: аналіз систематизації процесів структуризації портфеля цінних паперів; шляхи формування раціональних структур портфеля; розробка методологічної основи з використанням математичного апарату для аналізу та моделювання ситуацій [5].

Неабиякого значення у сучасних умовах для банківської системи України стає питання ефективності портфеля цінних паперів, оскільки за статистичними даними, обсяги операцій з портфелем цінних паперів займають друге місце в активах банку після кредитних операцій. Ефективність портфеля цінних паперів досліджується з точки зору доходності та ризику. Науковцями розроблено моделі для кожного окремого портфеля цінних паперів всіх можливих варіацій впливу доходності та ризику згідно мети утримання портфеля. Це дозволить ефективне управляти портфелем цінних паперів на основі оптимізованої структури. Проте, аналіз портфеля цінних паперів необхідно проводити не тільки в розрізі визначених моделей, а також у відповідності дотримання економічних нормативів інвестування, затверджених Національним банком України.

Висновки. У зв'язку зі слабкою розвиненістю ринку похідних цінних паперів вважаємо за доцільне приділяти банкам більшу увагу саме до цього фінансового інструменту. Для цього необхідно проводити додатковий аналіз щодо розвитку ринку похідних цінних паперів, їхньої надійності та доходності. У світовій практиці прийнято досліджувати похідні цінні папери за допомогою фундаментального та технічного аналізів, що дозволить сформувати об'єктивну оцінку використання інструментів.

Література

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrse.kiev.ua.

2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

3. Мельниченко К. О. Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів України / К. О. Мельниченко // Фондовий ринок. – 2010. – № 25. – С. 6–9.

4. Резго Г. Я. Современные технологии биржевого рынка / Г. Я. Резго, Е. Р. Храмова. – М. : Феникс, 2004. – 192 с.

5. Самогородская М. И. Управление инвестициями / М. И. Самогородская / под ред. Б. Г. Преображенского. – Воронеж : ВГТУ, 2002. – 164 с.

6. Холодна Ю.Є. Процес управління портфелем цінних паперів / Ю.Є. Холодна, І.В. Нагай // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 3. – С. 21–26.

7. Постоян С. Р. Функціонування та розвиток фондового ринку України: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / С. Р. Постоян. – Режим доступу : www.suem.edu.ua/documents/nl/VISNIK_MAGISTR_1-2010.pdf.

8. Про заходи щодо розвитку фондового ринку та вдосконалення його державного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com.

References

1.Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrse.kiev.ua.

2.Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua.

3.Melnychenko K. O. Investytsiina diialnist komertsiinykh bankiv na rynku tsinnykh paperiv Ukrainy / K. O. Melnychenko // Fondovyi rynok. – 2010. – 25. – S. 6–9.

4.Rezgho H. Ya. Sovremennye tekhnolohyy byrzhevoho rynka [Tekst] / H. Ya. Rezgho, E. R. Khramova. – M. : Fenyks, 2004. – 192 s.

5.Samohorodskaia M. Y. Upravlenye ynvestytsyiamy [Tekst] / M. Y. Samohorodskaia / pod red. B. H. Preobrazhenskoho. – Voronezh : VHTU, 2002. – 164 s.

6.Kholodna Yu.Ye. Protses upravlinnia portfelem tsinnykh paperiv / Yu.Ye. Kholodna, I.V. Nahai // Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy. – 2011. 3. – S. 21-26.

7.Postoian S. R. Funktsionuvannia ta rozvytok fondovoho rynku Ukrainy: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Elektronnyi resurs] / S. R. Postoian. – Rezhym dostupu: www.suem.edu.ua/documents/nl/VISNIK_MAGISTR_1-2010.pdf.

8.Pro zakhody shchodo rozvytku fondovoho rynku ta vdoskonalennia yoho derzhavnoho rehuliuvannia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.uazakon.com.

Надійшла 06.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 336.71

К. Л. ЛАРІОНОВА, С. А. ВОЗНА
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Стаття присвячена сучасним методам оцінки ресурсного потенціалу банків. Проаналізовано основні недоліки існуючих методик оцінки ресурсного потенціалу банків. Запропоновано визначати рівень ресурсного потенціалу шляхом розрахунку показників достатності та інтегрального показника ресурсного потенціалу банку, а також графоаналітичного методу "квадрат потенціалу". Методика їх розрахунку передбачає застосування системи показників для комплексної оцінки ресурсного потенціалу із врахуванням критеріїв достатності, ліквідності, якості та ефективності його використання.

Ключові слова: ресурсний потенціал банку, методи оцінки, нормативи капіталу, нормативи ліквідності, достатність ресурсного потенціалу, інтегральний показник ресурсного потенціалу, експертне оцінювання, квадрат потенціалу.

K. L. LARIONOVA, S. A. VOZNA
Khmelnytsky National University

ASSESSMENT OF THE BANK RESOURCE POTENTIAL

The main aim of the research is the analysis of methods of assessment of resource potential of the bank. Main disadvantages of currently existing evaluation methods of the bank resource potential are analyzed. The level of the enterprise resource potential by means of the calculating of the sufficiency indexes and the integral index of the bank resource potential and graph-analytical method of the square potential are proposed to define. These methods provides the definition on the indicators system for comprehensive assessment of the resource potential, taking into account criteria of sufficiency, liquidity, quality and efficiency.

Key words: resource potential of the bank, methods of assessment, capital ratios, liquidity ratios, sufficientness of resource potential, integral indicator of resource potential, estimation expert method, square of the potential.

Постановка проблеми. В сучасних умовах фінансової нестабільності в Україні особливого значення набуває питання визначення наявних та стратегічних можливостей щодо забезпечення подальших перспектив діяльності банків. У цьому контексті оцінка їх ресурсного потенціалу має важливе значення, адже від встановлення рівня ресурсного потенціалу та прийняття на цій основі управлінських рішень залежить здатність банків забезпечити себе достатнім обсягом фінансових ресурсів для подальшої діяльності, підтримання прийнятного рівня прибутковості, фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день проблема оцінки ресурсного потенціалу фінансової установи є особливо актуальною. Дане питання аналізується у працях А. Герасимовича, А. Єпіфанова, О. Кравченко, Г. Панасенко, Д. Стоуна, К. Хітчінга, В. Коваленко, Ж. Торяник, Н. Шелудька, В. Прядка, І. Яковлєва та інших. Проте, не зважаючи на значну кількість наукових досліджень, пов'язаних з аналізом та оцінкою ресурсного потенціалу банку, питання вибору оптимальної методики та інструментарію оцінки ресурсного потенціалу залишається нерозв'язаною. Зокрема відкритими залишаються питання багатовимірності результатів оцінки, обумовлені неоднорідністю внутрішніх та зовнішніх умов функціонування банків.

Постановка завдання. Метою статі є розробка методики оцінки ресурсного потенціалу та визначення його рівня для банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативні прояви фінансово-економічної кризи у банківській системі України спричинюють суттєвий дисбаланс між строками і обсягами залучених та розміщених коштів й значно впливають на спроможність банків протистояти їм. Таким чином, проблема формування та ефективного використання існуючого ресурсного потенціалу зумовлює необхідність розробки і впровадження сучасних методів оцінки рівня ресурсного потенціалу банків.

Дослідники в галузі оцінки результативності процесів, що відбуваються в банківській системі, дійшли висновку про неможливість виділити із кількості результативних показників будь-який один як загальний, придатний для комплексної оцінки ресурсного потенціалу. Це пов'язано зі значною і постійно зростаючою кількістю як об'єктів аналізу, так і індикаторів, критеріїв діяльності в умовах зростаючої конкуренції на ринку банківських послуг та розвитком інтеграційних процесів.

Існуючі на сьогоднішній день методики оцінки ресурсного потенціалу банку мають суттєві недоліки, зокрема:

– враховують недостатню кількість чинників ресурсного потенціалу (як правило, обмежуються тільки величиною грошового потоку);

– націлені на аналіз досягнутих результатів, не беручи до уваги подальший розвиток (що для банків має дуже велике значення);

– процедуру розрахунку більшості з них важко автоматизувати;

– зводяться переважно до аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів середовища функціонування та

розробку оптимальної стратегії на основі отриманих результатів.

Натомість оптимальна методика оцінки ресурсного потенціалу банку повинна задовольняти наступні вимоги: відповідність передумов моделі оцінки потенціалу характерним особливостям банківського сектору; можливість отримання результатів для вибірок банків різного розміру; можливість проведення аналізу в часі; можливість автоматизації процедури розрахунку задля його спрощення.

На нашу думку, одним з найбільш важливих моментів у проведенні оцінки ресурсного потенціалу банків є розробка ефективної системи його оціночних показників. Так, перелік показників, що використовуються для оцінки ресурсного потенціалу, повинен, з одного боку, забезпечувати комплексний та достовірний аналіз, а з іншого – давати можливість швидкого одержання інформації для їхніх розрахунків. Вважаємо, що показники для розрахунку доцільно обирати виходячи з таких критеріїв:

– достатність – відображає розмір капіталу, необхідний банку для здійснення активних операцій. У контексті даного критерію пропонуємо розраховувати три з чотирьох встановлених НБУ обов'язкових банків нормативів капіталу, які найбільш точно характеризують рівень достатності ресурсного потенціалу (Н2, Н3, Н3-1). Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1) до розрахунку не беремо, адже він регулює лише абсолютну величину капітальної бази і не є коефіцієнтом;

– ліквідність – установлює мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання зобов'язань протягом певного періоду. Даний критерій найбільш повно характеризують три обов'язкові до виконання банками нормативи ліквідності НБУ;

– якість – відображає стабільність та забезпеченість ресурсів банку. На основі аналізу доробок вітчизняних науковців К. М. Азізової та Ж. І. Торяник [1, 2] визначено три показники, які найбільш точно задовольняють даний критерій;

– ефективність використання – характеризує економічну ефективність використання банківських ресурсів. Вибір показників даного критерію ґрунтується на основі досліджень праці А. М. Герасимовича, М. Д. Алексеєнкф, І. М. Парасій-Вергуненка [3]. В результаті, авторами було обрано три показники для оцінки ефективності використання різних видів фінансових ресурсів банку.

Обрані по кожному з вищенаведених критеріїв показники, на думку авторів, дають можливість найбільш достовірно і досить швидко оцінити рівень ресурсного потенціалу банку і на основі цього прийняти ефективні управлінські рішення для поліпшення рівня ресурсного потенціалу банківської установи.

Таким чином, для оцінки рівня ресурсного потенціалу банку пропонуємо розраховувати систему з чотирьох груп показників, що комплексно характеризують ресурсний потенціал банку (таблиця 1).

Таблиця 1

Система показників для оцінки ресурсного потенціалу банків

Назва показника	Нормативне значення (Ni)
I Група – нормативи достатності капіталу	
Норматив адекватності регулятивного капіталу (К1)	0,1
Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (К2)	0,09
Норматив співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (К3)	0,1
II Група – нормативи ліквідності	
Норматив миттєвої ліквідності (К4)	0,2
Норматив поточної ліквідності (К5)	0,4
Норматив короткострокової ліквідності (К6)	0,6
III Група – показники якості ресурсів банку	
Коефіцієнт забезпечення зобов'язань власними коштами (надійності) (К7)	0,05
Коефіцієнт доступності банку до запозичень на міжбанківському ринку (К8)	0,2
Мультиплікатор капіталу (К9)	10
IV Група – показники ефективності використання ресурсів банку	
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів (К10)	0,05
Коефіцієнт використання зобов'язань (К11)	0,75
Коефіцієнт використання платних пасивів (К12)	0,9

На основі запропонованої у таблиці 1 системи коефіцієнтів можна оцінити рівень ресурсного потенціалу банку шляхом застосування трьох методів (рисунок 2).

Для розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу (Drp) використовується метод середньої геометричної та нормативні значення коефіцієнтів, наведені у таблиці 1. Показник достатності ресурсного потенціалу розраховується за формулою 1:

$$D_{\text{äð}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} K_i / N_i}\ , \qquad (1)$$

де Ki – значення і-го коефіцієнта;
Ni – нормативне значення і-го коефіцієнта;
n – кількість коефіцієнтів, які беруться до розрахунку.

Рис. 2. Методи оцінки рівня ресурсного потенціалу банку (розроблено автором)

Для того, щоб оцінити рівень достатності ресурсного потенціалу за даною методикою необхідно застосувати певну шкалу оцінювання. Оскільки з дванадцяти показників, які ми пропонуємо для розрахунку, шість перших є нормативами НБУ (обов'язковими для виконання усіма банками), а всі інші показники мають оптимальні значення з умовою "не менше" (тобто їх зниження є не бажаним), то за умови, що розраховані показники співпадають з оптимальними, показник достатності ресурсного потенціалу буде дорівнювати одиниці. Це свідчитиме про дотримання мінімальних норм показників достатності, ліквідності, якості та ефективності використання ресурсів. На основі цього, пропонуємо таку градацію показника достатності ресурсного потенціалу з урахуванням застосування пропонованої нами системи коефіцієнтів:

– Drp < 1– низький рівень достатності ресурсного потенціалу. Банку необхідно вжити певні заходи щодо покращення рівня формування та використання своїх ресурсів;

– Drp ≥ 1 – ресурсний потенціал банку є достатнім для його діяльності.

Перевагою даного методу є можливість визначення рівня достатності коштів, якими володіє банк у конкретний момент часу, а також прогнозування на цій основі їх потреби на майбутні періоди з метою підтримки фінансової стійкості. Обмеженням застосування наведеного методу є високий ступінь агрегування вихідних даних та необхідність встановлення нормативного значення коефіцієнтів, що використовуються в даній методиці.

На сьогоднішній день досі невирішеним залишається питання щодо створення комплексної системи оцінки ресурсного потенціалу. Для цього пропонуємо розраховувати інтегральний показник ресурсного потенціалу. Даний метод передбачає визначення вагомості кожного з показників, що використовуються для його розрахунку, адже вони є досить різнорідними. Для цього використовують матрицю попарних порівнянь. Оцінки визначаються на основі експертного методу, при цьому необхідно врахувати інтенсивність впливу кожного показника і визначити найбільш вагомий. Матриця попарних порівнянь будується на таких принципах: 10-бальна система оцінки; симетричність оцінок відносно діагоналі матриці; оцінки ставляться відносно шкали їх значущості, яка наведена в таблиці 2.

Виходячи з експертних оцінок, будується матриця попарних порівнянь. Для цього визначається максимальне значення матриці, далі, виписується система лінійних рівнянь, визначається власний вектор і нормуються його компоненти. В результаті компоненти показують питому вагу різних показників.

На основі побудови матриці попарних порівнянь та визначення ступенів значущості, розраховується інтегральний показник достатності ресурсного потенціалу (формула 3):

$$I_d = a_1 k_1 + a_2 k_2 + \ldots + a_{12} k_{12}, \quad (3)$$

де Id – інтегральний показник ресурсного потенціалу банку;

α1-12 – ступені значущості показників;
k1-12 – коефіцієнти для розрахунку інтегрального показника.

Таблиця 2

Шкала оцінки значущості показників для розрахунку інтегрального показника ресурсного потенціалу банку

Оцінка	Пояснення
1	Показник має дуже сильний вплив рівень ресурсного потенціалу
3	Показник має суттєвий вплив на рівень ресурсного потенціалу
5	Показник має середній вплив на рівень ресурсного потенціалу
7	Показник має слабкий вплив на рівень ресурсного потенціалу
9	Показник не впливає на рівень ресурсного потенціалу
2, 4, 6, 8	Проміжні оцінки

Зазначимо, що поточне значення інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу банку повинне знаходитись в певному діапазоні, який обмежений максимальним і мінімальним значеннями, з метою підтримки фінансової стійкості банку. Інтервальні значення належності (Idфакт), наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Діапазони значень функції належності фактичного значення інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу [2]

Можливий варіант	Характеристика
$0 < \mu\ (I_{d\text{факт}}) < 0{,}5$ $I_{d\min} \le I_{d\text{факт}} \le I_{d\max}$	Банком практично не виконуються основні завдання процесу забезпечення достатності ресурсного потенціалу банку. Що ближче μ ($I_{d\text{факт}}$) до нуля, то більший ризик втрати фінансової стійкості банку та виникнення дисбалансу в ресурсному забезпеченні.
$0{,}5 \le \mu\ (I_{d\text{факт}}) \le 1$ $I_{d\min} < I_{d\text{факт}} < I_{d\max}$	Банком виконуються нормативні значення показників, що забезпечують достатність ресурсного потенціалу банку. Що ближче μ ($I_{d\text{факт}}$) до одиниці, то вірогідніше можна вважати, що поставлені завдання в процесі забезпечення достатності ресурсного потенціалу банку реалізуються з більшою ймовірністю виконання програм стабільного розвитку банку.
$\mu\ (I_{d\text{факт}}) \ge 1$ $I_{d\min} < I_{d\text{факт}} \le I_{d\max}$	Політика банку стосовно розробки програм забезпечення достатності ресурсного потенціалу банку вважається оптимальною для стабільного функціонування банку. У ситуації, коли μ ($_{Id\text{факт}}$) більше від одиниці, необхідно звернути увагу на стан ліквідності і на перегляд вибору стратегії щодо управління нею, оскільки можливим є варіант надлишкової ліквідності, що не є позитивним фактом.

Перевагами інтегрального методу є можливість комплексної характеристики стану ресурсного потенціалу банку, визначення найбільш вагомих для розрахунку коефіцієнтів, не обов'язкова наявність нормативних значень обраних показників, можливість визначити наявні проблеми у ресурсному забезпеченні банку, його фінансову стійкість та ефективність ресурсної політики. Недоліком даного методу є суб'єктивний характер експертної оцінки, проте, якщо експерти є досвідченими та компетентними, а їхні думки більш-менш узгодженими, метод є досить доцільним та ефективним.

Особливої уваги заслуговує графоаналітичний метод оцінки ресурсного потенціалу банку під назвою: "квадрат потенціалу". Відповідність груп показників та векторів квадратів ресурсного потенціалу банківської установи наведена у таблиці 4.

Таблиця 4

Відповідність груп показників та векторів квадратів ресурсного потенціалу банківської установи

№ Групи	Назва групи показників	№ Вектору
I Група	Нормативи достатності капіталу	1 вектор
II Група	Нормативи ліквідності	2 вектор
III Група	Показники якості ресурсів банку	3 вектор
IV Група	Показники ефективності використання ресурсів банку	4 вектор

Довжина векторів квадрату потенціалу визначається шляхом попарного порівняння фактичних

значень коефіцієнтів, взятих для розрахунку, з нормативними (що наведені у таблиці 1). Після цього по кожній групі знаходиться середнє геометричне значення від добутку попарних оцінок. За кожним роком дослідження обирається максимальне значення попарних оцінок серед усіх груп, яке буде відповідати 100 ум. од. Довжина інших трьох векторів визначається на основі визначення часки кожного з них у максимальному значенні найбільшого вектора.

Після визначення довжини всіх векторів, будується квадрат потенціалу (рисунок 3) банку за кожний період, а також робляться відповідні висновки, на основі яких формулюються рекомендації щодо поліпшення рівня ресурсного потенціалу. Таким чином, зображений на рисунку 3 "квадрат потенціалу" банку має чотири зони, що відповідають секторам (k), які використовуються в розглянутій системі показників, а також 4 вектори, які його утворюють.

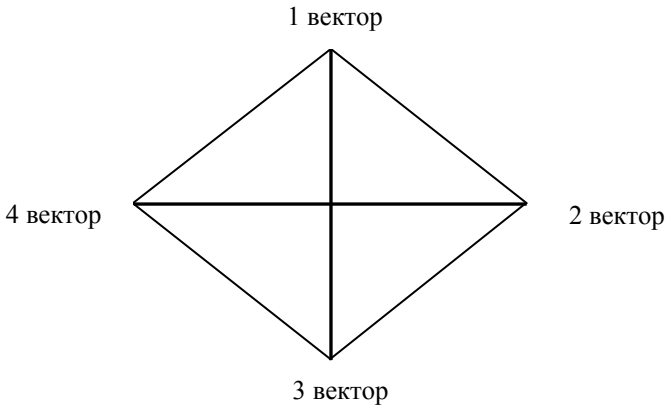


Рис. 3. Графічне зображення квадрату ресурсного потенціалу банку

Описаний графоаналітичний метод має певні особливості, які необхідно враховувати при прийнятті управлінських рішень.

По-перше, графік "квадрат потенціалу" може бути двох типів. I тип – правильна форма квадрату (тобто вектори, які його утворюють, мають бути рівними або прямувати до цього). У цьому випадку вважається, що аналізований банк має збалансований ресурсний потенціал. II тип має неправильну форму квадрата, що обумовлюється наявністю хворобливого вектору (один вектор розвинений менше від інших) або дисгармонії векторів (усі вектори розвинені по-різному). Гіршим варіантом вважається II тип "квадрату потенціалу", в цьому випадку банк потребує суттєвих перетворень.

По-друге, ресурсні потенціали банків поділяють за розмірами на малі, середні та великі. Банки мають малий потенціал, коли середня довжина векторів, які утворюють квадрат потенціалу до 30 ум. од., середній – в межах 30–70 ум. од., великий – в межах 70–100 ум. од. [4, с. 214].

По-третє, зовнішній контур квадрата обмежує можливості розвитку потенціалу банку до оптимальних параметрів.

По-четверте, вектори потенціалу банку характеризують стан його розвитку по кожному з аналізованих напрямків у порівнянні з досягнутими на момент оцінки показниками передових банків, а також можливості успішного функціонування.

Перевагою даного методу є можливість графічного відображення стану та розвитку ресурсного потенціалу по кожному з аналізованих напрямків за певний період, а також визначення на цій основі можливості успішного функціонування банківської установи. Недоліком є ймовірність викривлення графічних результатів (якщо один з векторів в кілька разів більш розвинений ніж інші), що не дає змогу адекватно оцінити ресурсний потенціал банку

Таким чином, пропонована нами методика розрахунку показників оцінки потенціалу дозволяє:

– більш комплексно оцінювати ресурсний потенціал з позиції достатності, ліквідності, якості та ефективності використання ресурсів;

– використовувати одну і ту саму систему коефіцієнтів одночасно для трьох методів оцінки ресурсного потенціалу банку;

– не просто порівнювати в динаміці, але й оцінювати відповідно до певної шкали, розробленої з урахуванням специфіки конкретного методу оцінки рівня ресурсного потенціалу банку;

– для спрощення розрахунку показників оцінки ресурсного потенціалу використовувати не спеціальні пакети програм (такі як MFEB, MathCad 14), які пропонуюся авторами інших методик оцінки ресурсного потенціалу [1, 2, 4], а просте для розуміння програмне забезпечення Microsoft Excel 2010.

Висновки. Отже, значимість пропонованої методики полягає у можливості оцінки менеджментом банку розрахованих показників ресурсного потенціалу у кількісному та якісному вираженні (шляхом встановлення належності отриманого результату до певного діапазону оціночної шкали та визначення на цій

основі рівня ресурсного потенціалу банку), у часі (шляхом порівняння оцінок ресурсного потенціалу банку у динаміці) та у просторі (шляхом порівняння показників ресурсного потенціалу, розрахованих для різних банків-конкурентів). Застосування комплексної системи оцінки ресурсного потенціалу банківської установи сприяє не тільки налагодженню роботи банку у сфері формування та використання власних і залучених ресурсів, а й поліпшенню функціонування фінансово-кредитної установи в цілому, адже пропонована методика дозволяє зосередити увагу на оцінці ключових моментів його діяльності. До того ж, наведені методи оцінки є достатньо простими та універсальними, що дозволяє застосовувати їх усім вітчизняним банківським установам. Перспективу подальших досліджень обумовлено необхідністю оцінки рівня ресурсного потенціалу на майбутні періоди, тобто його прогнозування з урахуванням різноманітних змінних чинників.

Література

1. Азізова К. М. Комплексна оцінка достатності ресурсного потенціалу банку / К. М. Азізова // Бізнес-інформ. – 2014. – № 1. – С. 236–241.

2. Торяник Ж. І. Оцінка рівня достатності ресурсного потенціалу банківських установ на основі розрахунку інтегрального показника / Ж. І. Торяник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 141–144.

3. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

4. Панасенко Г. О. Банк. Ресурси. Капітал : моногр. / Г. О. Панасенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 355 с.

References

1. Azizova K. M. Kompleksna otsinka dostatnosti resursnogo potentsialu banku / K. M. Azizova // Biznes-inform. – 2014. – №1. – P. 236-241. [in Ukrainian]

2. Torianyk Zh. I. Otsinka rivnia dostatnosti resursnogo potentsialu bankivs`kyh ustanov na osnovi rozrahunku integral`nogo pokaznyka / Zh. I. Torianyk // Visnyk Universytetu bankivs`koi spravy Natsional`nogo banku Ukrainy. – 2010. – № 1. – P. 141–144. [in Ukrainian]

3. Gerasimovych A. M., Alekseienko M. D., Perasiy-Verhunenko I. M. Analiz bankivs`koi diyzl`nosti: pidruchnek / A. M. Gerasimovych, M. D Alekseienko, I. M Perasiy-Verhunenko. - K. : KNEU, 2004. - 599 p. [in Ukrainian]

4. Panasenko G. O. Bank. Resursy. Kapital : monogr. / G. O. Panasenko. – Donets`k : DonNUET, 2012. – 355 p. [in Ukrainian]

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 336.7:368/369:347.734

І. М. МИХАЙЛОВСЬКА, Н. А. ПЕНКАЛЬ
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ТА ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИХ ОСНОВ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В статті розглянуті види та сутність організаційних форм взаємодії банків та страхових компаній, також підходи науковців та практиків щодо видів зрощення банківського та страхового бізнесу. Проаналізовано форми взаємодії на договірних засадах, агентських відносин та на рівні інституцій між контрагентами, у формі повної інтеграції та співпраці через фінансовий супермаркет. Також проаналізовано існуючі підходи та погляди у світовій та вітчизняній практиці до розмежування видів банківсько-страхової взаємодії та визначення видів та сутності організаційних форм. Представлена організаційна побудова таких відносин, розглянуті зміст відносин, ресурси, що об'єднуються, та досліджені потенційні ризики, які несе за собою така співпраця.

Ключові слова: взаємодія, банк, страхована компанія, організаційна побудова, ресурси, потенційні ризики.

I. M. MIHAYLOVSKA, N. A. PENKAL
Khmelnytsky National University

FEATURES ORGANIZATIONAL FORMS AND INSTITUTIONAL AND LEGAL FRAMEWORKS INTERACTION BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES

Integration of financial institutions is relatively new in the financial market of Ukraine is currently not formed a unified approach to the formation mechanism of interaction of individual financial market institutions and manage their risks, uncertainties caused by natural, human and economic factors. This work considered the nature and types of organizational forms of interaction between banks and insurance companies, as scientific approaches and practices on species fusion of banking and insurance business. Forms of interaction are analyzed on the basis of agreement, agency and institutional level between counterparties in the form of full integration and cooperation through financial supermarket. Also analyzed existing approaches and views on the world and domestic practice the separation of banking and insurance types of interaction and determine the nature and types of organizational forms. Presented the organizational structure of such relationship discussed content relationships, resources, united, and investigated potential risks that entails such cooperation.

Keywords: interaction, bank, insured company, organizational structure, resources, and potential risks.

Актуальність. Сучасний етап розвитку фінансового ринку характеризується інтенсивними інтеграційними процесами та посиленням співпраці між його інститутами.

Інтеграція фінансових установ є порівняно новим явищем для фінансового ринку України, тому на сьогодні не сформовано єдиного підходу до формування механізму взаємодії окремих інститутів фінансового ринку та управління їх ризиками, викликаними невизначеністю природних, людських та економічних факторів.

Одним з найбільш перспективних для формування стратегічних альянсів підприємств аналітики на основі західного досвіду вважають банківський та страховий сектори. У світовій практиці страхові компанії є основними учасниками альянсів, що обумовлено наявністю у них значних обсягів довгострокових капіталів, потребою ефективного їх використання та необхідністю диверсифікації діяльності та підвищення рівня рентабельності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У загальній теорії управління ризиками існують значні наукові напрацювання таких зарубіжних та вітчизняних вчених зі сфери фінансового менеджменту, банківської справи, страхування, теорії прийняття управлінських рішень, як Р. Арутютян, К. Багмет, В. Базилевич, К. Базилевич, І. Балабанов, Т. Бут,В. Вітлінський, І. Волошин, В. Гранатуров,А. Єрмошенко, Ю. Клапків, І. Кожевнікова, Л. Примостка, П. Роуз, Дж. Сінкі, В. Фурман та інші.

При дослідженні основних форм взаємодії банків та страхових компаній важливим елементом постає вибір оптимальної форми їх інтеграції. Аналіз існуючих досліджень форм взаємодії банків та страхових компаній показав наявність суперечностей та відсутність єдиного підходу до її трактування з теоретичної та практичної точок зору.

Метою статті є аналіз існуючих підходів та поглядів у світовій та вітчизняній практиці до розмежування видів банківсько-страхової взаємодії та визначення видів та сутності організаційних форм.

Виклад матеріалу дослідження. У світовій практиці існують різні погляди на моделі «bancassurance». Так, на думку Багмет К., концепція «bancassurance» передбачає лише дві моделі: коли банк купує страхову компанію або навпаки [2].

Ґрунтуючись на теоретичних дослідженнях та аналізі фінансового ринку польський науковець Клапків Ю. розрізняє такі моделі функціонування та зрощення банківського і страхового бізнесу:

– стратегія альянсу;

– стратегія спільного підприємства;

– стратегія створення власної інституції;

– консолідована модель [8].

Французька наукова школа пропонує чотири основні моделі:

1) договір банку зі страховою компанією про дистрибуцію страхових послуг у відділеннях банку;

2) об'єднання банківсько-страхових інституцій з переважною часткою банку;

3) об'єднання банківсько-страхових інституцій з незначною часткою банку;

4) повний контроль страхової компанії банком.

Єрмошенко А. зазначає, що в Україні діяльність зі здійснення банківського страхування може існувати у трьох формах. До першої і найтіснішої форми співпраці банку та страховика можна віднести створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії [6, 7].

Другою формою реалізації банківського страхування є діяльність на основі договорів про спільну діяльність, тобто шляхом створення простого товариства. З урахуванням особливостей сьогодення ця форма співпраці є найбільш перспективною.

Третьою формою співпраці є діяльність банків і страховиків на основі агентських угод. Ця форма співпраці є найбільш поширеною в сфері реалізації банками концепції банківського страхування [6].

Класифікація на основі структури управління фінансовими конгломератами запропонована Р. Герінгом і А. Сантомеро. Ними виокремлено три базові форми організаціїспівпрацізалежно від рівня правової і операційної «відмінності». 1. Повна інтеграція - менеджери наділені правами ведення діяльності в межах всієї структурної одиниці. 2. Компанія-засновник банк, дочірня компанія – страхова компанія – компанією-засновником створюється дочірня компанія-страхова. 3. Материнська компанія – фінансовий холдинг - інтеграція фінансових послуг, має повний пакет акцій або володіє істотною часткою акцій окремих фінансових установ (страхової компанії, банку інвестиційного фонду).

Страховою групою SCOR (Франція) в результаті вивчення спільної діяльності страхових компаній і банків виділяють такі форми інтеграції, як угода про дистрибуцію, спільна діяльність, повна інтеграція.

Узагальнюючи сказане, можна констатувати, що вітчизняні практики до найбільш поширених форм співпраці страхових компаній і банків відносять:

– початкову форму співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку та самому банку на договірних основах;

– форму агентських відносин, яка дозволяє розповсюдження страхових послуг відповідно до угоди з банком через його агентську мережу;

– форму кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці. Це вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі;

– форму повного контролю, яка передбачає застосування механізму злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання, шляхом придбання пакета акцій, достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком, дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати послуги різновидових фінансових продуктів і клієнтську базу, що є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, яка реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг;

– форму фінансового супермаркету, що є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів (це підрозділи або уповноважені особи, які ініціюють та/або організовують операцію шляхом укладання відповідних договорів), що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу (головний офіс – здійснює перевірку, зберігання, облік операцій та контроль за ними) [2, 4, 6, 8].

Базуючись на аналізі представленого матеріалу ми можемо констатувати наявність ряду відмінностей та суперечностей у поглядах вчених та практиків щодо виокремлення форм і видів банківсько-страхової взаємодії.

Варто відзначити, що основними недоліками таких підходів є:

– ігнорування синергетичного ефекту (позитивний або негативний результат) внаслідок взаємодії банків і страхових компаній;

– не враховуються спільні функції банків і страхових компаній – функція капіталізації, інвестиційна, ризикова;

– практично не розглядаються види ризиків і методи управління ними для різних видів взаємодії банків та страхових компаній (можливість/ неможливість ізоляції ризиків, характерних для банків і страхових компаній), виділення спільних та специфічних ризиків;

– не враховуються управлінські взаємозв'язки між учасниками інтеграційного процесу, використання спільних трудових та інформаційно-технологічних ресурсів;

– відсутність аналізу процесів наявності об'єднання (необ'єднання) капіталів банків і страхових компаній залежно від видів взаємодії;

– не розглядається взаємодія на рівні агентських договорів, тому інтеграція між банками та страховими компаніями відсутня.

На основі цього дослідження можливих зрощень і способів співпраці, нами пропонується власне доопрацювання видів взаємодії банківського та страхового бізнесу (таблиця 1), яка охоплює максимум можливих та оптимальних для використання в українських реаліях варіантів взаємодії банківського і страхового бізнесу.

Таблиця 1

Види та сутність організаційних форм взаємодії банків і страхових компаній

Форма взаємодії	Організаційна побудова	Зміст виду відносин	Ресурси, що об'єднуються	Потенційні ризики
1) На договірних засадах (найпростіша)	- Акціонери банку не здійснюють контроль та управління страховою компанією. - Акціонери страхової компанії не здійснюють контроль та управління банком. - Взаємодія відбувається на основі договору про співпрацю. - Створення на договірній основі режиму найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці, тобто, утворення договірного альянсу між банком і страховою компанією, що передбачає координацію спільного бізнесу на договірній постійній основі. - Страхування страховою компанією банківських ризиків на договірних засадах. - Надання послуг клієнтам банку (страхування застави, життя). - Розміщення банком резервів страхової компанії.	Клієнтські: - банк є клієнтом страхової компанії; - страхова компанія є клієнтом банку.	Відсутнє об'єднання ресурсів	Відсутні спільні ризики. На якість договорів про співпрацю можуть вплинути ризики, що виникають у діяльності окремої фінансової установи
2) Агентські відносини	Акціонери банку не здійснюють контроль та управління страховою компанією. Акціонери страхової компанії не здійснюють контроль та управління банком. Банки і страхові компанії обирають стабільних партнерів через процедуру акредитації	Збутові: - «Bancassurance» (реалізація страхових послуг через банківську мережу); -«Assurfinance» (реалізація банківських послуг через канали збуту страхової компанії); -«Allfinanz» (реалізація банківських і страхових послуг через мережу банків і мережу страховиків); -«Finanssurance» (реалізація страхових продуктів через мережу будь-яких фінансових посередників).	Відсутнє об'єднання ресурсів	Відсутні спільні ризики. Виникає ймовірність операційного ризику - понести збитки або не отримати відповідний дохід у зв'язку з навмисними/ненавмисними помилками або невідповідними діями персоналу банку, страхової компанії або іншого фінансового посередника. При неправильній організації інформаційних потоків або впливу зовнішніх подій на інформаційні системи можливе виникнення інформаційних ризиків.
3) Взаємодія на рівні інституцій: – компанія-засновник-банк, дочірня-страхова компанія;	Акціонери банку здійснюють пряме управління банком і непряме – страховою компанією	Особистісні: Банк і страхова компанія мають розподілений капітал	Об'єднання інформаційних, технологічних, кадрових, управлінських ресурсів (одного, двох або всіх)	Провідними являються ризики, специфічні для банківської діяльності: кредитний, зміну процентної ставки,валютний, а також спільні для банків та страхових компаній – ліквідності; ринковий, операційний, цілеспрямування, маркетингу, менеджменту, інформаційний. Можливість ізоляції банківських ризиків в розрізі дочірньої компанії-страхової.
– компанія-засновник-страхова компанія, дочірня-банк	Акціонери страхової компанії здійснюють пряме управління страховою компанією і непряме – банком	Банк і страхова компанія мають розподілений капітал	Об'єднання інформаційних, технологічних, кадрових, управлінських ресурсів (одного, двох або всіх)	Провідними виступають ризики, специфічні для страхової діяльності: андерайтингу, перестрахування, а також спільні для банків і страхових компаній – кредитний, ліквідності, ринковий, операційний, стратегічний ризики керування, інформаційний. Можливість ізоляції ризиків в розрізі дочірньої компанії-банку
– повна інтеграція	Акціонери банку та страхової компанії здійснюють повний контроль та управління всіма напрямками бізнесу	Немає юридичного розподілу капіталу між різними інституціями бізнесу	Інтеграція капіталів, об'єднання інформаційних, технологічних, кадрових та управлінських ресурсів	Характерними є ключові ризики, які ми вважаємо спільними для банків і страхових компаній: кредитний, ліквідності, ринковий, операційний, цілеспрямування, маркетингу, менеджменту, інформаційний. Майже неможливо ізолювати ризик для недопущення ефекту зараження.
1. фінансовий супермаркет, фінансовий конгломерат, фінансова група	Акціонери здійснюють непряме управління всіх дочірніх компаній	Страхова компанія, банк та інші фінансові установи мають розподілений капітал	Відсутність об'єднання капіталів. Можливе об'єднання інформаційних, технологічних, кадрових, управлінських ресурсів	Характерні ризики, притаманні фінансовим інститутам: фінансовий (андеррайтингу, кредитний, ліквідності), ринковий, операційний, стратегічний (ризик цілеспрямування, маркетингу, менеджменту) та інформаційний. Високий потенціал для ізоляції ризиків

Джерело: розроблено на основі [1, 2, 4, 6, 8] та власних досліджень.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що співпраця між банками та страховими компаніями може проводитися на договірних засадах з відсутністю об'єднання ресурсів та спільних ризиків. В Україні ця форма взаємодії є найбільш розвиненою, що зумовлено необхідністю страхування при споживчому кредитуванні, іпотеці та при придбанні автомобілів у кредит.

Агентські відносини та взаємодія на рівні інституцій (повна інтеграція, фінансовий супермаркет, фінансовий конгломерат, фінансова група) є порівняно новим явищем для фінансового ринку України, тому на сьогодні не сформовано єдиного підходу до формування механізму взаємодії та його складових.

Література

1. Арутюнян Р.Р. Розвиток інтеграційних процесів в діяльності банків та страхових компаній : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Р.Р. Арутюнян. – Одеса, 2007. – 22 с.

2. Багмет К.В. Ризик-менеджмент у системі банківського страхування / К.В. Багмет // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4(118). – С. 203–210.

3. Базилевич В.Д. Сучасна парадигма страхування: сутність і протиріччя / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 42–53.

4. Бут Т.В. Развитие интеграции страхового и банковского бизнеса : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Кубан. гос. ун-т. / Т.В. Бут. – Ставрополь. 2007. – 183 с.

5. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика / Ольга Олексіївна Гаманкова : монографія / О.О. Гаманкова / Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

6. Єрмошенко А.М. Інтеграція страхового сектора з банківською сферою як фактор розвитку національної економіки : монографія / А.М. Єрмошенко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 449 с.

7. Єрмошенко А.М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку / А.М. Єрмошенко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 6. – С. 152–155.

8. Клапків Ю.М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Ю.М. Клапків / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 249 с.

9. Фурман В.М. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків / Василь Миколайович Фурман // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 137–141.

References

1. Arutiunian R.R. Rozvytok intehratsiinykh protsesiv v diialnosti bankiv ta strakhovykh kompanii: avtoreferat dys. kand. ekon. nauk: 08.00.08 / R.R. Arutiunian. – Odesa, 2007. – 22 s.

2. Bahmet K.V. Ryzyk-menedzhment u systemi bankivskoho strakhuvannia // Aktualni problemy ekonomiky.-2011. 4(118).-s.203-210

3. Bazylevych V.D. Suchasna paradyhma strakhuvannia: sutnist i protyrichchia/ V. D. Bazylevych // Finansy Ukrainy. – 2007. – 9. - C.42-53.

4. But T.V. Razvytye yntehratsyy strakhovoho y bankovskoho byznesa: dys. kand.экon.nauk: 08.00.10 / Kuban. hos. un-t. / T.V. But. – Stavropol. 2007. – 183s.

5. Hamankova O.O. Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka / Olha Oleksiivna Hamankova: monohrafiia / Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad "Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi un-t im. Vadyma Hetmana". – K. : KNEU, 2009. – 283 s.

6.Yermoshenko A.M. Intehratsiia strakhovoho sektora z bankivskoiu sferoiu yak faktor rozvytku natsionalnoi ekonomiky : monohrafiia / A.M. Yermoshenko. – Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2011. – 449 s.

7. Yermoshenko A.M. Mekhanizm intehratsii strakhovykh kompanii z bankamy u systemi vzaiemodii uchasnykiv finansovoho rynku / A.M. Yermoshenko // Naukovyi zhurnal «Biznes Inform». – 2012. – 6. – S. 152-155.

8. Klapkiv Yu.M. Formuvannia konsolidovanoi bankivsko-strakhovoi biznes-arkhitektury / Yu.M. Klapkiv: dys. kand. ekon. nauk: 08.00.08 / Ternopilskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – Ternopil, 2011. –249 s.

9. Furman V.M. Formuvannia efektyvnoi stratehii vzaiemodii strakhovykh kompanii ta bankiv / Vasyl Mykolaiovych Furman // Finansy Ukrainy. – 2009. – 1. – S. 137-141.

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 338.45.01

О. В. ПРОСКУРОВИЧ, І. І. МЕЛЬНИЧУК
Хмельницький національний університет, Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В науковій статі розглянуто сучасні підходи до трактування категорії «фінансові результати», визначено показники, які її формують та запропоновано економіко-аналітичний механізм формування фінансових результатів страхових компаній як визначальний чинник фінансової стратегії підприємства

Ключові слова: фінансові результати, складові фінансових результатів, економіко-аналітичний механізм формування фінансових результатів страхових компаній, фінансова стратегія.

O. V. PROSKUROVYCH, I. I. MEL'NICHUK
Khmelnytskyi National University, Khmelnytsky Co-operative Trade and Economic Institute

FORMING OF FINANCIAL RESULTS OF INSURANCE COMPANIES

In the scientific floor the modern going is considered near interpretation of category «financial results», certainly indexes which form it and it is offered economic analytical mechanism of forming of financial results of insurance companies, as a determinative of financial strategy of enterprise. System research of factors of development and financial terms of providing of reliability of functioning of insurance companies is conducted in Ukraine at terms them strategic development, which leads to the necessity of development effective economic analytical to the mechanism of forming of financial results of insurance companies. In the complement of economic analytical to the mechanism of forming of financial results of insurance companies grounded to include the followings elements: subject and management object; aggregate of financial interests of insurer; functions, principles and methods of management financial results; tool of management of forming of financial results the system; criteria of estimation of level of financial results; technique and management technology.

Keywords: financial results, constituents of financial results, economic analytical mechanism of forming of financial results of insurance companies, financial strategy.

Постановка проблеми. Сучасні динамічні зміни, що відбуваються у фінансовій сфері України, вплив світової фінансової кризи та об'єктивні умови ринкового середовища зумовлюють необхідність формування ефективних механізмів управління системи страхування шляхом підвищення фінансових результатів страхових компаній.

Страховий ринок відіграє важливу роль в отриманні національних конкурентних переваг, тому проблема отримання і підвищення фінансових результатів його суб'єктів сьогодні набуває особливого значення. Враховуючи суттєві зміни в організації страхової справи, особливої актуальності набувають проблеми розширення сфери і підвищення якості страхових послуг, удосконалення механізму мобілізації та використання ресурсів для забезпечення надійного страхового захисту усіх суб'єктів життєдіяльності і господарювання. Зацікавленість страхових компаній у розробці стратегій позиціонування на ринку, що відповідають сучасним умовам бізнес-відносин, обумовлює необхідність розробки відповідних теоретико-методологічної бази і методичних підходів до оцінки фінансових результатів страховиків, а також практичних механізмів та системи заходів щодо управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблемі розвитку страхового ринку, його ролі та місця у фінансовій системі присвячені праці В.В. Базилевича, О.Д. Василика, Н.М. Внукової, К.Г. Воблого, О.О. Гаманкової, О.І. Барановського, О.М. Залєтова, О.Д. Заруби, О.В. Козьменко, М.Д. Лутака, М.В. Мниха, С.С. Осадця, В.П. Унинець-Ходаківської, В.М. Федосова, В.М. Фурмана, І.О. Школьник. Належне місце у формуванні теоретичного підґрунтя вирішення цієї наукової проблеми посідають роботи російських економістів Є.В. Коломіна, Ф.В. Коньшина, А.Б. Крутика, Л.А. Могильова, Л.О. Орланюк-Малицької, В.К. Райхера, Л.І. Рейтмана, В.О. Су¬хова, В.В. Шахова, М.Я. Шимінової та інших [1, 26].

Проте, проблема фінансового аналізу діяльності страхових компаній у сучасних умовах економічного розвитку України у вітчизняній економічній літературі наразі висвітлена недостатньо. Умови існування вітчизняного страхового бізнесу в посткризовому просторі висувають особливі вимоги до отримання і підвищення фінансових результатів страхових компаній. Тому, пріоритетним стає комплексне дослідження фінансово-економічного стану і фінансових результатів страхових компаній. Аналіз діяльності страхової компанії вимагає розгляду широкого спектра кількісних і якісних факторів, що впливають на формування фінансових результатів. Таким чином, існуючі потреби у забезпеченні отримання і підвищення фінансових результатів страхової компанії обґрунтовують вибір теми дослідження, його мету та завдання.

З огляду на зазначене, для здійснення обґрунтованого аналізу фінансової діяльності страховика у сучасних умовах доцільним є застосування такого інструментарію економіко-математичного моделювання, що дозволить врахувати кількісні та якісні фактори, фахові знання у страховій справі, а також забезпечить можливість налаштування параметрів моделей на реальних даних. Таким вимогам задовольняє інструментарій економетричного моделювання, що є на сьогодні одним з найбільш поширених напрямів наукових досліджень в області аналізу, прогнозування і моделювання економічних явищ і процесів.

Завдання цієї статті вбачається в розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики аналізу формування і підвищення фінансових результатів у взаємозв'язку із системою показників фінансової діяльності страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системне дослідження чинників розвитку та фінансових умов забезпечення надійності функціонування страхових компаній в Україні за умов їх стратегічного розвитку доводить необхідність розробки ефективного економіко-аналітичного механізму формування фінансових результатів страхових компаній. Страхові компанії, як і інші підприємства і організації, зацікавлені в ефективній роботі, яка визначається перевищенням доходів над витратами. Узагальнюючим показником діяльності страхової компанії є фінансовий результат, який обчислюється в розрізі видів діяльності компанії. Саме на основі інформації про фінансовий результат формується думка про стан і перспективи діяльності страховика.

Страхові компанії відіграють важливу роль в управлінні ризиками підприємств та організацій різних форм власності. Відповідно до даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, простежується тенденція до зниження рівня проникнення страхування та його щільності протягом останніх років. Незважаючи на скорочення обсягів валових страхових премій, зу¬мовленого наслідками фінансової кризи, розмір активів страховиків компаній, визначений за спеціалізованим законодавством та згідно з П(С)БО, продемонстрував позитивну динаміку (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку України у 2006–2013 рр.*

№з/п	Показник	Рік							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Показник проникнення страхування (частка страхових премій у ВВП), %	2,5	2,5	2,5	2,2	2,1	1,7	2,97	2,58
2	Показник "щільності страхування" (страхові премії на одну особу), дол. США	58,39	76,52	98,24	55,63	62,77	61,97	60,83	59,63
3	Валові страхові премії, млн грн., в т.ч.: - life сегмент	13830451	18008784	240091096	20442827	23082907	226941346	3404478,8	15703244,7
4	Валові страхові виплати, млн грн., в т.ч.: - life сегмент	260016	421324	705138	673763	610553	486471	1054469,8	3288453,6
5	Активи, визначені ст. 31 Закону України "Про страхування"	17488	19330	23906	23691	27695	28642	39652,14	50213, 92
6	Активи по балансу, млн грн.	23996	32213	41931	41970	45235	48123	44924,36	56224,66

* Джерело: розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг та Держкомстату

За підсумками останніх років найбільшу частку в структурі страхових платежів займали автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"), страхування майна та фінансових ризиків, що підтверджує домінування non-life сегменту на вітчизняному страховому ринку. Лідерами в цьому сегменті ринку є переважно компанії з іноземним капіталом. Більше, ніж 92% страхових премій належать першим 100 страховикам із 442 зареєстрованих, що свідчить про неадекватність кількості страхових компаній сучасному потенціалу страхового ринку та його низьку концентрацію[3].

Значні масштаби збитковості вітчизняних страхових компаній підтверджують необхідність поглибленого дослідження їх діяльності на ринку страхових послуг та визначають актуальність питань, пов'язаних із побудовою механізмів контролю та управління формування та підвищення фінансових результатів страхового бізнесу, включаючи сценарії розвитку залежно від стану економіки та політичної ситуації в країні. Ґрунтовний аналіз вітчизняної фінансової системи та страхового ринку України показав, що в економічній ситуації, яка склалася в Україні на сьогодні, високою інтенсивністю характеризуються процеси, пов'язані з фінансовою неспроможністю та банкрутством господарюючих суб'єктів. Ситуація ускладнилась світовою фінансовою кризою, що внесла свої корективи в розвиток страхового ринку та зумовила нові загрози. Пройдений українським і світовим страховим ринком кризовий період поставив перед професійним співтовариством і державними органами, що регулюють страхову галузь, чималу кількість питань, серед яких одним з найбільш гострих постала проблема формування фінансових результатів для забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страховиків.

Проведені дослідження основних аспектів фінансової діяльності страхової компанії показали, що головною умовою ефективного функціонування страхового ринку є надійність та ефективна діяльність його учасників, їх фінансова стійкість, яка в умовах жорстокої конкуренції є неодмінною умовою зміцнення довіри населення та суб'єктів господарювання до даного цивілізованого механізму відшкодування випадкового збитку. Так, оцінювання поточного та перспективного фінансового стану компанії, у тому числі ризик її неплатоспроможності або банкрутства, відбувається за умови накопичення, трансформації та використання інформації фінансового характеру. Відповідно, формування фінансових результатів страхової компанії повинно здійснюватись за рахунок ґрунтовного аналізу основних аспектів її фінансово-страхової

діяльності. Джерелом інформації про фінансове положення страхової компанії є фінансова звітність, що надається в установленому порядку засновникам і контрольним органам.

Аналіз діяльності вітчизняних страхових компаній показав наступне:

– найбільш привабливо для вітчизняних страховиків є акціонерна форма (89%) функціонування, порівняно з товариствами з додатковою відповідальністю (10,03%);

– частка страхових премій у внутрішньому валовому продукті (ВВП) України складає лише 2,0% порівняно з ВВП 8–12% для провідних країн світу, що свідчить про нестабільність ринку послуг та слабкість вітчизняних страхових компаній у розрізі інвестиційного капіталу;

– вітчизняні страхові організації віддають перевагу у співпраці з юридичними особами і лише 10% платежів надходять від фізичних осіб. Отже, розповсюдження страхових послуг саме серед населення може стати ефективною базою розвитку не лише самих страховиків, а і розвитку банківського кредитування, продажу товарів у кредит та розстрочку у сфері продажу тощо;

– тенденція збільшення сплачених статутних фондів і сформованих страхових резервів сьогодні у 50 разів більше ніж п'ятнадцять років тому назад, вказує на привабливість для інвестування страхового ринку, як сфери що динамічно розвивається;

– законодавчі норми не налаштовані на широке використання інвестиційних можливостей страхових компаній, не врегульовані суперечності між Цивільним Кодексом України та Законом «Про страхування» (наприклад, про відшкодування збитків третім особам);

Отже, ефективні організація та управління стратегією розвитку страхових компаній потребують дослідження принципово нових системних засад: визначення на державному рівні ефективних правових механізмів надійності інвестиційної політики страхових компаній; на їх підставі формування механізмів ефективного стратегічного планування і використання страхових резервів та спеціальних фондів (за рахунок прибутку і суми нерозподіленого прибутку) і, отже, механізмів загального врегулювання вільних коштів страховика. Важливим моментом при управлінні розвитком страхових компаній є застосування якісно нових фінансово-економічних та аналітичних інструментів і механізмів управління, таких як бюджетування, контролінг при прийнятті управлінських рішень, що спонукало б менеджерів страхових організацій, аналізуючи минуле та сьогодення, зазирнути в майбутнє.

Зважаючи на це нами обґрунтовано включити до складу економіко-аналітичного механізму формування фінансових результатів страхових компаній наступні елементи: суб’єкт і об’єкт управління; сукупність фінансових інтересів страховика; функції, принципи і методи управління фінансовими результатами; інструментарій управління системою формування фінансових результатів; критерії оцінки рівня фінансових результатів; техніку і технологію управління (рис. 1).

Отже, система управління фінансовими результатами посідає центральне місце у запропонованому економіко-аналітичному механізмі формування фінансових результатів страхових компаній. Зважаючи на неоднозначність трактування цієї категорії в економічній літературі вважаємо за потрібне розглянути існуючі та запропонувати власне визначення процесу формування фінансових результатів страхової компанії [26] (табл. 2).

Результати вивчення робіт вчених свідчать, що погляди на проблему дослідження економічної сутності поняття "фінансовий результат" різноманітні. Поняття фінансового результату діяльності виражає певну форму реалізації економічних відносин з приводу утворення, розподілу і використання в грошовій формі частини вартості додаткового продукту, що склалися на певному етапі розвитку суспільства, в певній економічній системі, і що реалізовуються через створений в ній господарський механізм. Дослідження різних точок зору дозволяє розмежовувати поняття фінансового результату як економічної категорії і як результату діяльності господарюючого суб'єкта.

В сучасних умовах проблема визначення суті різних показників, що відносяться до фінансових результатів діяльності підприємства, є актуальною. Отримання позитивного фінансового результату є провідною метою діяльності будь-якого підприємства чи організації, що зафіксована в статуті. Прибуток «часто використовують як міру ефективності діяльності або як основу для інших вимірників, таких як прибуток на інвестиції чи прибуток на акцію» [25].

На думку Я.В.Соколова[18], в бухгалтерському обліку і економічній теорії визначення сутності поняття «прибуток» різні. В бухгалтерському розумінні фінансовий результат – це різниця між доходами і витратами. Бухгалтерська категорія прибутку визначається як сальдо результуючих рахунків, а економічна – в результаті дисконтування вкладених активів.

В наукових працях Е.С. Хендріксена та М.Ф. Ван Бреда [24] відмінність між економічним і бухгалтерським прибутком характеризується, з одного боку, в різниці методів амортизації, а з іншого боку, в очікуваних темпах інфляції, співвідношеннях попиту і пропозиції, ставки дисконтування та ін. В економічній теорії прибуток розглядається як дохід фірми, що виступає у вигляді приросту застосованого капіталу. В інших джерелах прибуток визначається як надлишок виручки від реалізації товарів, послуг (а не доходів) над витратами авансованого капіталу [2].

Відмінності у визначеннях фінансового результату М.Р. Метьюс та М.Х. Перера [13] пояснювали тим, що незважаючи на близькість предметів дослідження, бухгалтерський облік і економічна наука розвивалися різними шляхами.

Таблиця 2

Існуючі підходи до трактування поняття "фінансові результати"

№з/п	Джерело	Визначення поняття "фінансовий результат""
1.	Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М.	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився в процесі його підприємницької діяльності за звітний період [1].
2.	Жуков В.Н.	Зведений (інтегруючий) показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток [5].
3.	Карпенко Н.І.	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається в показнику прибутку і збитку [9].
4.	Калюга О.В., Калюга Є.В.	Потік грошових коштів, що надходять в резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу [8].
б.	Лебедзевич Я.В.	Кінцевий результат фінансово-господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну суть [12].
6.	Стоуп Д., Хетчинг Х.	Фінансовий результат визначається як приріст або зменшення вартості майна при постійному капіталі на початок і кінець періоду [21].
7.	Чацкіс Ю.Д., Лисюк О.М., Михайлова Т.П.	Кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризується сумою прибутку чи збитку [25].
8.	Грязнова А.Г.	Фінансовий результат підприємства – це виражені в грошовій формі економічні результати господарської діяльності комерційних організацій всіх форм власності в цілому та у розрізі підрозділів [19].
9.	Дубровіна Т.А.	Фінансовий результат діяльності організації (прибуток або збиток) визначається як приріст (або зменшення) власного капіталу, що з'явився в процесі її підприємницької діяльності за звітний період [4].
10.	Райсберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева О.Б.	Позитивний фінансовий результат (прибуток) розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому виразі [16].
11.	Воблий К.Г.	Фінансовий результат за звітний період діяльності організації розглядають як різницю показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками [2].

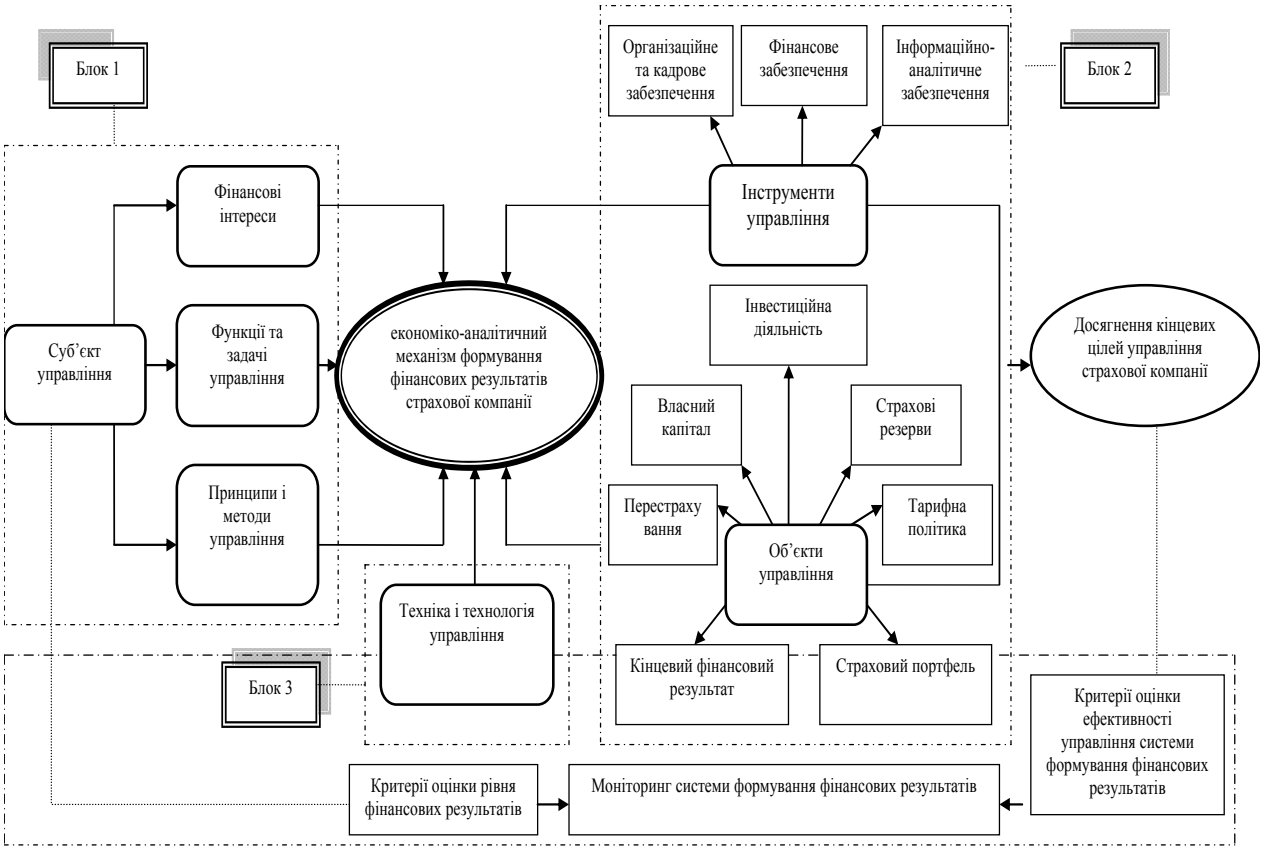


Рис. 1. Структура економіко-аналітичного механізму формування фінансових результатів страхових компаній

Величина прибутку безпосередньо залежить від концепцій підтримання капіталу, які застосовують компанії для складання фінансової звітності, а саме: концепція підтримання фінансового капіталу та концепція підтримання фізичного капіталу, що викладені у міжнародних стандартах фінансової звітності. Відповідно до концепції дотримання фінансового капіталу прибуток вважається отриманим, якщо фінансова (грошова) сума чистих активів в кінці періоду перевищує фінансову (грошову) суму чистих активів на початок періоду за мінусом всіх розподілень та внесків впродовж періоду. При застосуванні концепції дотримання фізичного капіталу прибуток вважається отриманим, якщо фізична продуктивність компанії в кінці періоду перевищує фізичну продуктивність на початок періоду за мінусом всіх розподілень або вкладень власників впродовж періоду. Принципова відмінність між двома концепціями полягає у відображенні в обліку результатів зміни ціни на активи і кредиторську заборгованість компанії. При дотриманні фінансового капіталу зміни цін відноситься до результатів періоду, при застосуванні фізичного капіталу зміни цін впливають на величину капіталу.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [15]. Це визначення, на нашу думку, в повній мірі не характеризує сутність поняття, оскільки не конкретизовано за який саме період визначається прибуток і на основі яких даних. Тому, пропонуємо доповнити наведене визначення: прибуток – це кінцевий позитивний фінансовий результат суб'єкта економічної діяльності, коли доходи перевищують пов'язані з ними витрати у звітному періоді. Податковим кодексом визначено, що прибуток є джерелом надходження від підприємств України та за її межами і визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суми інших витрат звітного податкового періоду [14]. Тобто чистий прибуток (збиток) за звітний період визначається як алгебраїчна сума фінансового результату від звичайної діяльності, доходів, витрат та податку на прибуток від надзвичайних подій.

Незважаючи на різноманітність точок зору на сутність категорії «фінансові результати» в різних галузях економіки, зазначимо, що їх підходи з приводу цієї дефініції не відображають специфічність діяльності страхових компаній. Саме тому, вважаємо за необхідне дослідити погляди вчених з приводу трактування «фінансового результату» у страховій сфері.

Райхер В.К. [17] розділяє позитивний фінансовий результат (прибуток) на дві частини: у вигляді доходів від страхових операцій та у вигляді відсотків на капітал», наголошуючи тим самим на інвестиційному доході, що значно розширює поняття фінансового результату страхових компаній.

Куліков С.В. [10] вважає, що фінансовий результат страхової компанії являє собою економічний підсумок фінансово-господарської діяльності страховика за звітний період у формі прибутку чи збитку, що відображає успіх або невдачу бізнесу, як в кількісному, так і в якісному вимірі.

Л.А. Орланюк-Малицька [22] наголошує на тому, що кожен з цих видів діяльності є самостійним економічним процесом, та вказує на те, що «сукупний результат цих процесів являє собою фінансовий результат діяльності страхової організації, складну величину, кожен з елементів якої має власну динаміку». Це визначення відображає комплексний характер фінансового результату та його складну економічну природу.

Досить абстрактно, без урахування специфіки діяльності визначає фінансовий результат О.Д. Вовчак[5]: «фінансовий результат діяльності страховика за відповідний звітний період (квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік) визначається як різниця між доходами і витратами. Має, як правило, додатній характер, тобто виступає у формі прибутку, хоча іноді може мати від'ємний характер, тобто виступає у формі збитків».

Аналогічне визначення цьому поняттю дає Т.А. Федорова[23], проте вона наголошує, що при отриманні прибутку, необхідно розрізняти його види:

- балансовий прибуток, який визначається як різниця між доходами та видатками зі страхової та іншої діяльності, не забороненої законодавством;

- нормативний прибуток, обумовлений у результаті актуарних розрахунків, що закладається при визначенні ціни на страхову послугу.

На думку А.Б. Крутіка та Т.В. Нікітіної [11] фінансовий результат страхових операцій - це вартісна оцінка результатів господарської діяльності страхової організації, який визначається за кожним видом страхування, фондом страхування та за страховими операціями в цілому. Визначається він співставленням доходів і витрат, при цьому якщо отримано позитивний результат, він включає прибуток страховика і приріст резервних фондів.

Деталізує визначення фінансового результату діяльності страховика М.М. Александрова[1], яка вважає його кінцевим результатом діяльності за певний період з приводу формування доходу і відповідних фондів фінансових ресурсів та їх використання та включає два елементи: прибуток (збиток) і приріст (відплив) резерву внесків.

Єфімов С.Л. [7] вважає, що фінансовий результат страховика являє собою різницю між ціною на страхову послугу (тарифом) і собівартістю її надання. Але, таке визначення є дещо одностороннім, оскільки враховується тільки страхова діяльність, а як відомо, страхові компанії здійснюють фінансову, інвестиційну

та іншу діяльність, не заборонену чинним законодавством. Хоча, для визначення фінансового результату саме від страхової діяльності, воно є досить вдалим.

Незважаючи на досить широке коло досліджень зі страхування, які охоплюють різні сторони діяльності страхової компанії, в страховому законодавстві відсутні будь-які коментарі з приводу формування і врахування фінансових результатів страхових компаній. Оскільки страхове законодавство не містить цілісного та системного підходу до регламентації, визначення складу доходів та витрат страхової компанії воно потребує доповнень і уточнень. З огляду на вищевказане, необхідно уточнити поняття «фінансовий результат страховика» і проілюструвати види діяльності страхових компаній на рисунку 2.

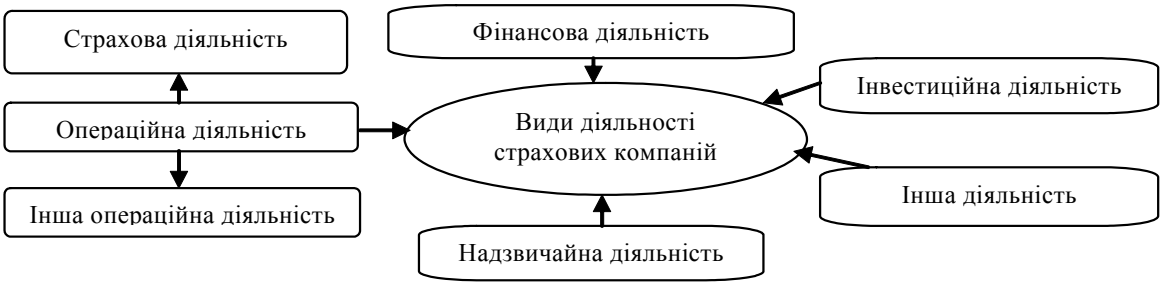


Рис. 2. Види діяльності страхових компаній

Зазначимо, що більшість науковців виділяють в страхових компаніях три види діяльності: страхову, інвестиційну та іншу діяльність. Проте слід деталізувати напрями діяльності страховиків, а саме в межах операційної діяльності виділити страхову та іншу операційну діяльність, виокремити фінансову діяльність, інвестиційну, іншу діяльність та надзвичайну діяльність, оскільки за кожним видом діяльності формується відповідний результат.

Отже, фінансовий результат страхової компанії – це кінцевий результат від страхової та інших видів діяльності страхової компанії за звітний період, який визначається на основі співставлення відповідних доходів і витрат та в комплексі проявляється в показниках прибутку (збитку) та приросту (відсотку) страхових резервів. При цьому фінансовий результат від страхової діяльності являє собою різницю між вартістю (ціною) наданої страхової послуги, що виражається в поточних надходженнях та її фактичною собівартістю.

Отже, загальні підходи щодо формування фінансового результату, в умовах ринку, будь-яких підприємств та організацій відносяться також і до страхових компаній. Проте, фінансовий результат страховиків має свої особливості, пов'язані з економічною сутністю категорії страхування, видами діяльності та специфікою кругообігу грошових коштів страхової організації.

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначення економічного змісту і сутності поняття фінансового результату діяльності страхової компанії сформовані наступні напрямки з удосконалення методики формування фінансових результатів, а саме:

- фінансовий результат страховиків і методика його формування має особливості, пов'язані зі специфікою діяльності і кругообігу коштів;
- економічний зміст фінансового результату не може розглядатися окремо від формування доходів і витрат, а також без урахування їх впливу на визначення собівартості страхових послуг. При цьому достовірність і точність врахування доходів і витрат, визначення їх приналежності до виду діяльності, є визначальним чинником формування ціни і собівартості страхової послуги.

Тому, закономірним є питання відносно формування фінансового результату страхової компанії у фінансовій звітності страховика за видами діяльності для прийняття управлінських рішень.

Література

1. Організація бухгалтерського обліку : навч. посібник для студентів вузів спец. 7.050.106 "Облік і аудит" / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 576 с.

2. Воблый К.Г. Основи экономии страхования / К.Г. Воблый. – М. : Анкил, 1995. – С. 77.

3. Вовчак О.Д. Страхування : навчальний посібник / О.Д. Вовчак. – [3-є видання, стереотипне]. – Львів : "Новий Світ-2000", 2006. – 480 с.

4. Дубровина Т.А. Бухгалтерский учет в страхових организациях / Т.А. Дубровина. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 316 с.

5. Жуков В.Н. Учет финансовьх результатов для целей налогообложения / В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет и аудит. – 1997. – № 12. – С. 4–7.

6.Єрмошенко А.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій : автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук : 08.06.01 / А. М. Єрмощенко ; Київський національний торговельно-

економічний університет. – Київ, 2006. – 21 с.

7. Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь. экономика и страхование / С.Л. Ефимов. – М. : Церих Э.Л., 1996. – 528 с.

8. Калюга О.В. Контроль финансовой отчетности и правильность ее составления / О.В. Калюга, Є.В. Калюга. – К. : Ника-Центр, 2001. – 360 с.

9. Карпенко Н.І. Проблеми узгодження бухгалтерського і податкового обліку результатів діяльності та шляхи їх вирішення / Н.І. Карпенко. – Т. : "Векс", 2003. – 150 с.

10. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций / С.В.Куликов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – 221 с.

11. Крутик А.Б. Организация страхового дела : учеб. пособие / А.Б. Крутик, Т.В. Никитина. – Спб. : Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999. – 304 с.

12. Лебедзевич Я.В. Управління прибутком підприємства / Я.В. Лебедзевич // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Економічні науки. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – № 14. – С. 142–145.

13. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета : [учебник] / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера ; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.

14. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 року // Голос України. – 04.12.2010. – № 229 (№ 229-230).

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затв. наказом МФУ від 31.03.99 р. № 87.

16. Райсберг Б.А. Современнъй экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – [6-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М (Библиотека словарей "ИНФРА-М"), 2008. – 512 с.

17. Райхер В.К. Общественно-исторические типи страхования / В.К. Райхер. – М. ; Л. : Изд-во АН СССР, 1947. – 282 с.

18. Соколов Я.В. Основи теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 496 с.

19. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва. – Суми, 2011. – 388 с.

20.Страховий менеджмент : підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.] ; за наук. ред. С.С. Осадця. – К. : КНЕУ, 2011. – 333 с.

21. Стоуп Д. Бухгалтерський облік і фінансовий аналіз : підручник / Д. Стоуп, Х. Хетчинг. – СПб. : АОЗТ, 1993. – 530 с.

22. Орланюк- Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. – М. : АНКИЛ, 2001. – 280 с.

23. Федорова Т.А. Страхование / Т.А. Федорова. – М. : Экономист, 2003. – 875 с.

24. Хэндриксен Э.С. Теория Бухгалтерского учета / Э.С. Хэндриксен, М.Ф. Ван Бреда. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

25. Чацкис Е.Д. Бухгалтерский учет активов, собственного капитала, обязательств и хозяйственьх операций : учебное пособие / Е.Д. Чацкис, А.Н. Льсюк, Т.П. Михайлова. – Донецк : ДонэТ, 2001. – 256 с.

26. Бєлгородцева М.О. Семантика поняття "фінансові результати" та методика їх обліку у страхових компаніях / М.О. Бєлгородцева // Вісник ЖДТУ. СЕРІЯ: Економічні науки. – 2013. – № 1 (63). – С. 42–45.

References

1. Butynets' F.F. Orhanizatsiya bukhhalters'koho obliku: navch. posibnyk dlya studentiv vuziv spetsial'nosti 7.050.106 "Oblik i audyt". 2-he vyd., dop. i pererob. Zhytomyr: ZhITI, 2001. - 576 p.

2. Voblyy K.H. Osnovy ekonomyy strakhovanyya. - M.: Ankyl, 1995. - 77 p.

3. Vovchak O.D. Strakhuvannya: Navchal'nyy posibnyk. 3-tye vydannya, stereotypne. - L'viv: "Novyy Svit-2000", 2006. - 480 p..

4. Dubrovyna T.A. Bukhhalterskyy uchet v strakhovykh orhanyzatsyyakh. - M.: YuNYTY, 2000. - 316 p..

5. Zhukov V.N. Uchet fynansov'kh rezul'tatov dlya tseley nalohooblozhenyya Bukhhalterskyy uchet y audyt, 1997, No. 12. – pp.4-7.

6.Yermoshenko A.M. Mekhanizm zabezpechennya finansovoyi bezpeky strakhovykh orhanizatsiy : avtoref. dys. na zdobuttya kand. ekon. nauk: 08.06.01 Kyyivs'kyy natsional'nyy torhovel'no-ekonomichnyy universytet. – Kyyiv, 2006. – 21 p..

7. Efymov S.L. Entsyklopedycheskyy slovar'. ekonomyka y strakhovanye.. M.: TserykhE.L, 1996. - 528 p.

8. Kalyuha O.V., Kalyuha Ye.V. Kontrol' fynansovoy otchetnosty y pravyl'nost' ee sostavlenyya. - K.: Nyka - Tsentr, 2001. -360 p.

9. Karpenko N.I. Problemy uz•hodzhennya bukhhalters'koho i podatkovoho obliku rezul'tativ diyal'nosti ta shlyakhy yikh vyrishennya. - T: "Veks", 2003. – 150 p.

10. Kulykov S.V. Fynansovyy analyz strakhovykh orhanyzatsyy. - Yzd-vo: Rostov na Donu: Fenyks, 2006. - 221 p.

11. Krutyk A.B., Nykytyna T.V. Orhanyzatsyya strakhovoho dela: ucheb. - Spb.: Yzd. dom «Byznes-pressa», 1999. - 304 p.

12. Lebedzevych Ya.V. Upravlinnya prybutkom pidpryyemstva Visnyk Zhytomyrs'koho inzhenerno-tekhnolohichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – Zhytomyr: ZhITI, 2001. – No. 14. – pp. 142-145.

13. Mem'yus M.R., Perera M.Kh.B. Teoryya bukhhalterskoho ucheta: uchebnyk - M.: Audyt, YuNYTY, 1999. - 663 p.

14. Podatkovyy Kodeks Ukrayiny No. 2755-VI vid 02.12.2010 roku // Holos Ukrayiny. - 04.12.2010. - No. 229.

15. Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 3 "Zvit pro finansovi rezul'taty", zatverdzhene nakazom MFU vid 31.03.99 r. No. 87.

16. Raysberh B.A., Lozovskyy L.Sh., Starodubtseva E.B. Sovremenn'y ekonomycheskyy slovar', yzd. - 6-e yzd., pererab. y dop. - M.: YNFRA-M (Byblyoteka slovarey "YNFRA-M"), 2008. - 512 p.

17. Raykher V.K. Obshchestvenno-ystorycheskye typy strakhovanyya. - M. - L.: Yzd-vo AN SSSR. - 1947. - 282 p.
18. Sokolov Ya.V. Osnovy teoryy bukhhalterskoho ucheta. - M.: Fynans' y statystyka, 2005. - 496 p.
19. Strakhovyy i perestrakhovyy rynky v epokhu hlobalizatsiyi: monohrafiya - Sumy, 2011. - 388 p.
20.Strakhovyy menedzhment: pidruchnyk - K.: KNEU, 2011. - 333 p..
21. Stoup D., Khetchynh Kh. Bukhhalters'kyy oblik i finansovyy analiz: pidruchnyk. - S.-P., AOZT, 1993. – 530 p.
22. Orlanyuk- Malytskaya L.A. Platezhesposobnost' strakhovoy orhanyzatsyy. - M.: ANKYL, 2001. -280s.
23. Fedorova T.A. Strakhovanyea. - M: Ekonomyst, 2003.¬875 p.
24. Khendryksen E.S., Van Breda M.F. Teoryya Bukhhalterskoho ucheta. - M.: Fynansy y statystyka, 2000. - 576 p..
25. Chatskys E.D., L'syuk A.N., Mykhaylova T.P. Bukhhalterskyy uchet aktyvov, sobstvennoho kapytala, obyazatel'stv y khozyaystvenn'kh operatsyy: uchebnoe posobye. - Donetsk: DoneT, 2001. -256 p.
26. Byelhorodtseva M.O. Semantyka ponyattya "finansovi rezul'taty" ta metodyka yikh obliku u strakhovykh kompaniyakh Visnyk ZhDTU. 2013. No. 1 (63) SERIYa: Ekonomichni nauky. – pp. 42-45.

Надійшла 04.09.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 364(477)

А. Ю. СТОПЧАК
Хмельницький національний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті розглянуто світовий досвід у сфері недержавного пенсійного страхування, ефективне використання якого сприятиме позитивному економічному ефекту та розв'язанню проблеми зростаючого навантаження на бюджет під впливом економічних та демографічних чинників.

Ключові слова: пенсійна система, недержавне пенсійне страхування, недержавний пенсійний фонд, приватне страхування, добровільне страхування, накопичувальне страхування.

A. Y. STOPCHAK
Khmelnytsky National University

WORLD EXPERIENCE OF PRIVATE PENSION INSURANCE

Purpose of this article is to study the characteristics of the operation of private pension schemes in other countries and identify opportunities for the application of international experience in Ukraine. Main features of pension abroad is: coexistence of public and private pension systems that complement each other and provide an adequate level of benefits to citizens after retirement; control over the activities of non-state pension funds from the state; at voluntary investing its own funds in private pension funds in most of the established tax incentives; low rates of asset management for management companies. When creating a funded system should be possible to push the boundaries of investing in foreign financial assets. Pension funds that serve the storage level to be chosen on a competitive basis. Increasing public confidence will also help publicizing the real owners of pension funds and other financial intermediaries.

Keywords: pension system, private pension insurance, pension fund, private insurance, voluntary insurance, endowment insurance.

Вступ

Підвищення частки населення пенсійного віку, зростання пенсійних виплат призводить до підвищення соціального навантаження на державний бюджет та створює соціально-економічні проблеми багатьох країн. Згідно соціально-демографічній статистиці, в період з 2005-го по 2030 року пенсійного віку досягнуть люди післявоєнного покоління, на яке припав бум народжуваності. До того ж досить ясно проявляються загальноєвропейські тенденції зниження народжуваності і збільшення тривалості життя. Якщо сьогодні особи старше 65 років становлять 16% населення Європи, то згідно з останнім демографічним прогнозом ООН, до 2030 року їх частка зросте приблизно до 25%, а до 2050 року – до 28%. В даний час в Європі на одну людину старше 65 років припадає більше 4 чоловік працездатного віку. До 2050 року цей показник впаде до 2,4 особи у Великобританії і до 2,3 – у Франції. Найбільшу небезпеку демографічні проблеми представляють для Німеччини та Італії. У цих країнах, за оцінками експертів ООН, до 2050 року на одного пенсіонера будуть припадати, відповідно, 2 і 1,5 людини працездатного віку [3]. У зв'язку з цим поряд із державними пенсійними фондами з'являються недержавні (НПФ), котрі вже давно успішно функціонують у зарубіжних країнах.

Процес реформування пенсійних систем у більшості розвинених країн розпочався у другій половині 1990-х рр. За недавніми підрахунками, у світі сьогодні створено та функціонує понад 250 різноманітних пенсійних систем з унікальним поєднанням елементів розподільної та накопичувальної моделей. Однак можна констатувати, що більшість країн обрали шлях реформування за одним з наступних напрямів: збереження державної розподільної системи в більш удосконаленому вигляді з одночасним стимулюванням розвитку добровільних приватних пенсійних програм; упровадження багаторівневої розподільної та накопичувальної пенсійної схеми, фінансування з різних джерел; перехід до повного впровадження накопичувальної системи. У країнах із ринковою економікою поширені три основні інститути пенсійного забезпечення: державна соціальна допомога, обов'язкове державне страхування та добровільне пенсійне страхування. Поєднання цих складових дозволяє створювати різноманітні комбінації моделей пенсійних систем. З метою підвищення надійності страхування та мінімізації різноманітних ризиків важливо включити у пенсійну систему усіх трьох складових. Недержавне пенсійне страхування дозволяє забезпечити індивідуалізацію страхування, базуючись на принципі накопичення. Тому вивчення та використання зарубіжного досвіду недержавного пенсійного страхування є актуальним.

Вивченням системи систем недержавного пенсійного страхування займаються відомі вітчизняні вчені: В. Геєць, Б. Зайчук, Е. Лібанова, Л Лісогор, О. Макарова, Б. Надточій, А. Нечай, В. Новіков, М. Папієв, І. Сахань, В. Яценко. Однак, в сучасних умовах дослідження особливостей функціонування окремих сегментів системи недержавного пенсійного забезпечення як закордоном, так і в Україні, визначення напрямів його розвитку залишається актуальним.

Таким чином, метою статті є дослідження особливостей функціонування систем недержавного

пенсійного забезпечення в інших країнах та визначення можливостей застосування світового досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу

Рівнем пенсії, який дозволить зберегти досягнутий рівень життя при виході на пенсію є 60-80% від заробітної плати. Однак, жодна державна система серед світових економік не здатна забезпечити такі високу рівні пенсійного заміщення. В Україні рівень коефіцієнта пенсійного заміщення складає 45–46% (у 2014 році розмір середньої пенсії – 1526,1 грн, а середньої зарплати – 3395 грн за січень-липень). Для солідарної складової пенсійної системи – це доволі значний показник, однак недостатній для формування достойної пенсії працюючому населенню. Навіть у тому випадку, коли індивідуальні коефіцієнти заміщення працівників з низьким рівнем заробітної плати лише за рахунок мінімальних соціальних гарантій, то для працівників із середнім рівнем система пенсійного забезпечення є ще недосконалою.

Тому важливим елементом пенсійної системи є недержавне пенсійне страхування. Саме ця частина пенсійної системи країн із розвиненою економікою складає основу пенсійних доходів населення. У країнах ОЕСР через систему недержавного пенсійного страхування забезпечується від 30 до 60% коефіцієнта заміщення. Накопичувальна пенсійна система позбавлена впливу демографічного фактора, надає свободу вибору її учасникам і забезпечує диференціацію розмірів пенсії залежно від заробітної плати та ефективності використання накопичень.

Крім того, недержавні пенсійні фонди, як елемент соціальної сфери, впливає як безпосередньо на соціальні процеси, так і на функціонування економічної сфери, передусім шляхом використання власного інвестиційного потенціалу. У країнах із розвиненою економікою недержавні пенсійні фонди є важливими учасниками інвестиційного процесу, оскільки вони надають економіці значний інвестиційний ресурс на довгостроковій основі. Найефективнішими напрямками використання пенсійних активів вважаються проекти у житловому будівництві, капіталомістких інфраструктурних секторах. Залучення на фінансові ринки коштів інституційних інвесторів, серед яких найважливішими є саме пенсійні фонди, дозволяє сформувати стійкий процес економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності галузей народного господарства. У багатьох країнах світу недержавні пенсійні фонди акумулюють значні фінансові ресурси, інвестування яких дозволяє розв'язати масштабні завдання у економічній та соціальний сферах.

Як свідчить світовий досвід, недержавні пенсійні фонди відіграють значну роль також з точки зору забезпечення стійкого функціонування фінансових ринків. Зростання активів інституційних інвесторів сприяє збільшенню пропозиції довгострокових коштів та заміні ними короткострокових джерел, крім того, знижуються ринкові ризики інвестування. Кошти недержавних пенсійних фондів, які найменш чутливі до змін ринкової поведінки, мають здатність підвищити стабільність фінансових ринків та знижувати їх чутливість до зовнішньої кон'юнктури. Таким чином, подальший розвиток системи недержаного пенсійного страхування є вельми актуальним. Однак, необхідною передумовою ефективності використання світового досвіду є стійке економічне зростання та стимулювання шляхом запровадження податкових пільг.

У країнах із розвиненими фінансовими ринками недержавне пенсійне страхування має велике значення, адже обсяг активів недержавних фондів з орієнтацією на приватних вкладників складає 10–20 % ВВП, а частка домогосподарств із заощадженнями у і різних формах колективного інвестування – 50%.

В Україні недержавне пенсійне забезпечення забезпечується діяльністю фінансових посередників на фінансовому ринку. Серед цих фінансових посередників: недержавні пенсійні фонди, виключним видом діяльності котрих є недержавне пенсійне забезпечення учасників фонду; страхові організації, які укладають договори довірчої пенсії, страхування ризиків настання інвалідності або смерті; банківські установи, які укладають договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків.

Обсяг активів НПВ України у період з кінця 2005 р. до початку 2014 р. зріс з 137,4 млн грн до 2 089,8 млн грн, тобто більше, ніж у 15 разів (табл. 1), число вкладників фізичних осіб зросло з 28,4 тис. осіб до 47,7 тис. (на 168%), а 1098 юридичних осіб – з 1,1 тис. до 2,4 тис. осіб (у 2,18 разу).

Таблиця 1

Основні показники діяльності НПФ в Україні [1]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темп прир, %
Кількість учасників, тис. осіб	88,4	193,3	278,7	482	497	569	584,2	594,6	584,8	5,62
Сума пенсійних внесків, млн грн.	36,5	115,2	234,4	582,9	754,6	925,4	1060	1102,0	1313,7	34,99
Сума виплат, млн грн.	1,7	4,0	9,0	27,3	90,1	158,2	229,4	208,9	251,9	147,18
Вартість активів, млн грн.	46,2	137,4	280,6	612,2	857,9	1144,3	1371,7	1386,9	1660,1	34,93

Сегмент недержавного страхування є досить динамічним. Про це свідчать темпи зростання чисельності учасників, кількості недержавних пенсійних фондів та їх активів. Не зважаючи на те, що

кількість учасників НПФ значно збільшилась, охоплення недержавним пенсійним страхуванням населення залишається незначним – 0,18% всього населення, або 4% працюючого населення. Для того щоб оцінити можливості та виявити напрями розвитку національної системи недержавного пенсійного забезпечення, необхідно проаналізувати системи недержавного пенсійного забезпечення в розвинених країнах світу.

Недержавне пенсійне страхування у Німеччині має добровільний характер. Регулювання здійснюється спеціальним законодавством у таких організаційно-правових формах: пенсійна система підприємств, де пенсійні активи не відокремлюються від власних коштів; та система, де пенсійні активи не відокремлюються від власних коштів підприємств, а управління покладено на самостійну пенсійну організацію або страхову компанію. Через те, що пенсійне страхування відбувається на рівні окремої організації, встановлюється залежність розміру пенсії від строку роботи у компанії. Внески за страхуванням життя більше, ніж 8 років виключається із сукупного оподатковуваного доходу.

Добровільне виробниче страхування засноване на тому, що підприємство доручає банку, страховому або фондового суспільству накопичувати внески, що перераховуються роботодавцем в розмірі частини заробітної плати, обговореному з працівником. Приватне страхування передбачає внесення приватною особою за самого себе засобів на формування майбутньої пенсії. Крім того, на 100 одиниць добровільного внеску працівниками надбавка держави становить 15% [3].

Популярність приватного страхування в Німеччині постійно зростає, в ньому беруть участь всі соціальні групи. Справа в тому, що німці довіряють банкам і їм подобається незалежність від соціальних програм уряду. Сума відрахувань справа виключно самого платника. Договір пенсійного страхування укладається безпосередньо з банком. Виплати можуть здійснюватися як з дня досягнення пенсійного віку довічно, так і впродовж обумовленого договором періоду. Частина виплат можна заповідати членам сім'ї. При приватному страхуванні всі грошові вкладення повертаються з відсотками [2]. Кредитні організації розробляють і пропонують роботодавцям і приватним особам різні накопичувальні програми. Працівник може приєднатися до програми роботодавця або безпосередньо брати участь в капіталі підприємства. Всі банки мають недержавні пенсійні фонди.

Швеція є однією з перших держав, котрі досягли найбільшого успіху в процесі реформування своєї пенсійної системи, використовуючи принципи, які застосовуються у накопичувальної моделі. У Швеції широке поширення отримали добровільні недержавні професійні пенсійні системи та індивідуальні добровільні накопичувальні пенсійні схеми [4]. Професійні пенсійні системи регулюються колективним договором між працівником і роботодавцем. Вони охоплюють близько 90% працівників і забезпечують додаткову недержавну пенсію, складову в середньому 10% "останньої заробітної плати" [4]. Великою популярністю користуються також індивідуальні добровільні накопичувальні пенсійні схеми. Індивідуальність виявляється в тому, що кожен клієнт може вибрати для себе фонд, пенсійні схеми та програми інвестицій якого найбільшою мірою відповідають його інтересам і перевагам. Крім того, уряд заохочує і ініціативу громадян з накопичення пенсій на особистих рахунках, надаючи в цьому випадку податкові пільги.

Обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування було введено в Угорщині в 1998 році після трирічної боротьби між профспілками, міністерством фінансів і міністерством праці. По-перше, учасники системи старше 30 років мають право тримати накопичувальну частину своїх відрахувань у державному пенсійному фонді. По-друге, змішана пенсійна система не вкоренилася в суспільній свідомості і вже зазнала суттєвої корекції, яка підриває фінансову стабільність.

В Угорщині у системі обов’язкового пенсійного страхування працівник має право вибирати: залишитися у державній пенсійній системі чи накопичувати заощадження у недержавному пенсійному фонді. У разі, якщо працівник залишається в державній пенсійній системі, всі внески йдуть до державного пенсійного фонду. Система обов'язкова для нових працівників, а люди у віці до 47 років могли приєднатися до неї. Однак, Конституційний Суд зняв обмеження максимального віку, а також обов'язковість нової системи для молоді. З 2002 року розмір внесків до накопичувальні фонди передбачалося збільшити до 8%, але замість цього була знижено податкове навантаження на підприємства, а внески до накопичувальної системи збільшені не були. Нарешті, працівники, добровільно приєдналися до накопичувальної системи, отримали право повернутися в державну систему. Навіть за цих умов 85% учасників, що мали право вибору, перейшли в приватні управляючі компанії добровільно, і всього 1,5% скористалося правом повернення у державну пенсійну систему. Необхідно відзначити, що з початку 1990-х в Угорщині розвинулася індустрія добровільних НПФ. Зараз в них близько мільйона вкладників. З введенням обов'язкових накопичень, податкові пільги для вкладень в НПФ були сильно урізані, так що загальний ефект на накопичення був швидше негативний. Так як внески по добровільному страхуванню зменшилися [2].

Особливістю Угорщини є те, що пенсійні фонди є кооперативами або товариствами взаємного страхування і, як наслідок цього, не зобов'язані мати власний капітал, і можуть бути засновані практично ким завгодно. Роботодавець переводить внески безпосередньо в пенсійний фонд. Управитель не несе відповідальності за погані результати інвестицій, будь-які жорсткі санкції відсутні. Фонди управляються виборними радами від вкладників і наймають керуючі компанії, контрольовані єдиним регулятором фінансових інститутів держави. Для обмеження ризиків фонди зобов'язані тримати не менше 10% від

активів в безризикових цінних паперах, вкладення в зарубіжні активи обмежені 30%, з них не більше 10% у ринки, до 50% в акції. Однак малі розміри фондів і вузькість ринку призводить до того, що до цих пір 87% активів перебуває в державних цінних паперах. Регулятор контролює здатність фондів виплачувати пенсії в режимі ануїтету, але механізм санкцій у разі недофінансування відсутній [2].

Ключова проблема угорської пенсійної системи – катастрофічна демографічна ситуація (низька народжуваність, зростаюча тривалість життя, низька міграція в країну). Розрахунки ОЕСР передрікають зростаючий дефіцит пенсійної системи починаючи з 2010 року, з катастрофічним ростом дефіциту до 2030–2040 рр. В цьому випадку проблематичні і виплати, і обслуговування державного боргу. Інша проблема – фактично паралельне існування двох пенсійних систем ("старої" і частково "накопичувальної"), що збільшує адміністративні витрати. Нарешті, нинішній рівень внесків недостатній для забезпечення виплат при наближенні економічного зростання та інфляції до європейського стандарту [4].

В Казахстані діє трирівнева система захисту пенсійних накопичень:

- державна гарантія збереження обов'язкових пенсійних внесків до накопичувальних пенсійних фондах, розмір гарантії - фактично внесені обов'язкові пенсійні внески з урахуванням рівня інфляції на момент набуття права на пенсійні виплати;

- гарантія пенсійних фондів та організацій, які здійснюють управління пенсійними активами;

- права вкладників захищені наданою їм можливістю самостійно здійснювати страхування своїх накопичень і створювати системи колективного страхування пенсійних активів.

Рахунки вкладників веде банк-кастодіан (юридична особа, наділена функціями зберігання грошових коштів і цінних паперів). Законом допускається афільованість керуючої компанії та пенсійного фонду (останнім часом деякі НПФ самі управляють своїми активами), але банк-кастодіан обов'язково повинен бути незалежним. Всі перераховані види діяльності ліцензовані [4].

Число учасників накопичувальної пенсійної системи за даними на 2004 рік 82% економічно активного населення країни.

Крім обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в республіці створено професійний пенсійне забезпечення для працівників, зайнятих на виробництвах з особливо небезпечними умовами праці, введено додаткове добровільне пенсійне забезпечення. Пенсійні внески сплачуються роботодавцем, при цьому роботодавець отримує податкові пільги.

Пенсійне забезпечення в США характеризується наявністю різних за методами мобілізації та використання пенсійних ресурсів, джерел фінансування та умовам пенсійних виплат, принципам дії систем. Найважливіша роль в їх створенні і розвитку належить діяльності держави щодо встановлення порядку функціонування прав і обов'язків учасників, контролю за їх виконанням, по стимулюванню установи добровільних пенсійних планів і контролю за діяльністю пенсійних фондів.

Модель пенсійної системи США ґрунтується переважно на особистому пенсійному страхуванні населення, в країні функціонують як державні так і приватні пенсійні системи. В США широке розповсюдження отримали персональні пенсійні рахунки – IRA (individual retirement account). IRA відкриваються у страховій компанії із щорічним внеском у 2 тис. дол., кошти з рахунку не можуть зніматись до досягнення застрахованою особою віку 59,5 років, а по досягненню 79,5 років рахунок закривається. Персональний рахунок може відкриватись від народження та не оподатковується. За останні 10 років накопичення IRA збільшились з 1 347 до 3 572 млрд дол. Це свідчить про їхню популярність. Інший варіант пенсійного страхування – ануїтети – щорічна рента у вигляді страхових виплат компанії зі страхування життя. Ануїтети на період з 2003 по 2013 рр. виросли з 1 359 до 2 854 млрд дол. [1].

Відмінністю пенсійної системи Франції є обов’язковість усього приватного сектору економіки та нефондованість при акумуляції та розподілі коштів, при тому, що система додаткового пенсійного страхування на рівні держави має власні резерви, що розподіляються та використовувані у встановленому порядку. Така система забезпечує гнучкість у сфері збереження права на отримання пенсії на весь час роботи, що дозволяє полегшити процес зміни робочого місця, в умовах, що не притаманні для більшості зарубіжних країн.

У Канаді на підприємствах передбачені колективні пенсійні плани, за якими страхування відбувається за рахунок внесків працівників та роботодавців. Умови для залучення у інвестиційний процес довгих грошей створюються завдяки накопичувальній системі формування резервів, що забезпечує високий рівень соціального захисту та суттєвий приріст заощаджень. У Австрії, Швейцарії пенсійні системи, які фінансуються роботодавцями, є обов’язковими [2].

Недержавне пенсійне страхування у Нідерландах отримало широке розповсюдження через страхові компанії, воно створюється на основі колективних угод або за ініціативою роботодавців.

У Великобританії роботодавці мають можливість або сплачувати внески у страхову компанію, або заснувати власний пенсійний фонд. Корпоративні плани охоплюють більше 50% працюючих та загальний обсяг пенсійних внесків складає близько 10 млрд фунтів стерлінгів на рік. Забезпечення пенсії заохочується урядом Великобританії. Для цього використовуються персональні пенсіонні плани замість корпоративних. Громадяни, які уклали договір додаткового пенсійного страхування мають можливість знизити розмір внесків за соціальним страхуванням, а також з метою стимулювання недержавного пенсійного страхування

уряд запровадив податкові пільги. Персональні пенсії формуються незалежно від роботодавця. Працівник, при бажанні індивідуально накопичує майбутню пенсію в страховій компанії. Застосовуються схеми з встановленими виплатами, коли пенсія дорівнює частині останнього річного доходу за рік участі, і з встановленими внесками, коли пенсія залежить від сформованого індивідуального рахунку і норми ануїтету. У першому випадку інвестиційний ризик несе роботодавець, у другому – працівники.

Таким чином, можна виділити основні риси систем пенсійного страхування зарубіжних країн:

- співіснування державної та недержавної систем пенсійного страхування, які доповнюють одна одну та забезпечують достатній рівень виплат громадянам після виходу на пенсію;
- контроль за діяльністю недержавних пенсійних фондів з боку держави;
- при добровільному інвестуванні власних коштів в недержавні пенсійні фонди у більшості країн встановлюються податкові пільги;
- низькі ставки з управління активами для керуючих компаній.

Практика розвитку та становлення системи недержавного пенсійного страхування показує, що у США при тарифі пенсійного внеску у 12% середня державна пенсія складає 40% від середньої заробітної плати, у Німеччині 19% тариф і 50% пенсія. Програмою переходу на нові пенсійні системи Європейським союзом передбачено зниження 84% пенсійних виплат солідарної системи на 20 %, збільшення накопичувальної частини з 12% до 29% та тричі має зрости частка недержавного пенсійного страхування – до 4,5%.

Дослідження світового досвіду зарубіжних країн, дозволило виділити та сформулювати найбільш ефективні механізми державної та недержавної пенсійних програм:

- реформування оподатковуваної бази з податку на доходи фізичних осіб на користь виключення з неї суми інвестицій фізичних осіб у недержавні фонди, які відраховуються із заробітної плати чи інших доходів, а також суми доходів, які нараховуються на пенсійні рахунки громадян в НПФ;
- реалізація механізмів Плану Рістер, які підвищують рівень пенсійного забезпечення громадян, при труднощах у фінансуванні витрат системи обов'язкового пенсійного страхування. У 2030 році коефіцієнт заміщення середньої пенсії та середньої зарплати у Німеччині складатиме 65% проти 67% в 2013 році. Саме завдяки підходам цієї системи планується компенсувати зниження обов'язкового пенсійного страхування, що намічається;
- запровадження програм, що надають можливість вибору участі в програмах державного або недержавного пенсійного страхування;
- використання пенсійні програм, котрі були успішно реалізовані або поширені якості обов'язкових;
- автоматизація пенсійних послуг. В момент виходу на пенсію, працівники, котрі припиняють участь у пенсійних фондах, переводять всі свої накопичення на відкритий спеціальний рахунок;
- звільнення від сплати податку на прибуток роботодавців, котрі здійснюють відрахування у недержавні пенсійні плани;
- забезпечення можливості НПФ самостійно інвестувати накопичені пенсійні резерви;
- надання допомоги пенсіонерам у виборі недержавного пенсійного фонду шляхом створення незалежних фінансових бюро.

Таким чином, виділимо особливості формування систем страхування пенсій, властивих розглянутим країнам: складність організації через наявність підсистем обов'язкового і додаткового пенсійного забезпечення на основі страхових принципів; при втраті працездатності, обов'язкове страхування відшкодовує частину середнього рівня доходів, набагато більший розмір пенсії забезпечується за рахунок додаткового страхування; проблема підвищення пенсійного віку населення в більшості європейських країн; суттєва трансформація пенсійних систем в області недержавного пенсійного страхування.

Незважаючи на прояви фінансової нестійкості в українській економіці, динаміка росту числа недержавних пенсійних фондів залишається стабільною і свідчить про зацікавленість населення у додаткових недержавних формах пенсійного страхування. Світовий досвід свідчить, що еволюція пенсійних систем йде від державної до змішаної і далі до приватної моделі.

Тому в умовах формування пенсійної системи не має сенсу проходження того ж шляху, що пройшов Захід і необхідно вже зараз переходити до недержавних моделей за участю страхових компаній.

Висновки

Під час створення накопичувальної системи слід передбачити можливість розширювати межі інвестування у іноземні фінансові активи, адже можливості щодо засвоєння інвестицій вітчизняним фондовим ринком досить обмежені. Якщо значний обсяг коштів буде інвестуватись всередині країни, за умов недостатнього розвитку фондового ринку, то вартість фінансових інструментів зросте, а дохідність накопичувальної системи знизиться. Це також стосується й недержавного пенсійного страхування.

Пенсійні фонди, що обслуговуватимуть накопичувальний рівень, необхідно обирати на конкурсних засадах, основними критеріями можуть бути: кількість залучених нових клієнтів, з числа тих, хто починає свою трудову діяльність; рівень адміністративних видатків; вартість одиниці пенсійних активів; якість обслуговування тощо. Конкурс періодично повинен проводитись серед усіх пенсійних фондів, не залежно від того, працюють вони вже з накопичувальним рівнем, чи ні. Умови, з якими фонд переміг на конкурсі, не

повинні змінюватись до проведення наступного конкурсу. Конкуренція серед фондів дасть змогу створити на ринку найкращі умови для застрахованих та страхувальників.

Недержавні пенсійні фонди повинні розробити декілька варіантів інвестування коштів з різним співвідношенням ризику та доходності (ризиковий, поміркований, консервативний) для того, щоб клієнти могли обрати прийнятний для них варіант. Також важливо передбачити умови переходу з одного варіанту на інший.

Вкрай необхідно створити механізми, що унеможливлять шахрайства та зловживання на другому та третьому рівнях. Це стосується передусім системи обліку коштів. Діюча система розподілу інвестиційного доходу дає змогу не відображати на індивідуальних рахунках зменшення вартості активів. Тобто вартість активів, що обліковується на індивідуальних пенсійних рахунках, може не співпадати з фактичною ринковою вартістю цих активів. Отже, клієнти недержавного пенсійного фонду не бачать реальний стан фонду, який насправді може виявитись набагато гіршим. Необхідно перейти на метод обліку, який б виключав можливості маніпулювання, наприклад, який базується на розрахунку вартості одиниці пенсійних внесків, що використовується у міжнародній практиці. Більш прозорим повинен стати й метод оцінки вартості активів.

Ще одним напрямом удосконалення роботи НПФ є запровадження особистої відповідальності осіб, які керують діяльністю фонду. У міжнародній практиці особи, які займають відповідальні посади, несуть особисту відповідальність (матеріальну) за наслідки дій адміністратора та компанії з управління активами фонду.

Підвищенню довіри населення також буде сприяти оприлюднення справжніх власників пенсійних фондів та інших фінансових посередників.

Література

1. Електронна система оприлюднення інформації про діяльність недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://npf.dfp.gov.ua

2. О пенсионном обеспечении в странах Содружества // Общество и экономика. – 2010. – № 2. – С. 150–159.

3. Павлів В.В. Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення / В.В. Павлів // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2. – С. 60–65.

4. Пенсия в разных странах мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.npf-almaz.ru/news/3-news/201-pensia-analiz.html

5. Цирюлин Д. Саркози спасает пенсионную систему Франции / Д. Цирюлин // Независимая. – 2010-02-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ng.ru/world/2010-02-17/8_france.html#

6. Brooks R. What will happen to financial markets when baby boomers retire. IMF, 2010.

References

1.Elektronna sistema opriljudnennja informacij pro dijal'nist' nederzhavnih pensijnih fondiv [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://npf.dfp.gov.ua

2.O pensionnom obespechenii v stranah Sodruzhestva // Obshhestvo i jekonomika. 2010. № 2. S. 150-159.

3.Pavliv V.V. Suchasnij stan ta problemi rozvitku nederzhavnogo pensijnogo zabezpechennja / V.V. Pavliv // Ekonomichnij visnik Donbasu. – 2012. - №2. – S. 60-65

4.Pensija v raznyh stranah mira. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.npf-almaz.ru/news/3-news/201-pensia-analiz.html

5.Cirjulin D. Sarkozi spasaet pensionnuju sistemu Francii / D. Cirjulin // Ne - zavisimaja, 2010-02-17 / citiruetsja po publikacii [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu http://www.ng.ru/world/2010-02-17/8_france.html#

6.Brooks R. What will happen to financial markets when baby boomers retire. IMF, 2010.

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 330.46; 519.86

А. Ш. ТУЛЯКОВА
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФРАКТАЛЬНОСТІ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ НА ФОНДОВИХ РИНКАХ

Фрактальний аналіз часових рядів є інформативним і корисним методом виявлення прихованих закономірностей в динаміці цін біржових активів. Для аналізу часових рядів фондових індексів підібрано цілий комплекс сучасних методів, що включає метод R/S-аналізу Херста, модифікований Ло метод R/S-аналізу, стандартний метод аналізу флуктуацій SAF, метод аналізу детрендованих флуктуацій ADF. В рамках теоретичного обґрунтування адекватності і ефективності застосування запропонованої комплексної методики, необхідно проаналізувавши теоретичні основи цих методів, провести порівняльний аналіз методів, виявити їх переваги та істотні обмеження, вказати можливості вдосконалення; привести специфічні для фондового ринку економічні інтерпретації результатів такого аналізу рядів.*

Ключові слова: аналіз часових рядів, фрактальний аналіз, гіпотеза фрактального ринку, показник Херста, показники самоподібності, скейлінг, переміщення системи.

A. SH. TULIAKOVA
Odessa I.I.Mechnikov National University

METHODS OF INVESTIGATION OF FRACTALITY OF PRICE DYNAMICS ON STOCK MARKETS

Fractal analysis of time series are considered to be particularly informative and useful method to identify hidden regularities in price dynamics. A special complex of modern methods has been chosen to analyze stock market indices time series, including: Hurst R/S-analysis method, Lo's modification of R/S-analysis method, method of standard fluctuation analysis SAF, method of detrended fluctuation analysis DFA. Within the theoretical justification of the adequacy and effectiveness of the proposed complex methodology: after analysis the theoretical basis of these methods, make comparative analysis methods, identify their advantages and inherent limitations; find ways to improve them; note specific economic interpretation of the results of this time series analysis for the stock market.*

Keywords: time series analysis, fractal analysis, fractal market hypotheses, Hurst exponent, measures of self-similarity, scaling, displacement of system.

Вступ

З середини 1960-х років домінуючою науковою парадигмою була *гіпотеза ефективного ринку* (Фама), що базувалася на *концепції випадкових блукань цін* біржових активів (Башальє, Осборн, Самуельсон). В 1990-х роках видатний математик Бенуа Мандельброт, який відкрив світові прекрасну геометрію фракталів, повернувся до досліджень фінансових ринків, щоб запропонувати альтернативу, що більш вдало описувала реальну динаміку цін, – *гіпотезу фрактального ринку*. В своїй статті "A Multifractal Walk Down Wall Street" 1999р. він так пояснює адекватність нової *концепції фрактальної динаміки цін*:

"Фрактал – геометрична форма, що може бути поділена на частини, кожна з яких – зменшена версія цілого. В фінансах ця концепція – не безпідставна абстракція, а теоретичне переформулювання практичного біржового прислів'я – динаміка акцій або валюти зовнішньо подібна незалежно від масштабів часу і ціни. Спостерігач не може за зовнішнім виглядом графіку відрізнити, чи це є данні недільних, денних або годинних змін. Така властивість визначає графіки як фрактальні криві, і дає можливість застосувати потужні інструменти з математичного і комп'ютерного аналізу" [1].

Теорія фрактальних ринків почала стрімко розвиватися [2–5].

Фрактальні властивості

Однією з основних властивостей фракталів є фрактальна розмірність, яка може описувати або фізично просторову структуру, або часовий ряд (точніше розуміти графік часового ряду). Фрактальна розмірність характеризує те, як об'єкт заповнює простір. Існує декілька способів обчислити фрактальну розмірність.

В основу одного з них покладено наступні міркування. Для звичайної гладкої кривої довжину L приблизно можна оцінити як добуток кількості однакових прямолінійних відрізків $K(\delta)$, що уміщаються на кривій, на довжину таких відрізків δ, тобто $L \approx L(\delta) = K \cdot \delta$. Довжина кривої L визначається граничним переходом $L = \lim\limits_{\delta \to 0}(K \cdot \delta)$.

У випадку фракталів добуток $K \cdot \delta$ перетворюється в нескінченність, оскільки при $\delta \to 0$ враховуються все більш дрібні деталі фракталу. Проте асимптотично ця збіжність до нескінченності відбувається згідно деякого чітко визначеного степеневого закону δ^D. Це значення D називають *розмірністю Хаусдорфа* [6]. Хаусдорф довів, що існує *критичний показник* $D \in \mathbb{R}$ (дійсне число) такий, що добуток $K \cdot \delta^D$ при граничному переході $\delta \to 0$ залишається скінченним. При показниках менших ніж D,

добуток перетворюється в нескінченність, а при показниках, більших ніж D, збігається до нуля:

$$\lim_{\delta\to 0} K(\delta)\cdot\delta^{d} = \begin{cases} 0, & d > D \\ \infty, & d < D \end{cases}.$$

Дане визначення можна спростити, зробивши його зручнішим для практичного застосування:

$$\text{при } \delta\to 0 \quad K(\delta)\sim\frac{1}{\delta^{D}} \Leftrightarrow \ln K(\delta)\sim\ln\frac{1}{\delta^{D}} \Leftrightarrow \ln K(\delta)\sim -D\ln\delta \text{, тобто } D\approx -\frac{\ln K(\delta)}{\ln(\delta)}$$

На практиці частіше використовується інший спосіб обчислення – *клітинна розмірність*. Замість прямолінійних відрізків розглядаються "клітинки" – квадрати із стороною δ, розмірність D визначається по ідентичній формулі $D\approx -\frac{\ln K(\delta)}{\ln(\delta)}$ шляхом підрахунку $K(\delta)$ як кількості клітинок, необхідних для покриття кривої залежно від їх розміру.

Фрактальна розмірність часового ряду визначає ступінь зазубленості його графіку. Наприклад, пряма лінія має фрактальну розмірність, рівну одиниці $D=1$, а графік моделі випадкового блукання $D=1.5$. При значеннях $1.5<D<2$ часовий ряд більш зазублений, ніж для моделі випадкового блукання, тобто має більше інверсій. Статистика часового ряду з фрактальними розмірностями, відмінними від 1.5, не обов'язково знаходиться в межах нормального розподілу.

Самоподібність – найважливіша властивість фракталів. Властивість самоподібності є якісною, тобто об'єкт або процес є статистично подібним в різних масштабах (просторових або часових). Кожен масштаб нагадує інші масштаби, але не ідентичний їм. Така властивість робить фрактал масштабно-інваріантним. Розкриємо сутність появлення концепції фрактальності і самоподібності на зміну концепції випадкових блукань через аналогію.

Ейнштейн, вивчаючи броунівський рух, виявив, що відстань A, яку проходить випадкова частинка, збільшується пропорційно кореню квадратному з часу T, за який вона проходить цю відстань: $A\sim\sqrt{T}$.

У фінансовій економіці ця ідея використовується, наприклад, для перерахунку *волатильності* (яка визначена як *середньоквадратичне відхилення*) на період часу T по відомій волатильності $\sigma(\tau)$ за період τ: $\sigma(T)=\sigma(\tau)\sqrt{\frac{T}{\tau}}$.

Ця формула припускає, що *середньоквадратичне відхилення* $\sigma(T)$ доходів фондових активів збільшується як квадратний корінь з часу: $\sigma(T)\sim\sqrt{T}$, тобто показник волатильності $\sigma(T)$ розглядається як аналог відстані $A(T)$, на яку "переміщується система" і його масштабування з часом відбувається так само як і в *системі випадкових блукань*.

Наразі в багатьох сучасних наукових дослідженнях показано, що ця формула невірна практично для всіх фінансових ринків і не описує їх істотні властивості: *наявність пам'яті* і схильність до *великих викидів*. Ці властивості ринку можуть бути враховані в моделі фрактальної природи ринків. Концепція фрактальності ринків стверджує, що ринки – *самоподібні на різних часових масштабах.* Відомо, що припущення про самоподібність (фрактальність) передбачає виконання деякої умови про степеневу залежність від масштабу, в якій і полягає сама суть поняття "самоподібного об'єкту".

Зокрема, волатильності, обчислені на базі різних часових інтервалів, співвідносяться за наступною формулою: $\sigma(T)=\sigma(\tau)\cdot\left(\frac{T}{\tau}\right)^{H}$, де H *– показник самоподібності*.

Тобто припускається справедливість співвідношення: $\sigma(T)\sim T^{H}$, яке означає, що масштабування "відстані, на яку переміщується система" відбувається згідно степеневого закону залежності від часу.

В випадку $H=0.5$ отримуємо як окремий випадок *модель випадкових блукань*, інакше ряд вважається *фрактальним* (самоподібним). "Фрактальні криві відрізняються багатством структури – основи фрактальної геометрії і теорії хаосу." [1]

Методи фрактального аналізу часових рядів

Далі розглянемо методи обчислення для часових рядів декількох показників самоподібності, що характеризують масштабування трохи різних за змістом "переміщень системи" в залежності від часу:

1. метод R/S-аналізу Херста,
2. модифікований метод R/S*-аналізу Ло,
3. стандартний метод аналізу флуктуацій,
4. метод аналізу детрендованих флуктуацій.

Всі ці методи були розроблені спеціально для *аналізу часових рядів* на наявність в них властивості самоподібності (в сенсі масштабування "переміщень системи" в залежності від часу), тому в рамках кожного з цих методів *перевіряється справедливість* деякого степеневого закону залежності від масштабу часу. На

рис. 1 зображено загальну схему таких методів, основою яких є умовно кажучи "матрьошка" з трьох рівнів обчислень.

На вхід алгоритму подається часовий ряд логарифмічних прибутковостей цін. Для цього ряду також будується ряд профілю накопичень, елементами якого є часткові суми, накопичені за попередній період. Це відбувається на етапі первинної обробки.

На виході кожного з цих методів обчислюється відповідний показник H, що і буде показником такої характеристики ряду динаміки, як самоподібність, тому їх називають показниками самоподібності (або фрактальності, або скейлінговості). І знов, в випадку якщо $H = 0.5$ отримуємо *модель випадкових блукань*, інакше ряд вважається *фрактальним* (самоподібним, також кажуть, що ряд має скейлінгову структуру).

Сенс показника самоподібності H тлумачиться наступним чином. F є аналогом відстані, на яку переміщується система за час $T = n$. Значення F змінює масштаб по мірі збільшення приросту часу n пропорційно значенню степеневої функції n^H, де H – показник степеню. Це називається *масштабуванням із степеневою залежністю* (або інакше скейлінгової поведінкою показника): $F = C \cdot n^H$. Логарифмуючи цю рівність, отримуємо: $\ln(F) = \ln C + H \ln(n)$, це рівняння прямої в координатах $\left(\ln(F(n)); \ln(n)\right)$. На рис.1 показано, що показник самоподібності H – тангенс кута нахилу прямої графіку залежності до осі абсцис в подвійних логарифмічних координатах

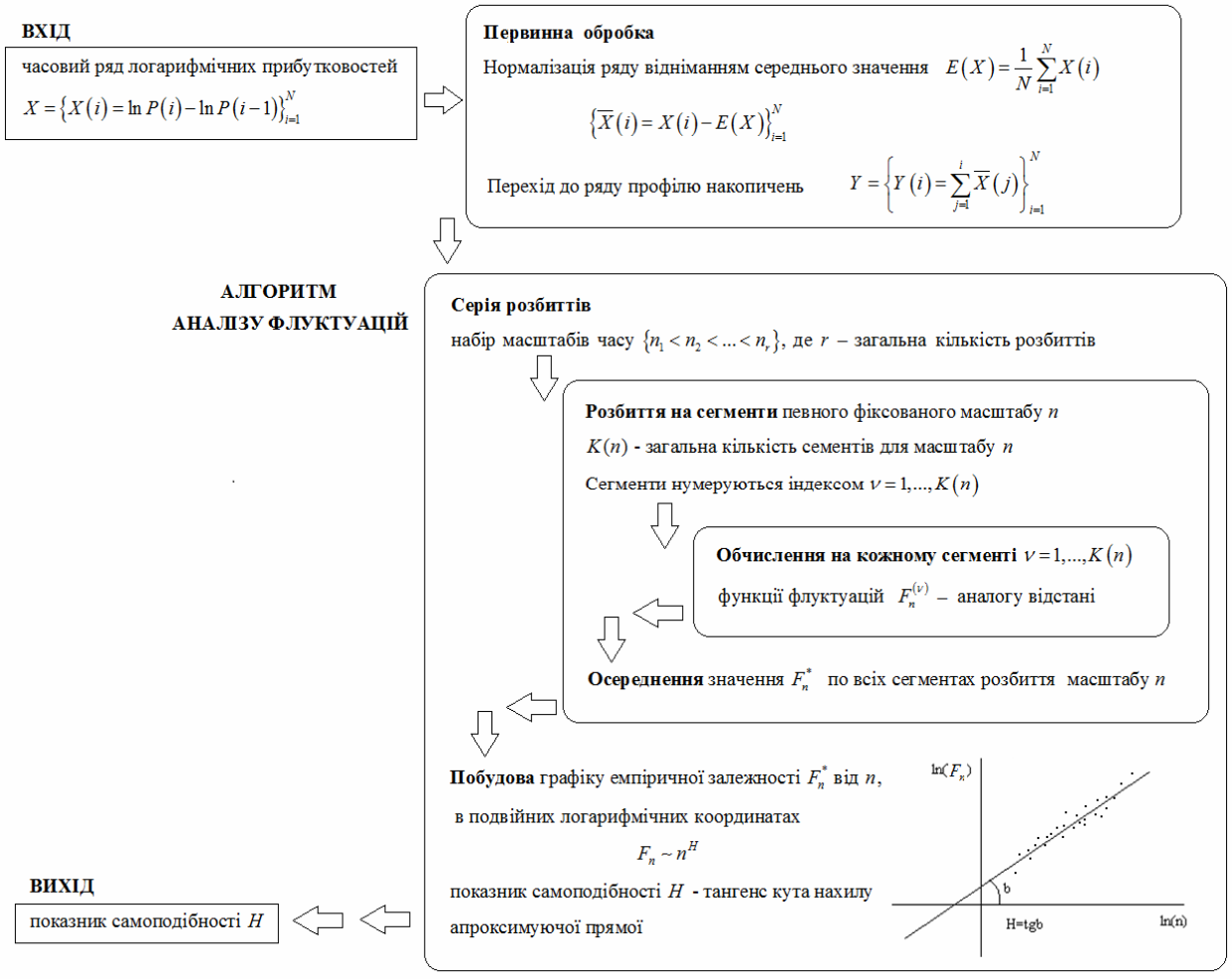


Рис.1. Узагальнена схема фрактального аналізу фінансових часових рядів. Побудова показника самоподібності

Методи дозволяють отримати оцінку показника самоподібності H з емпіричної залежності. Для цього певна величина "відстані" F обчислюється для підпослідовностей вхідного ряду різної довжини n. Щоб обчислене значення F_n для певного масштабу часу n було статистично інформативним, його треба *оцінювати як середнє значення* по деякій сукупності таких підпослідовностей однакової довжини n. Повторюючи розбиття і розрахунки середньої відстані F_n для всіх масштабів часу $n \in \{n_1, n_2, ..., n_r\}$, отримуємо відповідний набір точок (n, F_n). Будуємо ці точки, що відображають *емпіричну залежність* F_n від n, в подвійних логарифмічних координатах. По графіку необхідно візуально оцінити можливість

адекватного наближення точок деякою прямою, що свідчитиме про справедливість степеневої залежності величини F_n від масштабу часу $F_n \sim n^H$.Тоді апроксимуємо точки графіку найближчою прямою, що визначається за допомогою методу найменших квадратів. Показник самоподібності $H_{[R/S]}$ знаходимо як тангенс кута нахилу цієї апроксимуючої прямої. Описана процедура відповідає обчисленням на зовнішньому етапі алгоритму, що позначено на рис.1 "серія розбиттів для набору масштабів".

Зазначалося, що в якості аналогу відстані F_n , яку проходить система за час $T = n$, береться *середнє значення* по деякій сукупності підпослідовностей ряду однакової довжини n . Це відбувається на етапі алгоритму, що позначено на рис.1 як "розбиття на сегменти для фіксованого масштабу n " Важливо розуміти, як правильно вибрати такі підпослідовності, і сформувати статистично адекватну сукупність. Зазвичай для цього проводять так зване "*розбиття часового ряду на сегменти*". В такому контексті під "*сегментом довжини* n " розуміють підпослідовність, що складається з n точок і представляє собою цільний фрагмент часового ряду. Під "*розбиттям на сегменти*" мається на увазі відокремлення сегментів, так щоб вони не перетиналися, і покривали часовий ряд без пропусків. Зауважимо, що масштаб розбиття не може бути не занадто малим, щоб на сегментах такого масштабу робити певні обчислення, тому $n_1 \geq 10$, але і не може бути занадто великим, тому $n_r \leq N/4$, інакше оцінка втрачає статистичну інформативність, оскільки кількість сегментів $K(n)$ стає дуже малою. Наприклад, для послідовності з 200 даних можливі такі розбиття: перше – на двадцять сегментів довжини $n = 10$, друге – на десять з $n = 20$, третє – на п'ять з $n = 40$, четверте – на чотири з $n = 50$. В загальному випадку необхідно обрати певне правило – спосіб визначення набору масштабів.

Проведено порівняльний аналіз цих методів, більш детально в роботі [7]. Порівнювати алгоритми зручно починаючи з внутрішнього етапу "розрахунків всередині сегментів", і послідовно піднімаючись на вищі етапи: конкретне розбиття для фіксованого масштабу, серія розбиттів для набору масштабів. Очевидна відмінність методів в тому, яку саме величину розглядають як аналог "відстані переміщення системи" на внутрішньому етапі. На етапі конкретного розбиття по-різному осереднюються значення по всім сегментам. Ці відмінності приведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Відмінності методів фрактального аналізу

Метод	Означення функції F аналогу відстані, на яку переміщується система за час n , на сегменті ν	Осереднення
R/S	***нормований розмах*** $F_n^{(\nu)} = [R/S]_n^{(\nu)} = \frac{R_n^{(\nu)}(Y)}{S_n^{(\nu)}(X)}$, розмах профілю на сегменті – $R_n^{(\nu)}(Y) = \max Y_n^{(\nu)} - \min Y_n^{(\nu)}$, середньоквадратичне відхилення ряду на сегменті – $S_n^{(\nu)}(X) = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\left[X^{(\nu)}(i) - E_n^{(\nu)}(X)\right]^2}$, де $E_n(X) = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} X(j)$	середнє арифметичне: $F_n = \frac{1}{K(n)}\sum_{\nu=1}^{K(n)} F_n^{(\nu)}$
R/S* Lo	***нормований розмах*** $F_n^{(\nu)} = [R/S]_n^{(\nu)}$ … замінено S в знаменнику R/S більш складною сумою: $S_n^{(\rho)} = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n}\left(X(j) - E_n(X)\right)^2 + \Omega}$ $\Omega = \frac{2}{n}\sum_{j=1}^{\rho} \varpi_\rho(j)\left(\sum_{i=j+1}^{n}\left(X(i) - E_n(X)\right)\left(X(i-j) - E_n(X)\right)\right)$ ваги $\varpi_\rho(j) = 1 - \frac{j}{\rho+1}, \rho < n$	середнє арифметичне: $F_n = \frac{1}{K(n)}\sum_{\nu=1}^{K(n)} F_n^{(\nu)}$
SAF	***зсув профілю на сегменті*** $F_n^{(\nu)} = \left(\text{close}\, Y_n^{(\nu)} - \text{open}\, Y_n^{(\nu)}\right)$	середнє квадратичне: $F_n = \sqrt{\frac{1}{K(n)}\sum_{\nu=1}^{K(n)}\left[F_n^{(\nu)}\right]^2}$
ADF	***середньоквадратичне відхилення профілю від локального тренду***: $F_n^{(\nu)}(Y) = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n}\left[Y^{(\nu)}(j) - Y^{(\nu)-TREND(m)}(j)\right]^2}$, де *локальний тренд* – найближчий апроксимуючий поліном заданого порядку m (тільки для $m \leq n-2$) на даному сегменті ν для профілю $Y_n^{(\nu)}$ (знаходиться методом найменших квадратів)	середнє квадратичне: $F_n = \sqrt{\frac{1}{K(n)}\sum_{\nu=1}^{K(n)}\left[F_n^{(\nu)}\right]^2}$

Також історично ці методи відрізнялися способом вибору послідовності масштабів розбиття, методом розбиття ряду на сегменти, але такі відмінності було виправлено для більш зручного порівняння результатів.

Способи визначення набору масштабів $\{n_1 < n_2 < ... < n_r\}$. Масштаб часу (розмір сегментів) можна збільшувати в рази з певним коефіцієнтом μ, а можна на деяку величину ε. Тоді автоматично в залежності від довжини ряду N буде визначатися загальна кількість розбиттів r (враховуючи $10 \le n \le N/4$). Можна навпаки задати бажану кількість розбиттів r, і згідно з цим визначити значення параметру μ або ε. Отже, отримано 4 способи формування набору масштабів часу для серії розбиттів часової послідовності на сегменти.

Спосіб розбиття на сегменти певного масштабу. Перша група сегментів визначається послідовним *відокремленням з початку ряду* суміжних сегментів довжини n, що не перетинаються. В кінці може залишитися фрагмент меншої довжини ніж n. Важливо врахувати всю інформацію закладену в часовий ряд, і навіть особливо значення в кінці. Тоді формується друга група сегментів – проводиться аналогічна процедура розбиття *з кінця ряду*. Тоді загальна кількість сегментів $K(n) = 2k = 2 \cdot \left[\frac{N}{n}\right]$. За способом розбиття зрозуміло, що сегменти першої групи перетинаються з сегментами другої групи.

Інтерпретації результатів фрактального аналізу

Метод R/S-аналізу, що був розроблений Мандельбротом і вдосконалений Петерсом [5] та іншими дослідниками, дозволяє обчислювати показник самоподібності, що називають коефіцієнтом Херста, на честь відомого британського гідролога, який використовував подібний показник в своєму попередньо створеному методі гідрологічного аналізу Херста [8], ідея цього методу і лягла в основу методу R/S -аналізу.

Показник Херста $H_{R/S}$ вимірює *інтенсивність довгострокових залежностей* (також кажуть *довгострокових кореляцій*) у часовому ряді і його значення містить мінімальні відомості стосовно *природи* системи, що вивчається, по значенням показника можна відрізнити випадкові ряди від невипадкових, навіть якщо вони не є гаусові.

Відомо, що показник Херста $H_{R/S}$ пов'язаний із клітинною фрактальною розмірністю D простим співвідношенням: $H + D = 2$. І це дає ще один метод обчислення фрактальної розмірності.

Класифікація рядів за значеннями показника Херста:

1) $0.5 < H \le 1$ – таке значення вказує на те, що ряду притаманна персистентна властивість. Ряд характеризується *ефектами довгострокової пам'яті і має схильність дотримуватися трендів*. Якщо ряд зростає (спадає) в попередній період, то скоріше за все він буде зберігати таку тенденцію ще деякий час в майбутньому. Трендостійкість поведінки збільшується при наближенні H до одиниці. Персистентний часовий ряд – найбільш розповсюджений тип, що зустрічається в природі, а також в економіці, і на фондових ринках. Такий ряд називають *дрібним броунівським рухом* або *узагальненим броунівським рухом* або *фракталом*. Ринок, що демонструє таку динаміку, називають фрактальним.

2) $0 \le H < 0.5$ – таке значення означає антиперсистентність, ряд міняє напрямок руху частіше, ніж випадковий ряд. Точки ряду (спостереження) – залежні і в цьому випадку, кожне з них несе пам'ять про попередні події. Ринок нестійкий. Чим ближчі значення H до нуля, тим нестійкішою є динаміка цін (за підйомом слідує падіння та навпаки).

3) $H = 0.5$ – таке значення відповідає випадковому блуканню. Спостереження випадкові і незалежні. Такий процес повністю позбавлений пам'яті. Ринок в такому стані відповідає гіпотезі ефективності.

4) $H > 1$ – дуже рідке явище. Виникають незалежні скачки амплітуди, розподілені за Леві.

Аналогічно класифікують ряди і модифіковані показники $H_{R/S*}, H_{SAF}$. Проте сенс зазначених показників інтерпретується дещо інакше.

Модифікований метод R/S*-аналізу. Эндрю Ло, професор MIT, виявив в своїх дослідженнях [9], що R/S -аналіз чутливий до *короткострокових залежностей*, і тому модифікував аналог відстані F (нормований розмах) таким чином, щоб його статистичні властивості залишалися інваріантними для широкого класу процесів з короткою пам'яттю, але змінювалися для процесів з довгою пам'яттю. Для цього він замінив S в знаменнику R/S більш складною сумою $S*$ (дивись формулу в таблиці), врахувавши, що дисперсія часткових сум не дорівнює сумі дисперсій окремих членів, вона повинна включати також автоковаріації. Відтак, оцінка повинна відображати не тільки суми квадратів відхилень, а й зважені автоковаріації до деякого лагу ρ. Використані ваги $\varpi_\rho(j)$ забезпечують додатність $S_n^{(\rho)}$.

Щодо обрання значення параметру лагу ρ варто врахувати наступні міркування. Занадто великі (у відношенні до n) значення ρ призводять до того, що властивості оцінок у скінченних вибірках будуть істотно відрізнятися від їх асимптотичної поведінки. Але брати занадто маленькі значення ρ теж не можна, так як автоковаріації за лагом ρ можуть виявитися важливими, і їх слід було б включити в зважену суму.

Дональд Эндрюс, професор Єльського Університету, ввів для вибору ρ правило, засноване на властивостях ряду вхідних даних [10]. В якості ρ беруть цілу частину числа $\tilde{\rho}_n = \left(\frac{3n}{2}\right)^{1/3} \left(\frac{2\theta}{1-\theta^2}\right)^{2/3}$, де θ – оцінка коефіцієнта автокореляції першого порядку для ряду $\{X(j)\}_{j=1}^{n}$.

Стандартний метод аналізу флуктуацій SAF має декілька суттєвих відмінностей від R/S-аналізу, що відрізняє його інтерпретацію. В цьому методі в якості величини $F_n^{(\nu)}$ розглядається саме відстань переміщення системи – зсув профілю на сегменті. Саме тому, коли проводиться осереднення значень $F_n^{(\nu)}$ по всім сегментам ν, в SAF для зсуву береться середньоквадратичне, а не середньоарифметичне. Очевидно, що розмах має завжди додатне значення, а зсув може бути будь-якого знаку, тому розглядати для зсуву середньоарифметичне не має сенсу, правильніше осереднювати абсолютне значення зсуву, і це легко врахувати обчисленням середньоквадратичного.

Метод аналізу детрендованих флуктуацій ADF. Перші 3 методи мають істотне обмеження, вони показують адекватні результати тільки для стаціонарних рядів, проте багато ринкових процесів виявляються нестаціонарними. Цього недоліку позбавлений більш сучасний метод *аналізу детрендованих флуктуацій.* Він передбачає видалення локальних трендів на всіх сегментах.

Локальний тренд розуміється як апроксимуючий поліном деякого фіксованого порядку m. Для апроксимації використовуються лінійні, квадратичні, кубічні поліноми чи поліноми вищого порядку (традиційно називаються ADF1, ADF2, ADF 3 і т.д.). Наголосимо, що кожному значенню порядку полінома m відповідатиме окремий показник скейлінгу $H_{[\mathrm{ADF}(m)]}$.

В даному методі, в якості показника F_n, *аналога відстані,* розглядається *середньоквадратичне відхилення* профілю від графіку побудованого тренду. Тобто при його обчисленні враховуються всі точки сегменту профілю, а не тільки дві точки сегменту, як для розмаху (точки максимального і мінімального значення) або зсуву (початкова і кінцева точки).

Переваги ADF порівняно з іншими методами полягають в тому, що він виявляє *довгострокові кореляції* нестаціонарних часових рядів, а також дозволяє ігнорувати очевидні *випадкові кореляції*, що є наслідком нестаціонарності.

Нарешті, порівняно з іншими методами, ADF дає більші можливості інтерпретації скейлінгового показника $H_{[\mathrm{ADF}(m)]}$ і так класифікує ряди:

1) $H = 0.5$ також відповідає випадковому ряду;

2) при наявності лише *короткострокових кореляцій* H може відрізнятись від 0.5, проте має тенденцію прямувати до 0.5 при збільшенні розміру сегментів розбиття.

3) стабільне значення $0.5 < H \le 1$ показує персистентні *довгострокові кореляції*;

4) стабільне значення $0 < H < 0.5$ означає антиперсистентний ряд;

5) для випадків $H > 1$, кореляції існують, проте перестають відображувати степеневу залежність.

Окрім можливості виявлення довгострокових кореляцій, метод аналізу детрендованих флуктуацій має ще одну важливу сферу застосування щодо виявлення прихованих закономірностей у вхідному ряді, яку можна отримати при комплексному застосуванні ADF різних порядків.

Оскільки, *процедура "детрендування"* (видалення локальних трендів) відбувається відніманням *апроксимуючих* значень полінома від *реальних* значень часового ряду, ADF різних порядків відповідно *відрізняються у своїх можливостях по вилученню тренду* в ряді. У ADF m (m-го порядку) вилучаються тренди профілю порядку m (або відповідно порядку (m – 1) для вхідного часового ряду). Таким чином порівняння результатів роботи ADF різних порядків використовується для визначення типу тренду у вхідному часовому ряді. Кожен тип тренду інтерпретується як виявлений певний вплив зовнішнього чинника на динаміку досліджуваного процесу. Таким чином при ADF вилучаються впливи *можливих трендів* для масштабів, більших від розміру сегменту. Отже, так як різні види ADF мають різні детрендові властивості, їх композиція може використовуватись для знаходження типів наявних у ряді трендів, що не можуть бути визначені з використанням традиційних методів, таких як спектральний аналіз.

Зауважимо, що *процедура нормування* вхідного ряду не обов'язкова, адже поступове зростаюче відхилення ненормованого профілю від нормованого (відхиляється на відповідне накопичення середнього) може бути видалено лінійним трендом під час *процедури детрендування*.

ADF використовується для визначення монофрактальних скейлінгових властивостей і довгострокових кореляцій в *зашумлених нестаціонарних* часових рядах. Проте багато економічних систем не демонструють простої *монофрактальної скейлінгової* поведінки, що може бути визначена одним показником скейлінгу.

В деяких випадках на часових шкалах існує кросовер T^*, що відділяє моделі з різною поведінкою, найчастіше, це довгострокові кореляції на малих масштабах часу $t < T^*$ та кореляції іншого виду чи

некорельована поведінка на більших масштабах $t > T^*$. Наприклад, подивившись на рис. 2, можна зробити висновок про наявність точки кросоверу (зміни кута нахилу апроксимуючої прямої, вказана стрілкою). Ця точка свідчить про зміну фрактальності ряду на часових проміжках, більших ніж значення часової координати точки кросоверу.

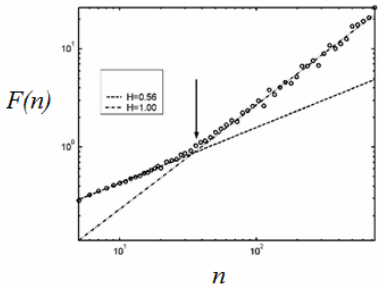


Рис. 2. Отримана методом ADF емпірична залежність, апроксимована двома прямими, що відображують зміну фрактальності часового ряду

Дослідження показують, що бувають ряди, які мають більш ніж одну точку кросоверу. Це говорить у загальному випадку про мультифрактальну природу економічних часових рядів,

Відмітимо, що одне розповсюджене порушення властивостей монофрактальності досліджуваного об'єкту, що вдалось помітити завдяки технології ковзного вікна: в багатьох реальних часових рядах скейлінгова поведінка змінюється для різних частин послідовності (вікон) та відповідно змінюється значення показників скейлінга.

Трапляються ще більш складні випадки, коли розглядаються накладені одна на одну множини із різною фрактальністю. Для таких випадків необхідно обчислювати набір показників скейлінга для повного опису поведінки об'єкта. Тоді застосовується мультифрактальний аналіз детрендованих флуктуацій MF-ADF [11], що є узагальненням методу ADF.

Перспективи цього дослідження полягають в застосуванні описаних методів фрактального аналізу і зазначеного методу мультифрактального аналізу в комплексі із застосуванням технології ковзного вікна для аналізу цінової динаміки на сучасних фондових ринках [7, 12, 13].

Висновки

Отже, застосування цих чотирьох методів дозволяє отримати цілий набір показників самоподібності $\left\{H_{R/S}, H_{R/S^*}, H_{SAF}, \left\{H_{ADF(m)}\right\}_{m=1,2,...}\right\}$ (з різними аналогами відстані), що дає змогу досліднику зрозуміти з дещо різних точок зору скейлінговість часового ряду. Таким чином ці методи взаємодоповнюють інформацію і можуть застосовуватися в комплексі.

Слід зазначити високу цінність *застосування технології ковзного вікна* для розрахунку показників $\left\{H_{R/S}, H_{R/S^*}, H_{SAF}, \left\{H_{ADF(m)}\right\}_{m=1,2,...}\right\}$, що дозволяє відстежувати можливість існування в часовій послідовності як персистентних, так і антиперсистентних ділянок. Аналіз динаміки локальних показників самоподібності може допомогти при інтерпретації суттєвих змін у динаміці системи.

Література

1. Mandelbrot B. A Multifractal Walk down Wall Street / Benoit B. Mandelbrot // Scientific American. – February 1999. – P. 70-73.

2. Mandelbrot B. Fractals and Scaling in Finance / Benoit B. Mandelbrot – Springer New York, 1997. – p.552.

3. Mandelbrot B. The (Mis)Behaviour of Markets / Benoit B. Mandelbrot, Richard L. Hudson – Basic Books, 2004. – p.328.

4. Peters E., Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices and Market Volatility / Edgar E. Peters – John Wiley & Sons, 2nd ed. 1996. – p.274.

5. Peters E., Fractal Market Analysis: Applying Chaos Theory to Investment and Economics / Edgar E. Peters –John Wiley & Sons, 1994. – p.315.

6. Feder J., Fractals / Jens Feder – Springer US, 2013. – p.283.

7. Тулякова А.Ш. Комплексна методика дослідження мульти- і моно- фрактальних властивостей динаміки фондового ринку. / А.Ш. Тулякова, М.П. Чайковська // Моделювання та інформаційні технології в економіці : колективна монографія ; ред. Соловйов. – Черкаси : Брама-Україна, 2014. – С. 32–61.

8. Hurst H.E. Long Term Storage Capacity of Reservoirs / H.E. Hurst // Transactions of the American Society of Civil of engineers. №116. 1951. – pp. 770-799.

9. Lo A.W. Long Term Memory in Stock Market Prices / A.W. Lo // Econometrica. №59. 1991. – pp.1279-1313.

10. Andrews D. Non-Strong Mixing Autoregressive Process / D. Andrews // Journal of Probability. №21. 1984. – pp.930-934.

11. Kantelhardt J.W. Multifractal Detrended Fluctuation Analysis of Nonstationary Time Series. / Jan W. Kantelhardt, Stephan A. Zschiegner, Eva Koscielny-Bunde, Armin Bunde, Shlomo Havlin and H. Eugene Stanley. // arXiv:physics/0202070v1 [physics.data-an] 27 Feb 2002.

12. Тулякова А.Ш. Моніторинг трансформаційних процесів на сучасних фондових ринках [Електронний ресурс] / А.Ш. Тулякова, М.П. Чайковська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський Політехнічний Інститут». 2014. – Режим доступу : http://economy.kpi.ua/

13. Тулякова А.Ш. Концепція комплексного інтелектуального аналізу динаміки фондових ринків / А.Ш. Тулякова, М.П. Чайковська // Актуальні проблеми емерджентної економіки в контексті мережної парадигми : колективна монографія ; ред. Соловйов. – Черкаси : Брама-Україна, 2014. – С. 61–79.

References

1. Benoit B. Mandelbrot, "A Multifractal Walk down Wall Street," Scientific American, Issue February 1999, pp. 70-73.

2. Benoit B. Mandelbrot, Fractals and Scaling in Finance, Springer New York, 1997, p.552.

3. Benoit B. Mandelbrot, Richard L. Hudson, The (Mis)Behaviour of Markets, Basic Books, 2004, p.328.

4. Edgar E. Peters, Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices and Market Volatility, John Wiley & Sons, 2nd ed 1996, p.274.

5. Edgar E. Peters, Fractal Market Analysis: Applying Chaos Theory to Investment and Economics, John Wiley & Sons, 1994, p.315.

6. Jens Feder, Fractals, Springer US, 2013, p.283.

7. A. Tuliakova and M.P.Chaykovska, "Kompleksna metodika doslidzhennya multi- i mono-fraktalnih vlastivostey dinamiki fondovogo rinku," Modelyuvannya ta informatsiyni tehnologiyi v ekonomitsi. Kolektivna monografiya. Cherkasi: Brama-Ukrayina, 2014, pp.32-61.

8. H.E. Hurst, "Long Term Storage Capacity of Reservoirs," Transactions of the American Society of Civil of engineers. Issue №116, 1951, pp. 770-799.

9. A.W. Lo, "Long Term Memory in Stock Market Prices," Econometrica. Issue №59, 1991, pp.1279-1313.

10. D. Andrews, "Non-Strong Mixing Autoregressive Process," Journal of Probability. Issue №21, 1984, pp. 930-934.

11. Jan W. Kantelhardt, Stephan A. Zschiegner, Eva Koscielny-Bunde, Armin Bunde, Shlomo Havlin and H. Eugene Stanley, Multifractal Detrended Fluctuation Analysis of Nonstationary Time Series, arXiv:physics/0202070v1 [physics.data-an] 27 Feb 2002.

12. A. Tuliakova and M.P.Chaykovska, "Monitoring transformatsiynih protsesiv na suchasnih fondovih rinkah," Ekonomichniy visnik Natsionalnogo tehnichnogo universitetu Ukrayini «Kiyivskiy Politehnichniy Institut», 2014, http://economy.kpi.ua/

13. A. Tuliakova and M.P.Chaykovska, Kontseptsiya kompleksnogo intelektualnogo analizu dinamiki fondovih rinkiv," Aktualni problemi emerdzhentnoyi ekonomiki v konteksti merezhnoyi paradigmi, Kolektivna monografiya. Cherkasi: Brama-Ukrayina, 2014, pp.61-79.

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Садченко О. В.

УДК 336.71:005.2

І. М. ЧМУТОВА
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СИСТЕМНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

У статті окреслено сферу та об'єкти фінансового управління банком; узагальнено класифікаційні ознаки управлінських технологій; виділено види технологій фінансового управління банком; розкрито сутність поняття «системна технологія фінансового управління банком» як цілеспрямованої, впорядкованої, скоординованої сукупності управлінських процедур, які реалізуються у межах комплексу функцій фінансового управління і забезпечуються вибором доцільних інструментів та методів управління.

Ключові слова: банк, фінансова діяльність, фінансове управління банком, технології управління, системні технології фінансового управління.

I. M. CHMUTOVA
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

SYSTEM TECHNOLOGIES OF BANK FINANCIAL MANAGEMENT

The aim of the research is to systematize classification features of financial management technologies in bank and to define the essence of financial management system technologies in bank. Tasks of the research: to outline the scope and objects of financial management in bank; to summarize the classification features of financial management; to identify types of financial management technologies in bank; to discover the essence of the concept "financial management system technologies in bank". It is improved the classification of financial management technologies in bank by introducing new classification features: "by functions of financial management" (technologies for performance of general or specific management functions), "by coverage of financial management functions" (technologies, covering one or complex of functions), "by combination of technologies" (technologies, implemented together or independently), "according to the stages of the life cycle of bank" (technologies, used in the stages of creation, growth, maturity, decline, liquidation). Emphasizing of these features will create a basis for choice of appropriate financial management technology in bank. It is suggested the definition of "financial management system technology in bank" as a purposeful, well-ordered, coordinated set of management procedures that are implemented within the complex functions of financial management and provided with a choice of rational tools and management techniques.

Keywords: bank, financial activity, financial management in bank, managerial technologies, system technologies of bank financial management.

Постановка задачі

Останнім часом можна спостерігати загострення проблем у вітчизняній банківській системі. Так, обсяг депозитів юридичних осіб у національній валюті у липні 2014 р. з початку року зменшився на 6,9 %, відповідні депозити фізичних осіб скоротилися на 12,7 %. Протягом липня також скоротився обсяг депозитів в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) з початку року на 26,2 %, у тому числі фізичних осіб – на 28,2 %, юридичних осіб – на 20,5 % [1]. За даними Національного банку України, на 01.08.2014 р. збиток від діяльності банків склав 2011 млн. грн., а показники рентабельності активів та капіталу мали від'ємні значення – -0,27% та -1,9% відповідно, тоді як на початок року фінансовий результат функціонування банківської системи був позитивним і складав 1436 млн. грн. [2].

Суттєвий вплив на ці процеси мали глобальні кризові явища, а також політична й економічна нестабільність в країні, проте багато фахівців з банківської справи вважають, що однією з причин є і недоліки у фінансовому управлінні банками. Під час хвилі глобальних фінансових криз, зокрема у 2008-2009 рр., невизначеність щодо принципів управління у банківському секторі вплинула не лише на економіки окремих країн, а й на загальну світову економічну рівновагу. Впливові міжнародні організації, фахівці з економічних питань визначали, що недоліки в управлінні банками підірвали стабільність глобальної фінансової системи. Базельський комітет з банківського нагляду відреагував на нові виклики пропозиціями у частині посилення вимог до капіталу, ліквідності та корпоративного управління в банках.

Крім цього розвиток наукових досліджень з теорії фінансів, з теорії управління обумовлює необхідність не тільки поліпшення існуючих методів і форм фінансового управління банком, а й пошуку нових, що забезпечуватимуть ефективність його діяльності.

Як зазначає Б.В. Самородов, головною метою функціонування банків є забезпечення їх фінансового розвитку, що ґрунтується на раціональному та адекватному фінансовому управлінні з метою досягнення визначених фінансових цілей [3].

Аналіз досліджень та публікацій

Сучасна економічна наука має значні напрацювання у сфері фінансового управління банками, представлені працями Г. Азаренкової, О. Васюренка, А. Вожжова, В. Коваленко, Л. Кузнєцової, Л. Примостки, П. Роуза, Дж. Сінкі, І. Сала, Б. Самородова, Н. Шульги та ін. Проте в основному увага авторів концентрується або на окремій складовій управління, або на певному виді банківських операцій, що не завжди забезпечує цілеспрямованість та результативність управлінського процесу у цілому. Тому подальшого дослідження та вирішення вимагають проблеми використання сучасних управлінських

технологій стосовно банківських фінансів, які б охоплювали комплекс функцій фінансового управління, забезпечуючи координацію управлінських операцій та процедур.

Необхідність та доцільність впровадження комплексних, системних технологій управління підтверджуються також сучасними тенденціями технологізації:

- зміщення інтересу від використання окремих спеціалізованих технологій убік комплексних, які характеризуються перетином декількох пов'язаних між собою й взаємодіючих різнорідних процесів технологічного, економічного, організаційного, соціально-психологічного характеру. До комплексних технологій можна віднести технологію загального управління якістю, технології поведінки компанії на ринку, технології реструктуризації;

- виділення нових пріоритетних напрямів розвитку й поширення управлінських технологій, розробка технологій по створенню технологій, які можна назвати високими технологіями управління. Вдалі приклади таких технологій уже існують, наприклад, теорія розв'язання винахідницьких задач [4].

Доцільність використання системних управлінських технологій, таких як збалансована система показників (BSC) також підкреслюється у роботах [5, с.59, 6, с.181].

Виділення невирішених частин

Таким чином, актуальність розкриття змісту системних фінансових управлінських технологій має два аспекти:

1) практичний, що виражається у необхідності застосування нових, дієвих методів і форм фінансового управління вітчизняними банками з огляду на погіршення результативності їх діяльності і зростання динамізму зовнішнього середовища, та обумовлюється сучасними тенденціями технологізації управління – зміщенням пріоритетів на користь системних управлінських технологій;

2) теоретичний – не дивлячись на вживаність у науковій літературі поняття «системна технологія управління» [4, 5], його визначення стосовно фінансового управління банком є недосить чітко окресленим, що ускладнює практичне використання таких технологій.

Формулювання цілей

Виходячи з цього, метою статті є систематизація і доповнення класифікаційних ознак технологій фінансового управління банком та визначення сутності поняття «системна технологія фінансового управління банком».

Для досягнення цієї мети поставлено наступні завдання: окреслити сферу та об'єкти фінансового управління банком; узагальнити класифікаційні ознаки управлінських технологій; виділити види технологій фінансового управління банком; розкрити сутність поняття «системна технологія фінансового управління банком».

Виклад основного матеріалу

Очевидно, що об'єктом фінансового управління банком є фінанси. Проте для чіткого розуміння області застосування технологій фінансового управління банком доцільним є співставлення понять «фінансове управління» («управління фінансами») та «управління фінансовою діяльністю банку».

Фінанси банку є сукупністю його фінансових взаємовідносин, що виникають у процесі формування власного капіталу й акумуляції розрізнених коштів, що перебувають на рахунках юридичних і фізичних осіб, бюджету і цільових фондів, їх трансформації й використання шляхом забезпечення руху фінансових потоків з метою досягнення необхідного рівня прибутковості, ліквідності й платоспроможності [7, с.47]. Ці фінансові відносини виникають між банком та його засновниками, клієнтами, підрозділами, персоналом, Національним банком України, усередині фінансово-промислових груп, усередині холдингу, із союзами й асоціаціями, членом яких є банк, з фінансовою системою держави, страховими компаніями, іншими фінансовими посередниками.

Фінансова діяльність є основним видом діяльності банку, оскільки у відповідності до статті 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [8], банківська діяльність передбачає процес залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття та ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. Таким чином, у загальному розумінні сутність діяльності банку полягає в перетворенні фінансових потоків – потоку залучених капіталів у потік активних операцій. Під фінансовою діяльністю банку розуміються всі заходи та операції, пов’язані з акумуляцією власного, залученого і позичкового капіталів, їх використанням, примноженням (зростанням вартості) та своєчасним поверненням. Фінансова діяльність банку у широкому трактуванні має три складові: здійснення банківських операцій, формування та використання фінансових ресурсів, визначення й аналіз фінансових результатів [9, с.58].

Оскільки, як зазначає Л.В. Кузнєцова, фінансова діяльність банку відтворює практичну реалізацію фінансів як вартісної категорії, тобто є результатом використання грошових відносин [10], можна представити об'єкти фінансового управління банком та їх взаємозв'язок наступним чином (рис.1).

Тобто в процесі фінансового управління банком управлінський вплив має здійснюватися як на прояв грошових відносин – рух фінансових ресурсів, так і на самі відносини.

Виходячи з виділених об'єктів фінансового управління та узагальнюючи визначення, наведені у роботах [3, 7, 11], під фінансовим управлінням банком будемо розуміти безперервний процес впливу на

грошові відносини банку та їх матеріальний прояв – фінансові ресурси – для забезпечення ефективності діяльності та сталого економічного розвитку банку при найменших витратах часу та ресурсів. Метою фінансового управління банком є підвищення його фінансової результативності, стійкості, ліквідності, платоспроможності та максимізація ринкової вартості.

Властивостями фінансового управління банком є багатофункціональність, інформативність, ієрархічність, складність, тому його доцільно здійснювати через певні технології, тобто структуровану послідовність процедур і операцій [12, с.154]. Базуючись на попередніх дослідженнях автора, визначено, що технологія фінансового управління банком – це цілеспрямована, впорядкована, скоординована сукупність управлінських процедур, які реалізуються в межах функцій фінансового управління і забезпечуються вибором доцільних інструментів та методів управління [13, с.74].

Для аналізу функціонуючих у банку технологій фінансового управління з метою їх вдосконалення, а також з метою розробки та впровадження нових управлінських технологій доцільно виділити їх класифікаційні ознаки та види.

Найбільш загальною є ознака «за специфікою організації процесу управління» [14], або «за предметною спрямованістю» [15, 16, 17], яку можна також застосувати до фінансового управління банком, та відповідно до якої виділяють технології управління за цілями [14-20], за результатами, за відхиленнями [14-18], за ситуацією (або технологія адаптивного управління) [14-17, 21], за збудженнями [15-17].

За рівнем управління [15-17] можна виділити технології стратегічного фінансового управління, технології тактичного фінансового управління, технології оперативного фінансового управління.

Рис. 1. Об'єкти фінансового управління банком (узагальнено на основі [7, 9, 10])

За регулярністю використання [14, 22] технології фінансового управління банком поділяються на регулярні, що являють собою сукупність процедур, які циклічно повторюються, та нерегулярні, які

застосовуються не у передбачений регламентом момент, а у разі необхідності. Регулярними управлінськими технологіями у банку є технології управління активами і пасивами, ліквідністю та платоспроможністю, кредитним портфелем, депозитною базою, валютними, інвестиційними, розрахунково-касовими операціями та інші. Прикладами нерегулярних технологій фінансового управління банком можуть бути технології антикризового фінансового управління і технології управління фінансовими інноваціями. Це пов'язано з тим, що антикризове управління застосовується за наявності кризових явищ, а фінансові інновації – це проекти, які потребують особливого підходу до управління залежно від їх виду, специфіки, періоду впровадження.

Виокремлюються також певні види технологій управління залежно від компетентності задіяного персоналу: технології, що потребують спеціалістів, здатних виконувати окрему операцію; технології, що потребують функціональних експертів; технології, що потребують високоадаптивних аналітиків [15-17, 23]. Ця ознака може бути використана при розробці проекту з впровадження обраної технології фінансового управління.

З практичної точки зору представляє інтерес така класифікаційна ознака, як «відповідність певному рівню технологічної зрілості» [14, 15], згідно з якою технології управління розподіляються за п'ятьма рівнями зрілості, що сприятиме обґрунтованому вибору банком технології фінансового управління. На першому рівні зрілості конкретні технології відсутні, це початковий рівень зрілості [15, 17]. Другий рівень зрілості характеризується використанням базових управлінських технологій [14, 17, 24], які дозволяють реалізувати ключові управлінські функції планування, обліку та контролю. Третій рівень зрілості називається також рівнем регламентованості [14, 15, 17] і передбачає використання технологій управління персоналом, електронного документообігу, логістики, формування баз даних (наприклад, модель РЗМЗ [25]). До четвертого рівня зрілості належать технології залучення та утримання клієнтів, маркетингу, моніторингу середовища, корпоративної культури, бюджетування, електронного банкінгу, фінансового контролінгу. На п'ятому рівні зрілості всі технології управлінського процесу інтегруються в єдину систему з орієнтацією на стратегічне управління. До них відносяться технології управління якістю, стратегічний контролінг, збалансована система показників [14, 15, 17].

Деякі класифікаційні ознаки, наприклад, за ступенем централізації, за ступенем розподілу праці, за розміром операційних одиниць, за положенням функціональних керівників, за напрямом руху інформації, за ступенем інтеграції у функціонування організації, за часовим горизонтом технологічного циклу, за рівнем автоматизації, за ступенем використання інформації попередніх управлінських циклів, за спеціалізацією використовуваного програмного забезпечення [15-17, 23] мають недостатню практичну цінність відносно застосування у фінансовому управлінні банком.

Щодо таких ознак як «цілеспрямованість впливу на соціальні об'єкти», «характер ділових відносин «керівник-виконавець», «гнучкість в процесі застосування» [14], то вони не є придатними до використання у фінансовому управлінні.

Наведені класифікаційні ознаки можуть бути доповнені з метою створення підґрунтя для практичного впровадження технологій фінансового управління у діяльність банку (табл. 1).

Так, за видами функцій управління технології управління можна поділити на такі, що спрямовані на реалізацію загальних функцій фінансового управління (планування і прогнозування фінансових рішень; організація фінансової служби; регулювання фінансової діяльності; координація усіх ланок системи фінансового управління; облік та аналіз банківських операцій; стимулювання виконання встановлених цільових фінансових показників; контроль виконання фінансових планів та завдань [26, с.77]) та такі, що забезпечують реалізацію конкретних функцій фінансового управління (управління активами і пасивами, ліквідністю, діловою активністю, різними видами банківських операцій, ризиками).

За охопленням функцій управління технології фінансового управління можна класифікувати на такі, що реалізуються у межах однієї функції фінансового управління банком (технології фінансового аналізу, стратегічного планування) та такі, що охоплюють декілька функцій фінансового управління (їх можна назвати системними). До них належать бюджетування, фінансовий контролінг, бенчмаркінг, рейтингове управління, збалансована система показників. Наприклад, технологія фінансового контролінгу поєднує функції планування, аналізу, контролю. Отже, виходячи з поданого вище визначення технології фінансового управління банком, та з урахуванням цієї класифікаційної ознаки, а також спираючись на визначення системи як комплексу елементів, які знаходяться у взаємодії [27], можна сформулювати наступне визначення: «системна технологія фінансового управління банком – це цілеспрямована, впорядкована, скоординована сукупність управлінських процедур, які реалізуються у межах комплексу функцій фінансового управління і забезпечуються вибором доцільних інструментів та методів управління».

Як зазначає М. Телемтаєв [28, с.17], системна технологія використовує та поєднує переваги системності й технології у взаємозв'язку. У теорії системної технології вивчення систем та понять системності здійснюється з урахуванням атрибутів технологій (наприклад, таких як цілеспрямованість, результативність). Такий підхід призводить до побудови технологій здійснення системності діяльності. З іншого боку, технології вивчаються як процеси, що протікають у системах. Такий підхід призводить до виконання умов системності при побудові технологій.

Таблиця 1

Класифікація технологій фінансового управління банком

Ознака класифікації	Види технологій
За специфікою організації процесу фінансового управління	технології управління за цілями технології управління за результатами технології управління за відхиленнями технології управління за ситуацією
За рівнем фінансового управління	технології стратегічного фінансового управління технології тактичного фінансового управління технології оперативного фінансового управління
За регулярністю використання	регулярні технології фінансового управління нерегулярні технології фінансового управління
За компетентністю задіяного персоналу	технології, що потребують спеціалістів, здатних виконувати окрему операцію технології, що потребують функціональних експертів технології, що потребують високоадаптивних аналітиків
За рівнем технологічної зрілості організації	технології, що використовуються на першому рівні зрілості технології, що використовуються на другому рівні зрілості технології, що використовуються на третьому рівні зрілості технології, що використовуються на четвертому рівні зрілості технології, що використовуються на п'ятому рівні зрілості
За видами функцій фінансового управління*	технології, спрямовані на реалізацію загальних функцій фінансового управління технології, спрямовані на реалізацію конкретних функцій фінансового управління
За охопленням функцій фінансового управління*	технології, що реалізуються у межах однієї функції фінансового управління банком технології, що охоплюють комплекс функцій фінансового управління (системні технології)
За єдністю функціонування технологій управління*	технології, що здійснюються паралельно (комплексно) технології, що здійснюються окремо (самостійно)
За етапами життєвого циклу банку*	технології, що застосовуються на стадії створення технології, що застосовуються на стадії зростання технології, що застосовуються на стадії зрілості технології, що застосовуються на стадії спаду технології, що застосовуються на стадії ліквідації

За ознакою єдності функціонування технологій управління можна виділити ті, що здійснюються паралельно (комплексно) та ті, що здійснюються окремо (самостійно). Так, використовувати одночасно технології збалансованої системи показників та фінансового контролінгу у банку недоцільно, оскільки деякі їх процедури є спільними, і одночасне їх виконання у межах кожної з цих технологій призведе до зайвих витрат матеріальних, людських, фінансових ресурсів. Проте, їх поєднання можливе при конструюванні нової технології фінансового управління. У той же час застосування збалансованої системи показників або фінансового контролінгу не виключає функціонування технологій управління кредитним портфелем, депозитною базою, ліквідністю, ризиками, тобто ці технології управління можуть здійснюватися паралельно.

Виходячи з того, що певні технології є ефективними на одному з етапів життєвого циклу організації, а на іншому можуть не принести користі [29], доцільно виокремити класифікаційну ознаку «за етапами життєвого циклу банку» та виділити технології фінансового управління, що застосовуються на стадіях створення, зростання, зрілості, спаду та ліквідації. Це сприятиме вибору, розробці та впровадженню такої технології фінансового управління банком, яка є найбільш відповідною особливостям певної стадії життєвого циклу.

Висновки

Таким чином, удосконалена класифікація технологій фінансового управління банком за рахунок введення нових класифікаційних ознак «за видами функцій фінансового управління», «за охопленням функцій фінансового управління», «за єдністю функціонування технологій управління», «за етапами життєвого циклу банку» створить основу для обґрунтованого вибору банком певної технології фінансового управління або проектування нової. Запропоноване визначення поняття «системна технологія фінансового управління банком» як цілеспрямованої, впорядкованої, скоординованої сукупності управлінських процедур, які реалізуються у межах комплексу функцій фінансового управління і забезпечуються вибором доцільних інструментів та методів управління сприятиме подальшому визначенню змісту управлінських процедур та методів управління у межах обраної технології.

Література

1. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за липень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6781765&cat_id=58038

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. Самородов Б. В. Аналіз та визначення сутності управління фінансовим розвитком банку / Б. В. Самородов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Харків : ХІБС УБС НБУ. – 2012. – Вип. 1(12). – С. 66–75.

4. Третьякова Е. П. Генезис представлений о сущности технологий управления / Е. П. Третьякова // Современные исследования социальных проблем : электронный научный журнал. – 2012. – № 4 (12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/tretyakova.pdf

5. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С. 52–59.

6. Довбня С. Б. Систематизація сучасних технологій менеджменту та обґрунтування напрямків їх розвитку / С. Б. Довбня, А. О. Найдовська, О. О. Письменна // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – № 2. – Т. 1 (148). – С. 179–182.

7. Соляник Л. Г. Теоретико-методологічні підходи до організації фінансів банківських установ / Л. Г. Соляник // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ : НГУ. – 2010. – №1. – С. 46–54.

8. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

9. Кузнєцова Л. В. Теоретико-методичні основи фінансових ресурсів банку / Л. В. Кузнєцова // Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15). – Т. 1. – С. 56–61.

10. Кузнєцова Л. В. Сучасні методологічні підходи до визначення фінансової діяльності банку / Л. В. Кузнєцова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – № 5(3). – С. 118–123.

11. Поканевич Ю. В. Управління як складна багатовимірна категорія / Ю. В. Поканевич // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Житомир : ЖДТУ. – 2009. – № 1(47). – С. 198–200.

12. Чмутова І.М. Технологія рейтингового управління фінансовою діяльністю банку / І.М. Чмутова, О.І. Кубар // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон : ХДУ. – 2014. – Вип. 5. Ч. 4. – С. 153–156.

13. Чмутова І.М. Сутність технології управління та її ключові ознаки / І.М. Чмутова // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наук. праць. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2014. – Вип. 710-711. – С. 70–75.

14. П'ятницька Г. Трансфер технологій управління / Галина П'ятницька, Віталій Найдюк, Наталія Ракша // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 5. – С. 27–43.

15. Григоренко В.М. Класифікація технологій управління діяльністю банку / В.М. Григоренко // Науково-теоретичний журнал «Наука й економіка» . – 2013. – № 4(32). – С. 53–59.

16. Лебідь О. В. Роль технологій управління у розвитку підприємства / О. В. Лебідь // Академічний огляд. – 2012. – № 2 (37). – С. 122–127.

17. Гуцалюк О. М. Види технологій управління діяльністю підприємства / О. М. Гуцалюк // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса : ОНЕУ. – 2012. – Вип. 3 (46). – Ч. ІІ. – С. 66–72.

18. Веснин В. Р. Менеджмент : учебн. / Владимир Рафаилович Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.

19. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2009. – 400 с.

20. Смирнов Э. А. Управленческие технологии как объект функционального аудита / Э. А. Смирнов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 6. – С. 28–32.

21. Ірциян С.О. Проблема застосування управлінських технологій в умовах сучасної динамічної ринкової ситуації / С.О. Ірциян // Бізнес Інформ. – 2012. – №11. – С.273–275.

22. Пирогов В. И. Технологизация – путь совершенствования управления предприятием / В. И. Пирогов, С. К. Завьялов, Г. Р. Мукушев // Всеросийский экономический журнал «ЭКО». – 2007. – № 5. – С. 130–149.

23. Долятовский В. А., Долятовская В. Н. Исследование систем управления : учебно-практическое пособие. – М. : ИКЦ «МарТ», 2003. – 256 с.

24. Грэйсон Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грэйсон ; пер. с англ.; авт. предисл. Б. З. Мильнер. М. : Экономика, 1991. – 319 с.

25. Sowden R. Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model; P3M3 Public Consultation Draft v. 2.0 [Електронний ресурс] / Rod Sowden, David Hinley, Steve Clarke. – London : Office of Government Commerce, 2008. – Wau of access : www.ogc.gov.uk/documents/p3m3.pdf.

26. Галущак, В. Л. Функції фінансового менеджменту в банку / В. Л. Галущак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (28-29 жовтня 2010 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 1. – С. 76–77.

27. Берталанфи Л. Общая теория систем – обзор проблем и результатов / Л. Берталанфи // Системные исследования. Ежегодник. – М. : Наука, 1969. – 201 с.

28. Телемтаев М. М. Системная технология (системная философия деятельности) : Научное издание [Текст] / М. М. Телемтаев. – Алматы : Издательский дом «СТ-Инфосервис», 1999. – 336 с.

29. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций / Ицхак Калдерон Адизес ; пер. с англ.В. Кузина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.

References

1.Osnovni tendentsii hroshovo-kredytnoho rynku Ukrainy za lypenj 2014 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6781753&cat_id=58038

2.Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

3.Samorodov B. V. Analiz ta vyznachennia sutnosti upravlinnia finansovym rozvytkom banku [Tekst] / B. V. Samorodov // Zbirnyk naukovykh prats «Finansovo-kredytna diyalnist: problemy teorii ta praktyky». – Kharkiv : KhIBS UBS NBU. – 2012. – Issue 1(12). – pp. 66 – 75.

4.Tretiakova E. P. Henezis predstavlenii o sushchnosti tekhnolohii upravlenyia / E. P. Tretiakova // Sovremennye issledovanyia sotsyalnykh problem (elektronnyi nauchnyi zhurnal). – 2012. – Issue 4 (12) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/tretyakova.pdf

5.Verba V. A. Analitychna otsinka upravlinskykh tekhnolohii rozvytku ukrainskykh pidpryiemstv / V. A. Verba, O. M. Hrebeshkova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – Issue. 5. – pp. 52–59.

6.Dovbnia S. B. Systematyzatsiia suchasnykh tekhnolohii menedzhmentu ta obgruntuvannia napriamkiv yikh rozvytku / S. B. Dovbnia, A. O. Naidovska, O. O. Pysmenna // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Economical science. – Khmelnytsky, 2010. – Issue 2. Volume 1. – pp. 179–182.

7.Solianyk L. H. Teoretyko-metodolohichni pidkhody do orhanizatsii finansiv bankivskykh ustanov / L. H. Solianyk // Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu. – Dnipropetrovsk : NHU. – 2010. – Issue 1. – pp.46–54.

8.Zakon Ukrainy «Pro banky ta bankivsku diialnist» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

9.Kuznietsova L. V. Teoretyko-metodychni osnovy finansovykh resursiv banku / L. V. Kuznietsova // Nauka y ekonomika. – 2009. – Issue 3 (15). – Volume 1. – pp. 56–61.

10.Kuznietsova L. V. Suchasni metodolohichni pidkhody do vyznachennia finansovoi diialnosti banku / L. V. Kuznietsova // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia «Ekonomika». – 2011. – Issue 5(3). – pp. 118–123.

11.Pokanevych Yu. V. Upravlinnia yak skladna bahatovymirna katehoriia / Yu. V. Pokanevych // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky». – Zhytomyr : ZhDTU. – 2009. – Issue 1(47). – pp. 198–200.

12.Chmutova I.M. Tekhnolohiia reitynhovoho upravlinnia finansovoiu diialnistiu banku / I.M. Chmutova, O.I. Kubar // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky». – Kherson : KhDU. – 2014. – Issue 5. Vol. 4. – pp.153–156.

13.Chmutova I.M. Sutnist tekhnolohii upravlinnia ta yii kliuchovi oznaky / I.M. Chmutova // Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu : Zbirnyk nauk. prats. Issue 710-711. Ekonomika. – Chernivtsi : ChNU, 2014. – pp.70–75.

14.Piatnytska H. Transfer tekhnolohii upravlinnia / Halyna Piatnytska, Vitalii Naidiuk, Nataliia Raksha // Visnyk KNTEU. – 2012. – Issue 5. – pp. 27–43.

15.Hryhorenko V.M. Klasyfikatsiia tekhnolohii upravlinnia diialnistiu banku / V.M. Hryhorenko // Naukovo-teoretychnyi zhurnal «Nauka y ekonomika» . – 2013. – Issue 4(32). – pp. 53–59.

16.Lebid O. V. Rol tekhnolohii upravlinnia u rozvytku pidpryiemstva / O. V. Lebid // Akademichnyi ohliad. – 2012. – Issue 2 (37). – pp. 122–127.

17.Hutsaliuk O. M. Vydy tekhnolohii upravlinnia diialnistiu pidpryiemstva / O. M. Hutsaliuk // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen : zb. nauk. pr. – Odesa : ONEU. – 2012. – Issue. 3 (46). Vol. II. – pp. 66–72.

18.Vesnin V. R. Menedzhment : uchebn. / Vladimir Rafailovich Vesnin. – 3-e yzd., pererab. i dop. – M. : TK Velby, Izd-vo Prospekt, 2006. – 504 p.

19.Druker P. F. Praktyka menedzhmenta / P. F. Druker ; per. s anghl. – M. : Vyljjams, 2009. – 400 p.

20.Smirnov E. A. Upravlencheskie tekhnologhii kak obъekt funkcyonaljnogho audita / E. A. Smirnov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 1998. – Issue 6. – pp. 28–32.

21.Ircyjan S.O. Problema zastosuvannja upravlinsjkykh tekhnologhij v umovakh suchasnoji dynamichnoji rynkovoji sytuaciji / S.O. Ircyjan // Biznes Inform. – 2012. – Issue 11. – pp.273–275.

22.Piroghov V. Y. Tekhnologhizacyja – putj sovershenstvovanija upravlenija predprijatiem / V. Y. Piroghov, S. K. Zavjjalov, Gh. R. Mukushev // Vserosijskyj ekonomicheskij zhurnal «EKO». – 2007. – Issue 5. – pp. 130–149.

23.Doljatovskij V. A., Doljatovskaja V. N. Issledovanye sistem upravlenija : uchebno-prakticheskoe posobie. – M. : YKC «MarT», Rostov na Donu : Izdateljskij centr «MarT», 2003. – 256 p.

24.Ghrejson Dzh. K. Amerikanskij menedzhment na poroghe XXI veka / Dzh. K. Ghrejson ; per. s anghl.; avt. predisl. B. Z. Miljner. M. : Ekonomika, 1991. – 319 p.

25.Sowden R. Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model; P3M3 Public Consultation Draft v. 2.0 [Elektronnyj resurs] / Rod Sowden, David Hinley, Steve Clarke. – London : Office of Government Commerce, 2008. – Wau of access : www.ogc.gov.uk/documents/p3m3.pdf.

26.Ghalushhak, V. L. Funkciji finansovogho menedzhmentu v banku / V. L. Ghalushhak // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivsjkoji systemy Ukrajiny [Tekst] : zbirnyk tez dopovidej XIII Vseukrajinsjkoji naukovo-praktychnoji konferenciji (28-29 zhovtnja 2010 r.) / Derzhavnyj vyshhyj navchaljnyj zaklad «Ukrajinsjka akademija bankivsjkoji spravy Nacionaljnogho banku Ukrajiny». – Sumy, 2010. – Vol.1. – pp. 76–77.

27.Bertalanfy L. Obshhaja teoryja system – obzor problem y rezuljtatov / L. Bertalanfy // Sistemnyie issledovanyja. Ezheghodnik. – M. : Nauka, 1969. – 201 p.

28.Telemtaev M. M. Sistemnaja tekhnologhija (sistemnaja filosofija dejateljnosti) : Nauchnoe izdanye [Tekst] / M. M. Telemtaev. – Almaty : Izdateljskij dom «ST-Infoservis», 1999. – 336 p.

29.Adizes Y. Upravlenie zhiznennym cyklom korporacij / Ickhak Kalderon Adizes ; per. s anghl.V. Kuzina. – M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 512 p.

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Колодізєв О. М.

УДК 65.018 (477)

М. І. ЮДІНА
Хмельницький національний університет

ФАКТОРНО-КРИТЕРІАЛЬНА ОЦІНКА У ФОРМУВАННІ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто фактори впливу на собівартість продукції промислових підприємств, досліджено актуальність проведення їх групування та оцінки у формуванні витрат виробництва. Проаналізовано необхідність прогнозування залежності собівартості від факторів впливу на її розмір для прийняття рішень в подальшому та надання достовірної оцінки виробничим витратам.

Ключові слова: витрати виробництва, формування витрат, собівартість продукції, фактори впливу на витрати.

M. I. YUDINA
Khmelnytskyi National University

CRITERIA FACTOR STANDARD IN PRODUCTION EXPENDITURE FORMATION

The article considers factors affecting the industrial product cost, investigates the relevance of their grouping in the formation and standard in production expenditure formation. The necessity of forecasting of expenditure dependence on the factors affecting on its rate in order for a decisions to be made in future and to provide accurate standards of production expenditure is analyzed.

Keywords: production expenditure, expenditure formation, product cost, factors affection on expenditure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими завданнями. На фінансово-господарську діяльність будь-якого промислового підприємства впливає велика кількість взаємопов’язаних між собою факторів. Групування та оцінка усіх факторів впливу на витрати виробництва та формування собівартості продукції повинні стати для управлінського персоналу підприємства головним орієнтиром для пошуків резервів зниження собівартості продукції. Виробничі витрати є основним зі складових компонентів, які визначають рівень економічної ефективності виробництва продукції на підприємстві. Наприклад, невірно визначені попередньо виробничі витрати при обґрунтуванні конструкції на стадії проектування можуть стати причиною виробництва неякісної продукції. Достовірне визначення розміру витрат на виробництво продукції є одним із складових засобів визначення факторів та управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі є чимало праць присвячених визначенню критеріїв та факторів, дослідженню їх впливу на діяльність та розвиток підприємства. Зокрема, питання оцінки факторів, зниження витрат та собівартості продукції розглядалися у працях багатьох вітчизняних та іноземних науковців, а саме І.Є. Давидовичем, І.А. Бланком, А.В. Череп, В.Ф. Палієм, В.Б. Івашкевичем, М.Д. Врублевським, Л.В. Нападовською, Я.С. Столяровим, В.Н. Тімофєєвим, М.І. Іпатовим та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі постає питання подальшого розвитку оцінювання факторів, що мають вплив на виробничі витрати в процесі їх формування. Відсутня єдина методика оцінювання витрат, при цьому не в повній мірі приділяється увага особливостям діяльності підприємств машинобудування. Кожне промислове підприємство має здійснювати факторно-критеріальну оцінку у формуванні витрат виробництва, займатися розробкою найоптимальнішої стратегії вибору факторів впливу на зниження витрат виробництва.

Формулювання цілей статті. З врахуванням специфіки машинобудівної галузі необхідно виділити та дослідити найбільш значущі чинники та фактори впливу на рівень витрат виробництва, що надасть змогу підвищити ефективність функціонування підприємства в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства машинобудівної галузі перебувають у край складному становищі, що зумовлено рядом проблем їх розвитку, а саме: застарілість основних засобів, обмежений внутрішній попит на продукцію, зниження рівня інновацій у вітчизняну галузь машинобудування, закупівля комплектуючих з інших країн, відсутність суттєвої державної підтримки. Головним при оцінюванні витрат виробництва є дослідження техніко-економічних чинників та факторів зміни їх величини, а саме причини технічного й економічного характеру у фінансово-господарській діяльності підприємства. Дані фактори беруть до уваги в процесі планування собівартості продукції та розрахунку резервів зниження витрат виробництва.

Показник собівартості продукції визначається організаційно-технічним рівнем виробництва та рядом інших факторів соціально-економічного характеру. Автор В.Н. Тімофєєв вважає, що внаслідок впливу великої кількості факторів різного походження собівартість продукції, як і більшість економічних показників, є випадковою величиною [1, с.77]. Тому для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності промислових підприємств стоїть необхідність у попередньому дослідженні залежності

собівартості від конструктивних та виробничих факторів з побудовою в подальшому її математичної моделі. Моделювання собівартості продукції на основі ймовірнісних залежностей дає можливість на стадії прийняття основних конструктивних рішень оперативно надати оцінку виробничим витратам, в залежності від певної кількості факторів.

Існують різні наукові погляди щодо проведення факторно-критеріальної оцінки виробничих витрат продукції промислового підприємства. Наприклад, управлінський облік виділяє тільки один основний фактор, що впливає на витрати – обсяг реалізації продукції на підприємстві. Такий підхід, маючи ряд обмежень у розподілі витрат, унеможливлює вдосконалення системи управління витратами на підприємстві [2, с.162]. Відомим економістом Дж. Ріле, ще у 70 роках, було доведено, що крім обсягу виготовленої продукції на рівень витрат впливає ряд структурних (масштаб, досвід, технологія, складність) та функціональних (використання робочої сили, система управління якістю, відносини з постачальниками, виробничі потужності, планування діяльності) факторів [3].

Технологічний зв'язок між випуском продукції (q) (кількість одиниць) та виробничими витратами (x) виражає виробнича функція (F), яка зіставляє з кожним вектором витрат (x) обсягу випуску продукції [4, с.69]:

$$q = F(x) = F(x_1, x_2, ..., x_m). \quad (1)$$

Вагомим фактором зниження витрат виробництва продукції машинобудування є формування системи нормування витрат та зниження відповідних норм. Їх розробляють на основі первинної конструкторської та технологічної документації, технічних розрахунків, проведених на підприємстві, статистичних досліджень затрат на метал для прокату, штамповок, лиття тощо. На кожному підприємстві норми витрат металу повинні відповідати його рівню та відповідній галузі. Дослідження діяльності, взятих для аналізу машинобудівних підприємств Хмельниччини, показує, що їх нормативна база не в повній мірі відповідає теперішнім вимогам збільшення ефективності виробництва, порушується системність їх оновлення з врахуванням можливості покращення організації виробництва. В більшості випадків в основі норм витрат лежить фактично отримана сума витрат на виробництво певного виду продукції. На підприємствах із серійним виробництвом можуть бути відсутні норми на окремі види робіт та послуг.

Суттєвий вплив на зниження витрат виробництва мають рівень стандартизації та уніфікації виробів машинобудування. Уніфікованими є складові частини виробу, що виготовляються за стандартами даного чи суміжного підприємств. Оригінальними є складові частини, розроблені тільки для даного виробу. Існують натуральні та вартісні методи оцінки рівня уніфікації

Машинобудування використовує третю частину металу, що виготовляється чорною металургією, більшу частину кольорових металів, пластмас, електричної енергії та ін. [5, с.34.]. Так як машинобудування відноситься до матеріаломістких галузей, основним шляхом зниження собівартості є раціональне, економне використання матеріальних ресурсів.

Розрахунок собівартості за техніко-економічними факторами відбувається на всіх етапах процесу планування собівартості (з різним ступенем деталізації за необхідності). При складанні плану по зниженню собівартості продукції, розрахованому за факторами, потрібно враховувати ряд умов, а саме: за базовий період приймати рік, попередній плановому; враховувати зміни умов виробництва у плановому році, розрахунок економії за факторами проводити тільки по відношенню змінної частини витрат; при розрахунках економії враховувати терміни проведення заходів; розрахунок плану на перспективу проводити за всією сумою витрат, а поточних планів – в розрізі статей витрат і при можливості по елементам витрат.

Автор Моісєєв М.П. фактори впливу на собівартість продукції машинобудування розподіляє на три групи:

1. Конструктивні – конструктивні рішення щодо окремої деталі, забезпечення її відповідності для виробництва опрацюванням тиском, литтям, зваркою; вибір марки матеріалу та технологічних умов;

2. Виробничі фактори – характер та культура виробництва, технологічна оснащеність, технологічний й організаційний рівні виробництва;

3. Технологічні фактори, які характеризують спосіб формування заготовки, вибір самої заготовки, обладнання та технологічний процес отримання деталі [6].

Усі названі групи факторів взаємопов’язані й мають суттєвий вплив на формування технологічної собівартості виготовлення деталі. Рівень врахування, при побудові заготовки, факторів першої та другої групи дасть можливість охарактеризувати технологічні властивості окремої заготовки деталі. А саме у якій мірі заготовка відповідає потребам виробництва та забезпечує надійність роботи деталі при експлуатації. Для обрання найбільш оптимального конструкторсько-технологічного варіанту деталі підприємству необхідно обґрунтувати результати аналізу оцінки якісних показників конструкції виробу.

На розмір собівартості машинобудівної продукції значно впливають умови виробництва (серійність, періоди виробництва, технічна оснащеність підприємства) параметри обладнання, його технічні характеристики (міцності, ступеня уніфікації, конструкторської складності тощо).

Зміна розміру собівартості товарної продукції ($\Delta C_{m.n.}$) у відсотках по відношенню до базисного року вираховується для кожного фактора за формулою:

$$\Delta C_{т.п.} = \frac{E}{c_{т.п.}} \cdot 100, \quad (2)$$

де E – фактична економія, отримана від проведення заходу, тис. грн.;

$C_{т.п.}$ – фактична собівартість товарної продукції взятого для аналізу року виходячи з фактичного рівня витрат базисного року, тис. грн. [7, с.90].

За сучасних умов розвиток науки та масштаби її застосування у промисловості стають чи не найважливішим фактором підвищення ефективності машинобудівного комплексу. Тому головний приріст продуктивності праці забезпечується шляхом впровадження у промислове виробництво нових технологічних засобів та прогресивних технологічних процесів, автоматизації проектування і виробництва. Все частіше, під час виробництва продукції, перед технологами та конструкторами постає задача в прийнятті найбільш оптимальних рішень. І саме на етапі проектування у них виникає дефіцит необхідних початкових даних. Спеціалістами повинно бути прийняте рішення про обрання найбільш оптимального варіанту побудови конструкції виробу чи технологічного процесу, який в подальшому буде залучений до масового виробництва. У заготівельному виробництві однією з основних тенденцій технічного прогресу є вирішення завдання максимального приближення геометричних форм та розмірів заготовки до розмірів й форми готової деталі [8]. Тому, вже на етапі конструкторського опрацювання необхідно проводити порівняльний техніко-економічний аналіз різноманітних конструкторсько-технологічних варіантів виготовлення деталі, включаючи варіанти отримання заготовки. Застосовуючи відповідні показники повинен бути обраний оптимальний спосіб отримання заготовки і, в подальшому, з урахуванням його технологічних якостей повинна бути спроектована деталь.

На сьогодні, за умов зростання глобалізації економіки й високого рівня спеціалізації міжнародного поділу праці, вітчизняні підприємства машинобудівної галузі для отримання відповідного рівня якості конкурентоспроможної продукції змушені застосовувати у своїх інноваційних виробничих проектах імпортні комплектуючі. Це, у свою чергу, негативно впливає на розмір собівартості продукції машинобудування, призводить до виникнення складностей під час процесу планування собівартості, що пов'язано з коливанням курсів валют. Тому частка використання, у процесі виробництва, імпортних складових, є суттєвим фактором впливу на розмір собівартості продукції промислових підприємств. Можна виокремити основні фактори зниження собівартості конкурентоспроможної продукції для підприємств, виробництво продукції яких вимагає застосування високої частки імпортних комплектуючих, а саме:

- детальний аналіз внутрішнього ринку виробників комплектуючих та необхідних у виробництві деталей, з врахуванням асортименту та рівня їх якості;
- побудова вигідного маркетингового підходу відносно укладання валютних імпортних договорів, намагаючись отримати від іноземного постачальника найбільш вигідні для підприємства ціни та валюти оплати за комплектуючі; найбільш вигідним для імпортних операцій є вибір в якості валюти контракту гривні, а в якості валюти платежу – долар США чи євро;
- при відсутності альтернативи імпортним комплектуючим, серед вітчизняних виробників, розпочати пошук постачальників в країнах з подібним рівнем економіки, наприклад, таких як Туреччина, Індія, Китай, Бразилія, де наростаючими темпами розвивається машинобудування та більш дешевша робоча сила;
- запровадження часткової чи повної локалізації виробництва на території України аналогів імпортних комплектуючих.

На даний час на машинобудівних підприємствах спостерігається тенденція до зростання величини величину непрямих витрат. Можна виділити найбільш вагомі фактори, що впливають на розмір непрямих витрат:

- час, витрачений на випуск продукції;
- час роботи обладнання;
- витрати на основні матеріали;
- основна заробітна плата робітників виробництва;
- прямі витрати [9].

Висновки. Отже, проведення аналізу і прогнозування факторів створення продукції для формування витрат створює необхідну нормативну базу залежності собівартості продукції від впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Здійснення факторно-критеріальної оцінки у формуванні витрат виробництва на промисловому підприємстві має на меті передбачити величину майбутніх релевантних витрат для прийняття ефективних управлінських рішень. Вивчення впливу на витрати різних чинників дає змогу провести їх оцінку, тобто встановити їх кількісний взаємозв'язок та побудувати функцію витрат.

На сьогодні велика кількість підприємств функціонує в досить несприятливих умовах: зниження виробництва, інфляційні процеси, жорстка конкуренція, недосконаліть нормативно-законодавчої бази, зношеність основних засобів тощо. Зважаючи на це, важливим при оцінюванні витрат виробництва є дослідження техніко-економічних факторів зміни їх величини. Провівши аналіз механізму формування виробничих витрат продукції, врахувавши особливості фінансово-господарської діяльності підприємства, специфіки галузі, можна об'єктивно виділити фактори впливу на витрати виробництва.

Щоб підвищити ефективність діяльності промислових підприємств необхідно попередньо виявити залежність собівартості від найбільш впливових факторів для побудови математичної моделі. Суттєвим фактором, що вплине на зменшення витрат виробництва є побудова ефективної системи нормування витрат виробництва, удосконалення рівня стандартизації та уніфікації.

Література

1. Тимофеев В.Н. Экономическая эффективность машин: основные факторы, резервы повышения, управление / Тимофеев В.Н. – Х. : Изд-во «Основа» при Харьк. ун.-те, 1990. – 156 с.

2. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства / Н. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 162.

3. Riley, Iohn G. 1987. Bredi Rationing: A. Further Remark.

4. Пономаренко О.І. Сучасний економічний аналіз : у 2 ч., ч. 1. Мікроекономіка / Пономаренко О.І., Перестюк М.О., Бурим В.М. – К. : Вища шк., 2004. – 262 с.

5. Горфинкель В.Я. Научно-технический прогресс и себестоимость продукции машиностроения / Горфинкель В.Я. – М. : Машиностроение, 1988. – 184 с.

6. Моисеев М.П. Экономика технологических конструкций / Моисеев М.П. – М. : Машиностроение, 1981. – 253 с.

7. Экономика машиностроительного производства / И.М. Бабук, Э.И. Горнаков, Б.И. Гусаков, А.М. Панин. – Минск : Высшая школа, 1990. – 352 с.

8. Афонькин М.Г. Производство заготовок в машиностроении / М.Г Афонькин, М.В. Магницкая. – Л. : Машиностроение, 1987. – 256 с.

9. Серебренников Г. Снижение себестоимости продукции / Г. Серебренников, С. Иванов // Риск. – 2001. – № 2. – С. 45–47.

10. Шелеметьєва Т.В. Підвищення ефективності промислового виробництва за рахунок зниження собівартості продукції / Т. Шелеметьєва // Держава та регіони. – 2012. – № 4. – С. 146–152.

11. Кріпак Л.О. Особливості формування витрат на виробництво та собівартості продукції на промислових підприємствах / Л.О. Кріпак // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 366-370.

References

1. Timofeev V.N. Economic efficiency of machines: the main factors that increase the reserves, management / V.N. Timofeev - H .: Publ «Basic», 1990 - 156 p.

2. Kostecki N. Factor approach to building a strategy to reduce costs enterprise / N. Kostecki // Galician Economic Journal. - 2011. - №1 (30). - P.162

3. Riley, Iohn G. 1987. Bredi Rationing: A. Further Remark

4. Ponomarenko O.I. Modern economic analysis: Part 2., P. 1 Microeconomics / Ponomarenko O.I., Perestyuk M.O., Byrim V.M. - K .: High school., 2004 - 262 p.

5. Gorfinkel V.Y. Scientific and technological progress and cost of production engineering / Gorfinkel V.Y. - M .: Mechanical Engineering, 1988 - 184 p.

6. Moses M.P. Economics of technological designs / Moses M.P. - M .: Mechanical Engineering, 1981 - 253 p.

7. Economy engineering production / I.M. Babuk, E.I. Gornakov, B.I. Gysacov, A.M. Panin. - Mn .: High School, 1990 - 352 p.

8. Afonkin M.G. Production of billets in mechanical engineering / M.G. Afonkin, M.V. Magnitskaya. - L .: Mechanical Engineering, 1987 - 256 p.

9. Serebrennikov G., Ivanov S. Reducing the cost of production / G. Serebrennikov, S. Ivanov // Risk. - 2001. - №2. - P. 45-47

10. Shelemetyeva T.V. Improving the efficiency of industrial production by reducing the cost of production / T. Shelemetyeva // Countries and regions. - 2012. - №4. - P. 146-152

11. Kripak L.A. Features of formation of production costs and production costs for industrial / Kripak L.A. // Countries and regions. - 2006. - №5. - P. 366-370

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

БЮДЖЕТНА ТА ПОДАТКОВА (ФІСКАЛЬНА) ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ТА ЇХ РЕГІОНІВ

UDC 330

LUDOSŁAW DRELICHOWSKI, CEZARY GRAUL
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy, Polska

ZASTOSOWANIE HURTOWNI DANYCH ORAZ NARZĘDZI BUSINESS INTELLIGENCE DO PLANOWANIA I ANALIZY BUDŻETÓW SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

W niniejszej pracy podjęto próbę analizy czynników wpływających na stan dochodów i wydatków budżetowych gmin zlokalizowanych na terenie makroregionu północnego obejmującego województwa: kujawsko-pomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie oraz graniczące z woj. kujawsko – pomorskim byłe woj. łódzkie. Dążenie do sprostania wymuszanego rozporządzeniami władz centralnych równoważenia budżetów Jednostek Samorządu Terytorialnego, uzasadnia rosnące zainteresowanie ich pracowników analizą przyczyn występowania niekorzystnych zjawisk ekonomicznych. Poszerzanie zakresu analizy wspartej systemowymi rozwiązaniami technologii i hurtowni danych mogłoby pomóc w próbie prognozowania procesów rozwoju konkretnych jednostek terytorialnych lub w identyfikacji przyczyn występowania problemów wynikających z zagrożeń samofinansowania działalności danego szczebla JST.

Słowa kluczowe: hurtownie danych, narzędzia OLAP, Bank Danych Lokalnych, budżety gmin.

TO USE OF DATABASE AND METHODS OF BUSINESS-RESEARCH IN THE PLANNING AND ANALYSIS OF LOCAL BUDGETS

In the article the analysis of the factors affecting the state budget revenues and expenditures of municipalities located in northern Poland, and includes macro region Kuyavian-Pomeranian, Pomeranian and Warmia-Mazury. In an effort to meet the requirements of the central government to balance local government budgets, there is a growing interest in local economists to analyze their causes adverse economic effects. Expanding the scope of systems analysis in the decision-making process and the creation of a database can help in forecasting processes, development of specific units and identify the causes of the problems associated with the threat of shortage of local self government.

Keywords: data warehouse, OLAP, Data Bank of local municipalities.

Wprowadzenie

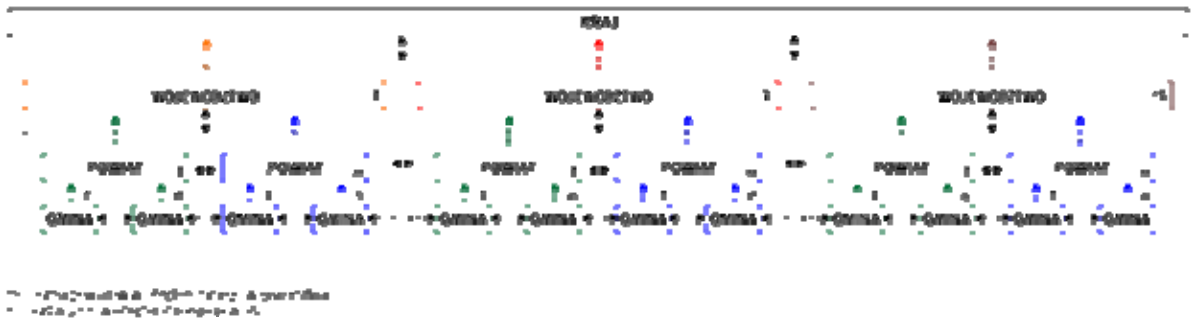
Prowadzone od 2007 roku badania dotyczące mechanizmów podejmowania decyzji w zakresie finansowania programów rozwoju gospodarki regionalnej spowodowały potrzebę identyfikacji struktur danych i mechanizmów wspomagania decyzji w gospodarce regionalnej, które szerzej prezentowane były w pracach [1, 2, 3, 4]. W dobie ekspansji technologii informacyjnych kreujących niezwykłe możliwości dostępu do wiarygodnych informacji pozwalających dokonać precyzyjnej analizy uwarunkowań i dokonać wyboru uzasadnionych społecznie i ekonomicznie wariantów decyzji. Równolegle z tworzeniem coraz doskonalszych baz danych w strukturach instytucji tworzenia, przetwarzania i walidacji wiedzy, do których należą Główny Urząd Statystyczny i jego struktury regionalne (bazy danych statystyki społeczno-gospodarczej) oraz struktury Krajowych Izb Gospodarczych zapewniające precyzyjne informacje o budżetach gmin, miast, powiatów i województw. Wspomniana wyżej infrastruktura informacyjna w postaci internetowo udostępnianych kompleksowych Banków Danych Regionalnych, stanowi dobry punkt wyjścia pozwalający na realizację koncepcji budowy społeczeństwa opartego na wiedzy [5, 6]. Jest to założenie tym bardziej realne, że wskaźnik poziomu wykształcenia naszego społeczeństwa oraz posiadana umiejętność posługiwania się technologiami informacyjnymi zbliża nas do krajów najwyżej rozwiniętych.

Zastosowanie narzędzi wspomagania decyzji przeciwdziałających powstawaniu i utrwalani deficytu budżetowego stanowi cel pracy, który można zrealizować poprzez utworzenie trzypoziomowej struktury wspomagania procesów decyzyjnych występujących na poziomie gminy, powiatu i województwa. Procesy decyzyjne występujące na wymienionych trzech poziomach i szczeblu centralnym muszą przeciwdziałać występowaniu tendencji do występowania i utrwalania się deficytu budżetowego. Jest to szczególnie trudny problem w przypadku występowania źródeł dotacji z budżetu UE, których nieracjonalne wykorzystanie, lub brak odpowiedniego przyrostu przychodów jednostek administracji pozwalających sfinansować raty spłat kredytów zaciągniętych na wkład własny oraz wyższych kosztów eksploatacji nowych zasobów. W procesach decyzyjnych musi być respektowany warunek decydujący o możliwości absorbcji funduszy unijnych ściśle limitowanych poziomem zadłużenia gmin, którego ukrywanie stanie się działaniem niedopuszczalnym w ramach generalnej konieczności poprawy równowagi gospodarczej budżetu kraju. Problem wysokiego poziomu deficytu budżetów najwyżej rozwiniętych krajów świata takich jak USA oraz Japonia zainicjował początek kryzysu gospodarczego w 2008 roku trwającego do chwili obecnej a poprzez kraje szczególnie dotknięte kryzysem – Grecję, Hiszpanię Portugalię i Irlandię, staje się zagrożeniem dla przetrwania i rozwoju Unii Europejskiej.

Model trzypoziomowej struktury wspomagania procesów decyzyjnych występujących na poziomie gminy, powiatu i województwa

Proponowany model wspomagania procesów decyzyjnych na trzech poziomach zarządzania Jednostkami Administracji Publicznej stanowi rozwiązanie zapewniające możliwość udostępnienia precyzyjnych danych o istniejącym stanie jednostki podstawowej (gminie) na tle jednostek o porównywalnym stanie zasobów. Zestawienia te będą ujmowały kluczowe dane dotyczące uwarunkowań badanego procesu decyzyjnego z uwzględnieniem analizy porównawczej stanu wykorzystanych zasobów w grupie podmiotów występujących na danym szczeblu organizacyjnym. Serwisy informacji wspomagające określone procesy decyzyjne będą tworzone poprzez rozwiązania dekompozycji struktur danych, koncentrujących się przykładowo na czynnikach determinujących wydatki na budowę i eksploatację infrastruktury, czynniki ujmujące wydatki na pomoc socjalną oraz trzecią grupę wydatków na edukację i wychowanie przedszkolne.

Analiza dużej ilości informacji zebranych na etapie pozyskiwania danych oraz perspektywa uzupełniania ich o dane dotyczące kolejnych lat, wymagała zastosowania wydajnych informatycznych narzędzi analitycznych. Pozyskane dane zapisane były w postaci dwóch arkuszy MS Excel, zawierających informację o dochodach i wydatkach JST w podziale na lata, działy i jednostki samorządu. Tabele zawierały także dane zagregowane na poziomie powiatów, województw i kraju z wyróżnieniem rodzajowym gmin (gminy miejskie, gminy wiejskie i gminy miejsko-wiejskie). Tak zebrane dane niosły duży potencjał informacyjny, ale stwarzały trudności w zakresie tworzenia analiz polegających na dowolnym grupowaniu i agregowaniu danych oraz tworzeniu zestawień porównawczych.



Rysunek 1 Struktura trójszczeblowego modelu systemu wspomagania decyzji w zarządzaniu regionalnym

W celu sprawnego modelowania danych i tworzenia zestawień analitycznych została stworzona dedykowana baza danych MS SQL Server 2008. Zastosowanie serwera SQL otworzyło możliwość efektywnego wykorzystania technologii OLAP z wykorzystaniem Data Analisys Services. W bazie danych stworzone zostały trzy podstawowe tabele dotyczące faktów: jednostki samorządu terytorialnego, działy i okresy (lata) oraz dwie tabele dotyczące faktów: dochody i wydatki, zawierające klucze obce tabel wymiarów. W kolejnym etapie zostały zdefiniowane tabele umożliwiające tworzenie dowolnych dodatkowych wymiarów dla każdego z wymiarów podstawowych. Celem dodatkowych wymiarów jest grupowanie i filtrowanie danych według kryteriów wymaganych w konkretnej analizie oraz oddzielenie danych jednostkowych od danych wstępnie zagregowanych w tabelach pozyskanych z Banków Danych Regionalnych. Tworząc mechanizm dodawania cech dodatkowych założyliśmy pełną elastyczność w zakresie ilości cech, ich nazewnictwa i rodzaju (np. data, wartość logiczna, dowolny tekst, tekst z listy, itp.). W etapie projektowania bazy przewidziane zostały dwa rodzaje cech dodatkowych:

• cechy statyczne – na stałe przypisane do danego wymiaru podstawowego (np. powiat, województwo dla gmin),

• cechy dynamiczne – tworzone dynamicznie na podstawie wyników obliczeń dotyczących faktów (np. przedziały deficytu budżetowego).

W trzecim etapie zostały stworzone procedury umożliwiające wykonywanie operacji arytmetycznych i logicznych na danych typu fakty.

Przykładowe zestawienia informacji umożliwiających diagnozowanie zagrożeń dynamicznej i przestrzennej analizy deficytu budżetowego gmin

Zestawienia uzyskane poprzez zastosowanie narzędzi OLAP do analizy hurtowni danych ilustruje współzależne procesy występujące w zestawionych sumach deficytu budżetowego (narastająco w latach 2008-2011) w gminach powiatów województwa kujawsko pomorskiego. Metoda analizy polegała na generowaniu różnego rodzaju wielowymiarowych zestawień przetransformowanych danych uwzględniających prezentowane w tabeli 1 zestawienia raportu OLAP ilustrujące tendencje w poziomie zadłużenia gmin w ramach powiatów województwa kujawsko – pomorskiego.

Dane te stanowić mogą punkt wyjścia do oceny potencjalnych możliwości pozyskania środków w powiatach, które w znikomym stopniu wykorzystały swoje potencjalne możliwości rozwoju, posiadając często unikalnie dużą ilość gmin posiadających narastającą nadwyżkę budżetową. Dotyczy to przykładowo powiatu aleksandrowskiego, który posiada takie trzy gminy, podczas gdy w pozostałych powiatach jest taka gmina najwyżej

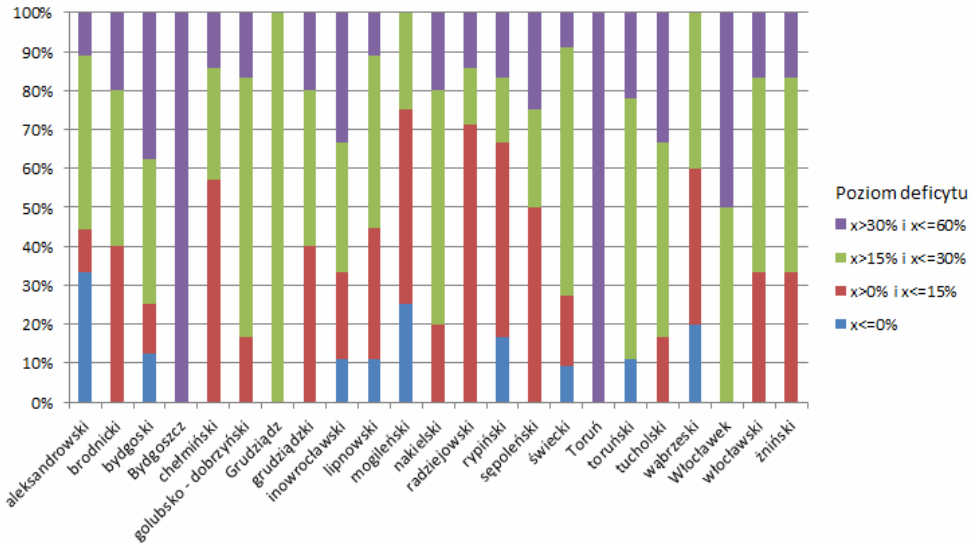
jedna. Ponieważ w analizie złożonych procesów pomaga znalezienie przykładów ilustrujących przeciwstawne zjawiska to warto zauważyć, że w omawianym powiecie, położona jest gmina miejska Ciechocinek, w której zlikwidowano 150 - cio letni przepiękny basen po akcesji Polski do UE. Równocześnie w odległym o kilkadziesiąt kilometrów Uniejowie w województwie łódzkim – nieposiadającym żadnych tradycji sanatoryjnych, powstały baseny geotermalne i nowoczesne usługi SPA finansowane ze środków UE. Prawdopodobne informacje geologiczne sugerują, że właśnie w Ciechocinku znajdują się płytko złoża wód geotermalnych, ale tam nie ma inwestora, który przygotowałby odpowiednie projekty i pozyskał źródła ich finansowania. W aspekcie powyższych przykładów można wskazać przestrzenie wspomagania decyzji dotyczących rozwoju jednostek koordynowanych na danym szczeblu administracji, polegającą na potencjalnej roli powiatów i województw w procesach koordynacji rozwoju i aktywizacji gmin. Syntetyczną ilustrację zjawisk prezentowanych w powyższej tabeli ilustruje rysunek 2.

Tabela 1

Poziom deficytu w latach 2008-2011 w gminach powiatów w ramach województwa kujawsko-pomorskiego

POWIATY	PRZEDZIAŁY DEFICYTU													
	<=0%		>0 <=15%		>15 <=30%		>30 <=60%		>60 <=90%		>90%		NIEOKR	
	ilość gmin	% w pow.	ilość gmin	% w pow.	ilość gmin	% w pow.	Ilość gmin	% w pow.	Ilość gmin	% w pow.	Ilość gmin	% w pow.	Ilość gmin	% w pow.
aleksandrowski	3	33,34	1	11,11	4	44,44	1	11,11		0,00		0,00		0,00
brodnicki		0,00	4	40,00	4	40,00	2	20,00		0,00		0,00		0,00
bydgoski	1	12,50	1	12,50	3	37,50	3	37,50		0,00		0,00		0,00
Bydgoszcz		0,00		0,00		0,00	1	100,00		0,00		0,00		0,00
chełmiński		0,00	4	57,14	2	28,57	1	14,29		0,00		0,00		0,00
golubsko-dobrzyński		0,00	1	16,67	4	66,66	1	16,67		0,00		0,00		0,00
Grudziądz		0,00		0,00	1	100,00		0,00		0,00		0,00		0,00
grudziądzki		0,00	2	33,33	3	50,00	1	16,67		0,00		0,00		0,00
inowrocławski	1	11,12	2	22,22	3	33,33	3	33,33		0,00		0,00		0,00
lipnowski	1	11,11	3	33,34	4	44,44	1	11,11		0,00		0,00		0,00
mogileński	1	25,00	2	50,00	1	25,00		0,00		0,00		0,00		0,00
nakielski		0,00	1	20,00	3	60,00	1	20,00		0,00		0,00		0,00
radziejowski		0,00	5	71,42	1	14,29	1	14,29		0,00		0,00		0,00
rypiński	1	16,67	3	50,00	1	16,67	1	16,67		0,00		0,00		0,00
sępoleński		0,00	2	50,00	1	25,00	1	25,00		0,00		0,00		0,00
świecki	1	9,09	2	18,18	7	63,64	1	9,09		0,00		0,00		0,00
Toruń		0,00		0,00		0,00	1	100,00		0,00		0,00		0,00
toruński	1	11,11		0,00	6	66,67	2	22,22		0,00		0,00		0,00
tucholski		0,00	1	16,67	3	50,00	2	33,33		0,00		0,00		0,00
wąbrzeski	1	20,00	2	40,00	2	40,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Włocławek		0,00		0,00		0,00	1	100,00		0,00		0,00		0,00
włocławski		0,00	4	30,77	7	53,85	2	15,38		0,00		0,00		0,00
żniński		0,00	2	33,33	3	50,00	1	16,67		0,00		0,00		0,00
Razem kujawsko-pomorskie	**11**	**7,64**	**42**	**29,17**	**63**	**43,75**	**28**	**19,44**		**0,00**		**0,00**		**0,00**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banków Danych Regionalnych



Rysunek 2 Poziom deficytu w latach 2008 - 2011 w gminach powiatów województwa kujawsko – pomorskiego (Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych [13])

Podsumowanie

Celem pracy było zaprezentowanie potencjalnych możliwości wykorzystania dedykowanej hurtowni danych poprzez przekształcenie dużej wieloletniej bazy danych archiwizujących informacje dotyczące budżetów gmin. Umożliwi ona generowanie raportów dostosowanych do potrzeb różnego typu użytkowników. Zaprojektowanie i realizacja hurtowni danych, pozwala na zastosowanie narzędzi OLAP, które poprzez realizowane efektywnie procesy przetwarzania danych, umożliwiają wydobywanie wiedzy zestawionej w wielowymiarowych tabelach bądź zestawieniach graficznych opracowywanych na potrzeby rozwiązywania zidentyfikowanych problemów. Pierwsze doświadczenia uzyskane z tworzenia hurtowni oraz tworzenie, interpretacja i weryfikacja wyników zastosowań narzędzi Business Intelligence (BI) wskazują, że konieczne jest dokonanie diagnozy specyfiki dynamicznych interakcji występujących między zmiennymi zawartymi w budżetach. Faza ta jest istotna tym bardziej, że w strukturze informacji kodowej wprowadzane były i są istotne zmiany, których wpływ może zakłócać zachowanie porównywalności części danych.

Hipoteza badawcza stwierdzająca, że budowa dedykowanych hurtowni danych ukierunkowanych na pozyskiwanie wiedzy z zastosowaniem narzędzi BI, może zapewnić poprawę stanu wspomagania procesów podejmowania decyzji oraz realizacji funkcji nadzoru we władzach administracji lokalnej oraz instytucji samorządowych.

Literatura

1. Drelichowski L., Stawicka M., Zastosowanie sieci migrujących i budowa hurtowni danych oraz baz wiedzy do oceny funkcjonowania przedsiębiorstw komunalnych przez władze samorządowe. Wiadomości Statystyczne nr 58 s. 233 – 255, 2008.

2. Drelichowski L., Stawicka M., Cilski B., Budowa międzyregionalnych Hurtowni Danych i rozwiązań automatycznych analiz cenników i kosztów działalności firm usług komunalnych dla potrzeb władz samorządowych. Studia i Materiały PSZW, nr 26, Bydgoszcz 2010.

3. Drelichowski L., Zastosowania technologii Business Intelligence w organizacjach gospodarczych i zarządzaniu regionalnym. Folia Oeconomia ZUT Szczecin s. 47-56, 2012.

4. Drelichowski L., Metody planowania, bilansowania i zapewnienia równowagi budżetowej w tworzeniu i weryfikacji strategii rozwoju metropolii. Wiadomości Statystyczne 2012 (w druku).

5. Drelichowski L., Bobek S., Bojar W., Chęsy W., Cilski B., Czechumski W., Feoli E., Fronczak E., Ganis P., Graul C., Gruden T., Gvozdenović M., Kołodziejski M., Lewandowski R., Łagodziński M., Oszuścik G., Siwiec J., Sternad S., Wawrzyniak K., Zarzycki H., Methodological aspects and case studies of Business Intelligence applications tools in Knowledge Management, Studing and Procidings PAfKM v. 59 p 228. Bydgoszcz 2012.

6. Drelichowski L., Oszuścik G., Zarzycki H., Lewandowski L., The supportive role of Business Intelligence tools for the analysis of economic development in EU countries in turbulent environment. Studing and Procidings PAfKM, v. 58 p.20 – 33, Bydgoszcz 2012.

7. Statystyczne Vademecum Samorządowca 2011, Urząd Statystyczny w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2012.

8. Budżety jednostek samorządu terytorialnego w województwie kujawsko-pomorskim w 2011 r., Urząd Statystyczny w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2012.

9. Bydgoszcz, Grudziądz, Toruń, Włocławek w liczbach 2012, Urząd Statystyczny w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2012.

10. Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa kujawsko-pomorskiego w 2011 r. Urząd Statystyczny w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2012.

11. Powiaty i gminy w województwie kujawsko-pomorskim w 2010 r. - Sytuacja społeczno-gospodarcza w okresie programowania 2007-2013, Urząd Statystyczny w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2012.

12. http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks

13. Dz.U. 2000 nr 58 poz. 685. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS).

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 336.22

П. Г. ІЖЕВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ВИКЛИКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті здійснено оцінку необхідності, умов та можливостей реформування податкової системи України. Досліджено концептуальні, теоретичні та практичні питання побудови ефективної податкової системи. Здійснено аналіз існуючої податкової системи, визначено потреби та окреслено перспективи реформування податкової системи України в період економічної кризи та військових дій. Надано пропозиції щодо гармонізації податкової системи України, використовуючи урядові ініціативи.

Ключові слова: податкова система, концепції та принципи оподаткування, податкова реформа, адміністрування податків, податкові важелі.

P. G. IZHEVSKIY
Khmelnytsky National University

THE REFORMING CHALLENGES OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE

In the article the estimation of the necessary, conditions and opportunities of reforming of the tax system of Ukraine. Conceptual, theoretical and practical issues of building an effective tax system. The analysis of the existing tax system, the needs have been identified and outlined prospects of reforming the tax system of Ukraine in the period of economic crisis and war. Submitted proposals on harmonization of the tax system of Ukraine in key government initiatives. Given the lack of funds for social spending and military spending, the government will be able to make any effective tax reform A set of reforms that will be implemented in close cooperation with the public sector and business, will provide for the deregulation of business, eradication of corruption, the creation of a favourable business and investment climate.

Keywords: the tax system, the concepts and principles of taxation, tax reform, tax administration, tax levers.

Постановка проблеми. Ідея Євроінтеграції, викликана прагненнями українського суспільства, зрушила з місця після підписання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Згаданий документ задав пріоритети як зовнішньої, так і внутрішньої політики України, головними завданнями якої є досягнення членства в ЄС. Ключовим серед них є впровадження нової системи управління державними фінансами, серед якої виділяється підсистема наповнення – податкова система. Зауважимо, що в побудові податкової системи України були використані норми європейського податкового законодавства, проте загалом за своєю суттю вона далеко відрізняється від європейських податкових систем через відсутність цілісної концепції.

За період існування незалежної української держави здійснювалися неодноразові спроби вдосконалити систему оподаткування шляхом проведення реформ, проте здійснювалося це не у вигляді процесу з окресленими часовими рамками, а нагадувало перманентний стан, в якому Україна перебувала більше 20 років.

Відтак проведення ефективної податкової реформи в Україні залишається актуальною проблемою нинішньої влади.

Мета статті полягає в дослідженні умов, можливостей та напрямів проведення податкової реформи в Україні в умовах економічної кризи та військових дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних основ, проблем та шляхів реформування податкової системи присвячено багато робіт відомих українських науковців, а саме: З.С. Варналія, О.Д. Василика, А.І. Даниленка, А.І. Крисоватого, Г. Нагорняк [8], М.І. Савлука, О.А. Фрадинського, С.І. Юрія та інших. Проте, незважаючи на спрацьованість даного напряму дослідження, існує ціла низка не розкритих питань та суперечностей. До того ж назріле питання реформування податкової системи має здійснюватися в умовах нових реалій розвитку українського суспільства, політики, економіки та демократії.

Основний виклад матеріалу. В загальному, проведення податкової реформи торкається наступних питань:

– які напрямки (складові, елементи) податкової системи потрібно реформувати, тобто концептуальні недоліки існуючої податкової системи;

– чи доцільно проводити податкову реформу в умовах економічної кризи та військової агресії, тобто час та доцільність проведення;

– які втрати в наповнені бюджету принесе податкова реформа, які надходження принесе проведення податкової реформи та в якому періоді (короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий);

– позитивні наслідки реформи.

Вважаємо, що до основних концептуальних недоліків існуючої податкової системи України необхідно віднести нехтування основними принципами оподаткування, які були закладені більш ніж 150 років назад, та потребують впровадження на теренах України. Серед них нарахування, адміністрування та

стягування податків не повинно підштовхувати до їх уникнення платниками. В Україні існує 22 податки, ставки по яких досить високі [1]. Виходячи з цього, зазначимо, що урядові ініціативи щодо зменшення кількості податків з 22 до 9 наразі актуальні, проте вони нівелюються маскуванням ліквідованих податків в складі тих, які залишаються. В таблиці 1 надано запропоновані зміни щодо зменшення кількості податків.

Таблиця 1

Запропоновані зміни щодо зменшення кількості податків в Україні [1]

Скасовуються	Трансформуються	Переведення податків із загальнодержавних до місцевих
- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; - збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу за природний газ для споживачів усіх форм власності; - рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; - збір за місця для паркування транспортних засобів; - туристичний збір; - збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства	акцизний податок, збір за першу реєстрацію транспортного засобу, екологічний податок (з палива), збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії виробленої кваліфікованими когенераційними установками – **акцизний податок;** екологічний податок (крім палива), збір за спеціальне використання лісових ресурсів – **екологічний податок;** плата за користування надрами, збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання води – рентна плата; податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плата за землю – **податок на нерухоме майно;** єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок – **єдиний податок**	Податок на нерухоме майно Фіксований сільськогосподарський податок

Аналіз запропонованих змін свідчить, що окремі податки та збори пропонується включити в акцизи – екологічний податок, збір за першу реєстрацію авто та збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на теплову енергію. Інші – плату за землю та податок на нерухоме майно – об'єднати в єдиний податок на нерухомість. Зауважимо, що існуючий принцип сплати податку на нерухоме майно, передбачений діючим Податковим кодексом, несправедливий, оскільки плата прив'язана не до вартості квартир, а до їх площі.

Фіксований сільськогосподарський податок згідно з планом реформування податкової системи пропонується включити до складу єдиного податку та передати надходження від нього місцевим бюджетам, а його застосування звузити. Передбачається більше 50% підприємств, які сплачують фіксований сільгоспподаток позбавити цього права [1]. Мотивація обмеження спеціального оподаткування для сільгоспвиробників в ініціативах базується на необхідності позбавити пільг великі агрохолдинги. Проте, вважаємо, що скасування цього податку для великих сількогосподарських виробників – крок передчасний, оскільки руйнує конкурентні можливості українських продуктів на європейському ринку у найбільш відповідальний для них момент. Назвемо основні аргументи проти обмеження дії фіксованого сільськогосподарського податку:

– європейське аграрне виробництво дотується різними механізмами;

– максимально успішною у просуванні на європейських ринках протягом 2014 року є продукція, яка продовжує завойовувати нові ринки;

– європейські виробники продуктів харчування отримали заборону на імпорт своєї продукції у Росію, що призведе до інтенсивного пошуку інших споживачів. Відтак, конкуренція в згаданій сфері для наших виробників значно посилиться.

Отже, передчасні дії з обмеження фіксованого сільськогосподарського податку не на часі та можуть суттєво обмежити просування української харчової промисловості. До того ж, зміст угоди про асоціацію з ЄС жодних вимог до України щодо оподаткування не висуває.

Аналіз пропонованих змін щодо кількості податків в Україні показав, що тут діє принцип «від перестановки доданків сума не зміниться», тобто від їх об'єднання та нових назв податків сума їх надходжень та ефективності податкової системи не покращиться, відтак зазначені вище пропозиції реформування неефективні.

В системі реформування податкової системи України потрібно перебороти бажання населення «бути бідним». Не секрет, що українська податкова та бюджетна система взаємопов'язані, а всі реформи в першій проводилися задля «латання дірок» в другій. Відтак всі реформування податкової системи в минулому зводилися до того, щоб максимізувати збір коштів до бюджету, з якого збільшити виплати (пільги, субсидії) пільговикам – фірмам-монополістам та на пільги власникам посвідчень. Зазначимо, що населення намагається всіма способами приховати свої доходи, оскільки держава забирає більшу частину зароблено. Законодавчі реалії сьогодення суттєво зменшують доходи населення за допомогою саме податкових важелів. Так, неважко підрахувати, що на початку формування фонду оплати праці із заробітної плати працюючих «відрізається» її частина у вигляді Єдиного соціального внеску в розмірі 36,79–49,7%. В подальшому сплачується ще 15% податку на доходи фізичних осіб. Загалом, працююча особа віддає державі від 51,79 до 64,7% свого доходу. Проте, в подальшому будь-яка покупка зменшує отриману заробітну плату на 20% за рахунок ПДВ, який включається до ціни всіх товарів, а також акцизів, які встановлені на найбільш «прибуткові» товари. Не дивно, що за таких обставин як працівники, так і законодавці діють в одному руслі. Перші воліють отримувати більшу заробітну плату в «конверті» ніж меншу офіційну, другі – її виплачувати у такій формі, щоб стимулювати працівників отримувати більший дохід. Така ситуація складається на фоні щорічного збільшення пільговиків та зростання пенсій, громадяни бажають отримувати мізерні доплати від держави та за допомогою довідок збільшувати їх кількість. Завдання держави – спрямувати енергію громадян на пошук роботи, а не на «вибивання» довідок на пільги, пенсії та доплати. До того ж пенсії можуть зростати лише на фоні суттєвого зростання заробітних плат. Таким чином, в системі реформування податкової системи – найголовніше реформувати порядок нарахування та величину ЄСВ, тим самим збільшуючи стимули до праці, купівельну спроможність громадян як шлях до запуску «маховика» національної економіки. Серед ініціатив зміни ЄСВ пропонується дві схожі моделі, які різняться між собою лише розмірами внесків. Перша модель передбачає зростання ЄСВ для мінімальної заробітної плати з бази 36,76% до 37% або 41%, а з інших сум ЄСВ буде нараховуватися в значно менших пропорціях – 19% або 15% [3]. Звичайно, такі пропозиції теоретично дозволяють вивести доходи з «тіні», але з іншого боку вони торкаються аспекту соціальної справедливості, оскільки мінімальна заробітна плата становить 1218 грн (відповідає мінімальному прожитковому мінімуму в 1218 грн), отже ставка максимум 37% пропонується щодо доходів у межах прожиткового мінімуму, тоді як зниження ставки відповідає доходам більшим за прожитковий мінімум. У чому справедливість? В такому ж руслі пропонується введення прогресивної шкали під час сплати податку з доходів фізичних осіб від 10% до 20% у шести інтервалах, що має на меті виведення доходів з «тіні». Проте, такі пропозиції насправді є причиною махінацій в оподаткуванні, оскільки від більшої бази оподаткування при застосуванні лінійної ставки податку сплачується більше. Для прикладу, 15% від 1 тис. грн і 15% від 10 тисяч грн не однакові. Звідси, необґрунтованою виглядає пропозиція ввести прогресивну шкалу з оподаткування доходів фізичних осіб. Зауважимо, що схожі дії проводилися при оподаткуванні пасивних доходів на весні 2014 року, проте показали свою неефективність та були відмінені. Отже, постає проблема в правильності уніфікації, зазначених вище, ставок оподаткування.

Стосовно адміністрування податків, то в ініціативах запропоновано єдиний звітний період – квартал. Таке впровадження зменшить кількість звітності за рядом податків, проте не зменшить кількість платежів. За ініційованими урядом спеціальними рахунками платники ПДВ платитимуть цей податок не за декларацію, а перед наданням податкових накладних, тобто постійно. Отже, право на податковий кредит виникатиме не щомісячно, а щоквартально. Зрозуміло – сплачуватися ПДВ буде раніше, а право на повернення виникатиме пізніше, а відтак суттєво вплине на умови ведення бізнесу. Позитивним моментом виступає перспектива об'єднання статистичної та податкової звітності, сформувавши таким чином єдине вікно для звітності.

Щодо можливостей проведення податкової реформи, то в умовах нестачі коштів на соціальні потреби та військові витрати, уряд буде неспроможний провести будь-яку ефективну податкову реформу, оскільки одразу виникне дефіцит бюджету, який буде нічим замістити. Зокрема, успіх реформи може бути забезпечений в частині зменшення ставок ЄСВ, що потребуватиме компенсаторів збитків та в свою чергу призведе до розбалансованості бюджету, оскільки навіть додаткові надходження від введення диференційованих ставок податку на доходи фізичних осіб не зможуть навіть на 50% компенсувати втрати у випадку реалізації будь-якого із запропонованих сценаріїв реформи ЄСВ.

До того ж, реальною перепоною на шляху реалізації реформи може стати Міжнародний валютний фонд, який останнім часом надає суттєву фінансову допомогу Україні, проте традиційно ставить жорсткі вимоги до дефіциту бюджету та дефіциту Пенсійного фонду.

Висновки. Вважаємо, що запорукою успіху податкової реформи є короткий термін її проведення та контроль і участь громадськості в подальшій долі концепції реформування на всіх етапах її реалізації. Останні ініціативи української влади дають підстави вважати, що податкова реформа все-таки буде реалізована у відносно короткий проміжок часу. Концепція має стати першим кроком до змін та окреслити найважливіші параметри реформи. В найближчій перспективі розробка детальної стратегії, яка міститиме механізм реалізації запропонованих новацій, та прийняття потрібних економічних законів. По суті, українське суспільство дочекалось обіцяних новацій з основних напрямків податкової реформи: спрощення

податкової системи, зокрема зменшення кількості податків та зборів до 8; перегляд ставок ПДВ та ЄСВ; гармонізація податкового та бухгалтерського обліку до вимог МСФЗ; побудова партнерських відносин між податковими органами і платниками; стимулювання бюджетної децентралізації та уніфікації соціальних фондів.

Підсумовуючи, варто зазначити, що реформи не бувають привабливими, особливо в сфері оподаткування, проте важливо не обмежуватися виключно податковою реформою, оскільки вона не може впроваджуватися окремо від інших реформ, зокрема: реформи банківського та фінансового сектору, бюджетної реформи, адміністративної реформи, антикорупційної реформи. Лише комплекс реформ, який буде реалізований у тісній співпраці з громадським сектором та бізнесом, дасть можливість забезпечити дерегуляцію бізнесу, викорінення корупції, створення сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату.

Література

1. Бочі А. Податковій реформі – широкий діалог [Електронний ресурс] / А. Бочі // Офіційний сайт видання «Економічна правда». – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/columns/2014/07/21/477275/view_print/

2. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зміни ставок деяких податків і зборів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=50311

3. Дубровський В. Прибутковий податок [Електронний ресурс] / В. Дубровський // Офіційний сайт газети «Дзеркало тижня. Україна». – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/pributkoviy-podatok-_.html

References

1. A. Bochi PodatkovIy reformI – shirokiy dialog// Ofitsiniy sayt vidannya «Ekonomichna pravda» [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.epravda.com.ua/columns/2014/07/21/477275/view_print/

2. Proekt Zakonu pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayini schodo zmini stavok deyakih podatkiv I zborIv // OfItsIyniy sayt Verhovnoyi Radi Ukrayini [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=50311

3. V. Dubrovskiy Pributkoviy podatok // OfItsiyniy sayt gazeti «Dzerkalo tizhnya. Ukrayina» [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://gazeta.dt.ua/finances/pributkoviy-podatok-_.html

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 336.2

Л. О. МАТВІЙЧУК
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблемні аспекти функціонування вітчизняної податкової системи та обґрунтовано необхідність її реформування. Розглянуто сутність, переваги та недоліки Концепції реформування податкової системи України.

Ключові слова: податкова система, реформа, фінансова децентралізація, Служба фінансових розслідувань.

L. O. MATVIYCHUK
Khmelnytsky National University

PECULIARITIES OF REFORMING THE TAX SYSTEM IN UKRAINE

The article deals with the nature, role and significance of the tax system as a regulator of the economy, identified aspects of the domestic tax system and the necessity of reform. Determined that the reform of the tax system of Ukraine is a long, gradual process of transformation, which leads to a reduction in taxes and duties, ensuring transparency of their collection, optimization of administration, reducing the shadow economy, as well as simplifying the tax system. The main provisions of the Concept of reforming the tax system of Ukraine, which includes the following sections: reducing the number of taxes and fees; reform of payroll taxes; tax administration; fiscal decentralization; creation of the Financial Investigation.

Key words: tax system reform, fiscal decentralization, the Financial Investigation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогодні в Україні відбуваються кардинальні перетворення в соціально-економічній сфері і значна увага приділяється створенню ефективної системи оподаткування. Податки дуже складна і надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Це – обов'язковий елемент економічної системи держави незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона обирає. В сучасних умовах господарювання роль податків як регулятора економіки зростає. Держава шляхом встановлення ставок податків та їх видів стимулює чи обмежує розвиток окремих галузей або сфер економіки. Держава через регулювання податками може впливати на ефективність і стабільність економічного розвитку країни в цілому. Податкова система є однією із основ економічної системи. Саме податкова система закладає підвалини економічного благополуччя держави і народу, є центральною ланкою фінансово-економічної доктрини країни та її розвитку.

Сучасна податкова система в Україні є однією із найбільш громіздких і найменш ефективних у світі. На адміністрування податків бізнес щороку витрачаються мільярди гривень, механізм митно-тарифного регулювання не дає можливості оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку. Вітчизняна податкова система залишається однією із найменш сприятливих для ведення та розвитку бізнесу та характеризується нерівномірністю і несправедливістю розподілу податкового навантаження; значними неузгодженостями та протиріччями. Саме тому, питання реформування податкового законодавства згідно принципів, прийнятих країнами з ринковою економікою є досить актуальними та особливо гостро постали у сучасних складних економічних та політичних умовах.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. На сьогоднішній день проблема податкової системи України присвячено чимало наукових досліджень. Зокрема, питання реформування податкової системи України розглядали у своїх працях такі вітчизняні дослідники як: В. Андрущенко, В. Геєць, З. Варналій, М. Крупка, І. Луніна, І Лютий, А. Чуприна. Віддаючи належне суттєвому науковому доробку вчених, варто зазначити, що питання реформування системи оподаткування в умовах мінливості та трансформації вітчизняної економічної та політичної системи потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є аналіз концепції податкової реформи України, визначення її переваг та недоліків.

Основний матеріал дослідження. Реформування податкової системи України представляє собою тривалий, поетапний процес її трансформації, який призводить до зменшення кількості податків та зборів, забезпечення прозорості їх справляння, оптимізації системи адміністрування, зменшення тінізації економіки, а також спрощення системи оподаткування [1, с. 211].

6 серпня 2014 року Урядом було представлено Концепцію реформування податкової системи України [2]. Концепція передбачає наступні підрозділи:

– скорочення кількості податків та зборів;
– реформування зарплатних податків;
– адміністрування податків;
– фінансова децентралізація;

– створення служби фінансових розслідувань.

З метою вивчення особливостей запланованої реформи розглянемо кожний із зазначених розділів детальніше. Так, відповідно до запропонованої податкової реформи, кількість податків в Україні буде скорочено з 22 до 9. Зокрема, скасовуються:

– збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

– збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності;

– рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;

– збір за місця для паркування транспортних засобів;

– туристичний збір

– збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Насправді ж пропонується скасувати шість платежів - п'ять зборів та ренту. Чомусь відміняється і плата за транзит територією України газу та аміаку. Усі інші платежі зводяться у великі податки, а не скасовуються (рис. 1).

З метою скасування податкового обліку і забезпечення ведення єдиного бухгалтерського обліку запропоновано реформувати порядок оподаткування податком на прибуток. В якості об’єкта оподаткування буде виступати фінансовий результат, визначений за правилами бухгалтерського обліку, скоригований всього на три різниці: амортизація, резерви, фінансові операції (операції з цінними паперами, відсоткові витрати). Таким чином, із 49 податкових різниць залишиться всього 3. У тому числі скасовуються різниці щодо: витрат на навчання, витрат на ремонт, витрат на відрядження, тощо [2].

Спрощення адміністрування податку на прибуток вкрай необхідне. Такі декларації були ще при підготовці Податкового кодексу. Однак важливо бачити, як будуть виписані ці норми. Не виключено, що буде скасоване трансфертне ціноутворення.

Реформування торкнеться також і оподаткування агропромислового комплексу. Всі ті, у кого річний об’єм виручки не більше 20 млн грн і не більше 3 тис. га землі, залишаються на сьогоднішній системі. Всі інші переходять на загальну систему оподаткування. Загалом 90% залишиться на пільговій системі, а 10% буде переведено на загальну систему оподаткування.

Рис. 1. Трансформація податків

З метою зниження навантаження на фонд оплати праці у Концепції представлені кілька моделей реформування податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) знову прирівнюється до податку, що відповідає суті існуючого пенсійного та соціального страхування, але суперечить Конституції та виключає прагнення до реформування пенсійної системи в майбутньому. Пропонується дві майже одинакові моделі. Різниця лише у розмірах внесків. Для мінімальної зарплати розмір ЄСВ зростає з базових 36,76% до 37% чи 41%, а з іншої суми ЄСВ нараховується у значно меншому розмірі - 19% чи 15%. Однак, концепція не передбачає зміни у перерозподілі навантаження із сплати ЄСВ з роботодавця на найманого працівника.

Також, Концепція передбачає внесення змін до адміністрування податків. Так, за основними податками, а саме: податком на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податком на додану вартість, акцизним податком, екологічним податком та ЄСВ встановлюватиметься єдиний звітний період – квартал. Основним очікуваним ефектом від запровадження новацій має стати зменшення кількості звітів та платежів на рік: зменшення витрат ресурсів держави та бізнесу на адміністрування податків; спрощення умов для сплати податків, підвищення рейтингу України в Doing Business.

Є ще один момент стосовно періоду звітності. За ініційованими урядом спеціальними рахунками платники ПДВ платитимуть цей податок не за декларацію, а перед наданням податкових накладних, тобто постійно, що призведе до суттєвого зростання кількості платежів.

Також пропонується створення єдиного вікна подання звітності, тобто в один орган буде надаватися податкова звітність, звітність з ЄСВ та статистична звітність. Основним очікуваним ефектом від запровадження новацій має стати зменшення часу на подання звітності.

Наступним напрямом є фінансова децентралізація. У Концепції визначено основні напрями реформуванні:

– бюджетна автономія;
– формування спроможних громад;
– бюджетна децентралізація;
– нова система бюджетного вирівнювання;
– зарахування до місцевих бюджетів частини загальнодержавних податків [2].

У концепції викладено основні засади фінансової децентралізації, однак не прописано ні реальні кроки ні реальні заходи для її здійснення.

Одним з питань Концепції реформування податкової системи України – є створення служби фінансових розслідувань, яка об’єднає зусилля п’ятьох правоохоронних структур, на базі підрозділів податкової міліції, державної фінансової інспекції, підрозділів міністерства внутрішніх справ України та Служби безпеки України, поєднавши контрольно-перевірочні функції та функції досудового розслідування у сфері запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями (рис. 2).

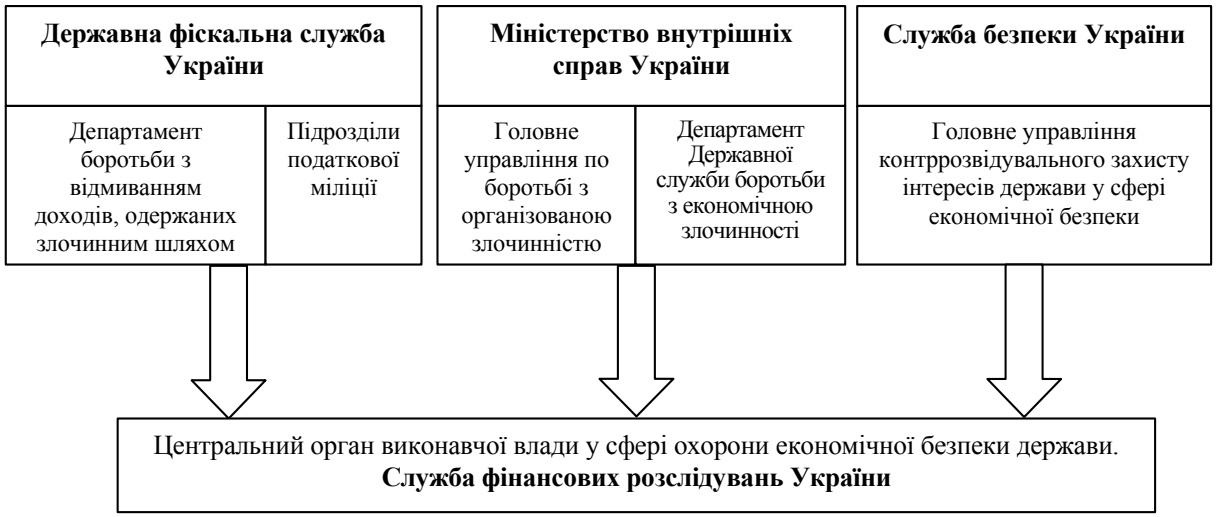


Рис. 2. Особливості формування Служби фінансових розслідувань України

Метою створення Служби фінансових розслідувань є запровадження європейської моделі фінансового контролю внутрішнього аудиту розпорядників бюджетних коштів після відкриття кримінального провадження.

Така реформа української правоохоронної системи дозволить ліквідувати дублювання функцій, зменшити тиск на бізнес, сприятиме фінансовій прозорості та створенню для всіх рівних і справедливих правил.

Розроблену концепцію реформування податкової системи винесено на обговорення громадськості та бізнесу, яке триватиме місяць. Після цього остаточний проект закону про економічне зростання буде винесено на розгляд Верховної Ради України.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Враховуючи загальносвітову тенденцію гармонізації податкових систем різних країн та потенційну можливість інтеграції України у світову економічну спільноту, питання реформування податкового законодавства згідно принципів, прийнятих країнами з ринковою економікою є досить актуальними. Україна перебуває на етапі формування нової економічної та політичної системи, а своєчасне проведення податкової реформи не лише дозволить створити конкурентоспроможну модель податкової системи, а й сприятиме розвитку підприємництва в Україні, буде вагомим кроком на шляху до створення сприятливого інвестиційного клімату в нашій державі за рахунок спрощення податкового законодавства. Створення прозорих правил ведення господарської діяльності та оподаткування, а також забезпечення єдиних справедливих підходів до всіх суб'єктів податкових правовідносин сприятиме укріпленню партнерських відносин між громадянами, суб'єктами господарювання та державою, що неодмінно призведе до збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, зростання прибутків підприємств та доходів громадян.

Зміна системи оподаткування, вивчення особливостей проведення реформи та оцінка її ефективності стануть предметом подальших досліджень у даному напрямку.

Література

1. Шлафман Н. Л. Реформування податкової системи України в контексті адаптації досвіду розвинених країн / Н. Л. Шлафман, М. П. Волохова // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 211–216.

2. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua

References

1. Shlafman N. L. Reformuvannya podatkovoyi systemy Ukrayiny v konteksti adaptatsiyi dosvidu rozvynenykh krayin / N. L. Shlafman, M. P. Volokhova // Ekonomichni innovatsiyi . - 2013. - Vyp. 52. - S. 211-216.

2. Kontseptsiya reformuvannya podatkovoyi systemy Ukrayiny. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.kmu.gov.ua

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 338.246: 35.072.81

М. М. МИКОЛАЙЧУК
Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
Н. С. МИКОЛАЙЧУК
Херсонський національний технічний університет

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Обґрунтовано необхідність децентралізації державного управління, розглянуто особливості та взаємозв'язок між економічним і фінансовим механізмами управління регіональним розвитком, шляхи удосконалення міжбюджетних відносин.
Ключові слова: децентралізація управління, методи впливу, фінансовий механізм, регіони, міжбюджетні відносини.

M. M. MYKOLAICHUK
Odesa Regional Institute of Public Administration National Academy of Public Administration Office of the President of Ukraine
N. S. MYKOLAICHUK
Kherson State Technical University

FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF STIMULATION OF ECONOMIC GROWTH AT REGIONAL LEVEL

The aim of the article is to identify role and main directions of improving financial and economic mechanism of government regulation of regional economic development under decentralization of public administration. The necessity of decentralization of public administration is grounded. The peculiarities and the relationship between economic and financial mechanisms of regional development, ways to improve intergovernmental relations are considered. Ways of improving intergovernmental relations are proposed. Further researches should be directed to the improvement of the financial and economic mechanisms for implementing the strategy of sustainable development.
Keywords: decentralization of management, methods of influence, financial mechanism, regions, intergovernmental fiscal relations.

Постановка проблеми. Обраний Україною курс на європейську інтеграцію потребує швидких позитивних змін у соціально-економічному розвитку, щоб зменшити відставання від інших країн ЄС. Реальні досягнення нашої країни наприкінці першого десятиліття нового сторіччя ще далекі від бажаних. За одним з основних критерії економічного розвитку країни – валовим внутрішнім продуктом на одну особу (у дол. США за ПКС 2005 року) – Україна має нижчі результати за Норвегію у 7,75 разу, Нідерландами – у 6,11 разу, більш ніж у 5 разів цей показник відстає від досягнень Австрії, Бельгії, Великій Британії, Данії, Фінляндії. Відстаємо ми і від багатьох колишніх республік Радянського Союзу: у 2,75 разу від Естонії, 2,57 – від Литви, 2,33 – від Російської Федерації, 2,04 – від Білорусі, 1,84 рази – від Казахстану. Середньомісячна заробітна плата у дол. США вища ніж в Україні у 24,4 рази у Данії, 23,0 – у Норвегії, 19,1 – Нідерландах, 18,1-17,3 – Австрії, Бельгії, 16,36 – у Франції, 16,1 – Великій Британії, 15,1 – Німеччині. Оплата праці в Україні нижча і за деякі колишні республіки СРСР у 4,47 разів у порівнянні з Естонією і Казахстаном, у 3,73 менша ніж в Латвії, 3,41 – у Литві, 2,42 – Російській Федерації, 1,44 – у Білорусі [розраховано за 1, с. 537–538; 531–532].

Фахівці відзначають, що за роки незалежності Україна не поліпшила свої позиції у світовому співтоваристві, бо фактично "проїдає" свій виробничий потенціал та природні ресурси, не створюючи нічого нового [2, с 14]. Тому перехід до прискореного економічного зростання в останні роки визнавався одним з першочергових завдань.

Останні події в Україні наносять нищівний удар по економіці. Але країна має знайти внутрішні резерви, шляхи відновлення та розвитку.

Регіони України суттєво відрізняються один від одного наявними природними ресурсами та соціально-економічними досягненнями. Так, у 2011 році лише у трьох областях (Дніпропетровській, Донецькій та Полтавській) показник ВРП на одну особу населення був вищий за середній в Україні (42330,25 грн на особу; 36801,44 грн. на особу та 35598,86 грн на особу, відповідно).

В той же час у трьох областях (Тернопільській, Закарпатській та Чернівецькій) цей показник був майже в 2 рази нижче за середній в Україні (15124,85 грн на особу; 14392,54 грн на особу та 13193,34 грн на особу, відповідно) [3, с. 11–13]. Такі розбіжності сприяють зростанню напруги у суспільстві а недосконаліть методів вирівнювання соціальних умов призводять до формування відчуття "годувальника" у промислово розвинених регіонів, не зважаючи на неефективне використання ними природних ресурсів, свій негативний вплив на екологію та витрати держави на підтримку нерентабельних виробництв. У економічно слаборозвинених регіонах формуються "утриманські" настрої, небажання пошуку шляхів забезпечення самодостатності. Тому актуальною проблемою сьогодення є децентралізація державного управління, надання більшої економічної самостійності регіонам та підвищення відповідальності їх

керівництва перед громадськістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регіонального управління є об'єктом уваги багатьох вчених і знайшли відображення у роботах: О.Амоші, В.Атаманчука, С.Білої, М.Долішнього, О.Лебединської, І.Лукінова, Н.Нижник, М.Паламарчука, І.Розпутенка та ін. Але в сучасних умовах подальшого дослідження потребують питання виявлення найбільш прийнятних методів стимулювання виявлення та реалізації внутрішніх можливостей регіонів щодо економічного зростання.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення ролі та основних напрямів удосконалення фінансово-економічного механізму державного регулювання економічного розвитку регіонів в умовах децентралізації управління

Виклад основного матеріалу дослідження. В складних умовах боротьби за незалежність і цілісність держави Україні необхідно не тільки зупинити руйнування економіки але й створити умови для економічного зростання. Для пошуку шляхів розв'язанні цієї проблеми необхідне вивчення світового досвіду. Дослідження І.Розпутенка свідчать про те, що економісти надають перевагу таким напрямам управління економічним зростанням: посиленню централізованого регулювання на засадах планової економіки, зосередженню уваги на монетарних методах регулювання, використанні економічних регуляторів відродження виробництва, визнанню основним джерелом економічного зростання залучення іноземних інвестицій [4, с.35].

Історичний досвід вже довів неспроможність забезпечення стрімкого зростання цілковито адміністративними методами. Зловживання адміністративними методами сприяє виведенню в "тінь" економіки, може гальмувати її розвиток. Крім того, однією з основних вимог самопроголошених республік була федералізація. В таких умовах корисним може бути світовий досвід використання бюджетного федералізму, який не має відношення до федералізму політичного, є суто економічною концепцією, принципи якої використовуються як федеральними, так і унітарними державами [5, с.9]. Тобто, для збереження цілісності України, необхідна децентралізація.

Покладатись цілком на іноземні інвестиції теж не варто, особливо в умовах складної економічної ситуації в країні.

Монетарна політика може стати рушійною силою розвитку за рахунок кредитної емісії та інвестування пріоритетних видів діяльності, які сприятимуть отриманню мультиплікативного ефекту за рахунок результату суміжних виробництв. Але вона використовується переважно на державному рівні. До того ж, на думку багатьох економістів. критичне значення інвестицій. Необхідне для забезпечення зростання, має становити не менше 12–15% національного доходу, що може призвести до значної інфляції [4, с.36]. Тому краще шукати шляхи використання регіональних важелів регулювання та забезпечення потреб у фінансових ресурсах власними силами.

Перш ніж обирати найбільш прийнятні важелі регулювання необхідно визначити концептуальні засади державного управління економічним зростанням на регіональному рівні в складних соціально-економічних умовах.

З точки зору економічної безпеки країни вкрай необачливою є політика зосередження уваги на бюджетоутворюючих регіонах. Попри наголошення про необхідність забезпечення збалансованого розвитку регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності, ефективне використання природно-ресурсних можливостей з урахуванням їх багатоаспектних особливостей та традицій у новому тисячолітті збільшуються розбіжності. За дослідженням М.А.Козоріз випереджаючими темпами розвивались Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Полтавська, Харківська області та м. Київ. Інші регіони вважають такими, що не мають змоги розвиватись за рахунок власних ресурсів. За період з 2000 по 2011 рік різниця між рівнем ВРП на одну особу населення у м Києві та Чернівецький області збільшилась з 4,22 рази до 6,43 рази Подальша інвестиційна політика теж не сприяє зменшенню розбіжностей між регіонами. У 2011 році інвестиції в основний капітал в середньому по Україні на одну особу населення становили 4593,7 грн. Вище за середні були інвестиції у м. Києві – 12463,8 грн., АР Крим – 8317,5 грн, Дніпропетровський обл. – 5448,9 грн, Донецькій обл. – 4902,0 грн. В той же час у розвиток Чернівецької області інвестовано 2434,4 грн. в розрахунку на одного мешканця,Тернопільської – 2158, грн., Волинської – 2166,7 грн [6, с.54-55]. Перебіг останніх подій свідчить про можливість зовнішнього втручання та умисного руйнування економіки найбільш розвинених регіонів. Тому треба прагнути до створення передумов для забезпечення самодостатності регіонів у фінансуванні свого розвитку.

Роль держави полягає у формуванні дієвого фінансово-економічного механізму управління регіональним розвитком. Економічна складова має забезпечити певне спрямування господарської діяльності завдяки розробці стратегії розвитку, індикативних планів, формуванню економічного потенціалу. Фінансова складова впливає на дію економічного механізму завдяки використанню фінансових важелів впливу для стимулювання необхідних структурних зрушень, інноваційної діяльності, формування інтелектуального капіталу, охорони довкілля та ін..

Головною складовою фінансового механізму державного регулювання на різних рівнях управління вважають "бюджетний менеджмент". Складності, пов'язані з формуванням ефективної системи бюджетного менеджменту, обумовлені розбіжностями між інтересами всього суспільства, окремих регіонів, різних

політичних сил та олігархічних кланів. Загострює проблему наявність протиріч між довгостроковими та короткотерміновими цілями. Заради зменшення соціальної напруги у суспільстві необхідно збільшувати витрати на споживання. Але віддання переваги витратам на поточні цілі без інвестування подальшого розвитку веде до "проїдання" капіталу та подальшого загострення проблеми відставання від розвинених країн.

У бюджетному менеджменті особливу роль відіграє бюджетне планування, яке в багатьох країнах передбачає формування бюджетних цілей на період до трьох років, прогнозування можливих доходів та витрат, складання відповідних проектів бюджетів. В Україні теж необхідно використовувати прогнозування та довгострокове планування в процесі управління фінансовими результатами і ресурсами, проте основні зусилля доцільно спрямувати на обгрунтування та оприлюднення бажаних фінансових результатів господарювання країни, регіонів, їх розподілу між фінансуванням довгострокового розвитку та виконанням поточних програм.

Основним результатом бюджетного менеджменту на регіональному рівні є забезпечення самодостатності регіону у фінансуванні сталого розвитку. Але фінансові результати генерують суб'єкти господарювання, можливість прямого впливу на які обмежена. Тому для отримання фінансових результатів, які дадуть змогу сформувати необхідні для подальшого розвитку ресурси, потрібно стимулювати здійснення необхідних структурних змін у господарському комплексі регіону, розв'язання проблем забезпечення прибуткової діяльності в усіх сферах господарювання.

Втілення в життя політики децентралізації потребує удосконалення міжбюджетних відносин. Необхідно надати можливість формувати на регіональному рівні перелік та розмір місцевих податків, які забезпечать бажаний рівень соціально-економічного розвитку. В США такі податки досягають майже 88,6% від доходів місцевих бюджетів [7, с.223].

Для стимулювання забезпечення самодостатності регіонального розвитку необхідно створити реальну основу фінансування розвитку за рахунок власних ресурсів шляхом збільшення обсягів податкових надходжень, які залишаються в регіоні. Наприклад, 20% ПДВ та 40% податку на прибуток підприємств, що розташовані в регіоні. Варто відзначити, що підприємства прагнуть приховати прибутки шляхом використання у звітності завищених цін на ресурси, занижених цін на готову продукцію та ін.. Виявити та довести наявність зловживань буває важко. Іноді підприємства суттєво збільшують обсяги виробництва. Оновлюють виробничі фонди, але показують стійки збитки, що дає змогу уникнути сплати податків. У таких умовах доцільно оподатковувати власний капітал підприємства. Ці надходження до бюджету більш прогнозовані та стабільні порівняно з податком на прибуток. За розрахунками авторів у 2010 році зменшення податку на прибуток до 15% призвело б до втрати податкових надходжень у розмірі 15987,68 млн грн. Вартість основних засобів в економіці (за винятком державного управління, освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги,надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту) складали 6243788 млн грн. Для компенсування втрат ставка оподаткування має бути приблизно 0,25% [розраховано за 1, с 56, 87-88]. Регіони могли б отримати додаткові кошти на технічне оновлення виробництва.

Одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів є податок з доходів фізичних осіб. Так, у 2012 році у м. Буча вони складали 51,5% загального фонду міського бюджету [8, с.122]. Однак, серед основних умов збільшення цих надходжень є не тільки зростання доходів громадян але й виведення з "тіні" оплати праці. Розв'язання цієї проблеми дозволило б на тільки збільшити надходження до місцевих бюджетів а й сприяло б соціальному захисту працівників шляхом поліпшення майбутнього пенсійного забезпечення. Одним із напрямів детінізації оплати праці вважають заміну обов'язкового нарахування на фонд оплати праці соціальних внесків соціальним податком з обсягу реалізації (товарів, робіт, послуг), який не буде включатись до собівартості, а нараховуватись за схемою ПДВ. Але проведений В.Полуяновим аналіз відрахувань у соціальні фонди на умовному прикладі з різною часткою заробітної плати у собівартості довів, що у деяких випадках втрати від надходжень до бюджету можуть перевищити позитивний результат від легалізації тіньових заробітків [9,с2.9]. Недоліком такої схеми оподаткування є і втрата зв'язку з індивідуальними результатами праці.

Одним із варіантів стимулювання роботодавців до детінізації оплати праці вважаємо встановлення загального відсотку соціальних відрахувань з виручки від реалізації за нормативами, які розраховуються для кожного виду діяльності в залежності від частки витрат на заробітну плату (але не нижчими за середні по промисловості України). Загальну суму відрахувань доцільно поділити на 2 частини: прибутковий податок із заробітної плати та відрахування у пенсійний фонд, страхові внески. Таким чином, навіть при зниженні оплати праці підприємство нічого не виграє від «прихованої» оплати, бо здійснює соціальні відрахування за встановленими нормативами. При збільшенні оплати праці зросте сума прибуткового податку, сплаченого працівниками, а складова соціальних відрахувань безпосередньо підприємства зменшиться. Персоніфікація відрахувань до пенсійного фонду може здійснюватись на основі розподілу їх пропорційно індивідуальним заробіткам працівників.

У багатьох країнах світу наповненню місцевих бюджетів сприяє податок на нерухомість. Наявність майна приховати значно складніше ніж доходи. База оподаткування мало залежить від поточних результатів

господарської діяльності в регіоні. Тому надходження мають бути прогнозованими і стабільними. Нормативи оподаткування можливо коригувати в залежності від регіональних потреб та платоспроможності населення.

Корисним може бути світовий досвід використання бюджетного федералізму, який не має відношення до федералізму політичного, є суто економічною концепцією, принципи якої використовуються як федеральними, так і унітарними державами [10, с.9].

Для нашої держави використання цієї концепції сприятиме зростанню ролі місцевого самоврядування, побудові таких відносин між державною владою і громадянським суспільством, які спрямовані на подолання протиріч між різними територіями та верствами населення.

Відтак, для України необхідна демократизація управління пов'язана з наданням регіонам, районам, містам,органам місцевого самоврядування правової, організаційної та фінансової автономії. Причому без фінансової автономії, сутність якої полягає у "праві органів місцевого самоврядування на володіння і розпорядження власними коштами, достатніми для здійснення своїх функцій і повноважень" [11, с.116] демократизація управління неможлива. Для її практичної реалізації необхідне формування відповідної бюджетної системи, ефективність якої залежить від оптимального розподілу коштів між різними рівнями влади, певної самостійності та здатності раціонально використовувати фінансові ресурси на кожному рівні.

Проблеми бюджетного федералізму з кінця минулого століття визнають найактуальнішими у фінансовій науці. У різних країнах бюджетний федералізм має свої особливості, які знаходять відображення у використанні моделей з різним ступенем централізації коштів. Вони формуються з урахуванням рівня фінансової самодостатності територій, існуючих традицій, забезпечення узгодженості між загальнодержавними, регіональними інтересами та інтересами територіальних громад. Так, Скандинавська модель передбачає централізацію 60% коштів для забезпечення фінансування соціальної сфери, західноєвропейська – 34-45%, американська – 25-35% [12, с.38-39]. Найбільше стимулює самофінансування американська модель але її застосування можливе лише в умовах достатньо високого рівня розвитку економіки.

В Україні надається перевага централізації бюджетних коштів. У 2002 році державний бюджет становив 68,6% зведеного бюджету країни., у 2005 році – 77,4%, у 2011 – 78,3%. Витрати держави на підтримання громадського порядку, безпеки та судової влади за цей період зросли з 92,8% до 99,3%; духовний та фізичний розвиток – з 30 до 35,6%, соціальний захист та соціальне забезпечення – з 57,5 до 60,3% [1, с.55–58]. Такий підхід викликає незадоволення у бюджетоутворюючих регіонів, знижує їх вмотивованість до подальшого розвитку, а у депресивних територій підтримує пасивність, небажання шукати внутрішні резерви економічного зростання.

На думку авторів, варто змінити підходи до розрахунку величини трансфертів регіонам. По-перше, нормативи дотацій вирівнювання мають бути довгостроковими (на 5 років). По-друге, необхідно визначити з урахуванням природно-ресурсного потенціалу та структури господарського комплексу кожного регіону його потенційну податкоспроможність. Нормативи дотацій вирівнювання доцільно визначати на основі співставлення не фактичної податкоспроможності регіону та країни, а потенційної. Тобто, держава не буде "компенсувати" населенню регіонів втрати від безвідповідального відношення до своїх ресурсів. Довгострокові нормативи спонукатимуть до виявлення резервів економічного розвитку, бо поліпшення економічної ситуації в регіоні не зменшить державної допомоги.

Висновки

Необхідність децентралізації управління зумовлена великою розбіжністю у рівні економічного розвитку регіонів, добробуту та "різнобарвністю" етнічного складу населення.

В умовах децентралізації управління роль державного регулювання стає ще вагомішою . Але дієвість його буде залежати від досконалості фінансово-економічного механізму регіонального управління. Для зменшення відчуття "несправедливості" у фінансуванні соціально-економічного розвитку регіонів варто змінити підходи до розрахунку величини трансфертів регіонам. Нормативи дотацій вирівнювання мають бути довгостроковими (на 5 років) і визначатись на основі співставлення не фактичної податкоспроможності регіону та країни, а потенційної. Це спонукатиме до виявлення резервів економічного розвитку , бо поліпшення економічної ситуації в регіоні не зменшить державної допомоги.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на удосконалення фінансового та економічного механізмів реалізації стратегії забезпечення сталого розвитку регіону.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : ТОВ "Август-Трейд", 2013. – 552 с.

2. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т.Т. Ковальчук. – К. : Знання, 2004. – 638 с.

3. Статистичний збірник "Регіони України". 2013. – Ч.І / за ред. О.Г.Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 332 с.

4. Розпутенко І.В. Економічне зростання в Україні: проблеми і здобутки / І.В. Розпутенко. – К. : К.І.С., 2001. – 136 с.

5. Вишневський В.П. Фіскальний федералізм і перспективи його розвитку в Україні / В.П. Вишневський // Економіка та держава . – 2008. – № 12. – С. 9–10.

6. Козоріз М.А. Напрями модернізації механізмів реалізації державної політики регіонального розвитку в Україні / М.А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 52–61.

7. Длугопольський О. Перспектива застосування зарубіжних моделей фіскального федералізму в умовах трансформаційної економіки України / О. Длугопольський // Журн. Європ. Економіки. – 2007. – Т. 67. – № 2. – С. 198–232.

8. Дмитренко Г.В. Основні принципи формування місцевих бюджетів (на прикладі м. Буча) / Г.В. Дмитренко // Економіка та держава. – 2012. – № 4. – С. 119–122.

9. Полуянов В. Об изменении базы для расчета отчислений предприятий в социальные фонды / В. Полуянов // Экономика Украины. – 2006. – № 10. – С. 25–29.

10. Вишневський В.П. Фіскальний федералізм і перспективи його розвитку в Україні / В.П. Вишневський // Економіка та держава. – 2008. – № 12. – С. 9–10.

11. Якубовський О.П. Державна влада і громадське суспільство: система взаємовідносин / О.П. Якубовський, Т.О.Бутирська. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2004. – 196 с.

12. Бюджетний менеджмент : підручник / Ф. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; заг ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.

References

1. Statistical Yearbook of Ukraine for 2012 / By red..O.H.Osaulenka.-K.: LTD "August-Trade ', 2013.-552p.

2.Kovalchuk TT Economic security and policy: experience from a professional analyst / T.T.Kovalchuk. – K .: Znannya, 2004 – 638p.

3. Statistical Yearbook "Regions of Ukraine" .2013. - Ch.I / ed .. O.H.Osaulenka. - Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 2013. - 332 p.

4. Rozputenko IV Economic growth in Ukraine: problems and achievements / IV Rozputenko. - K .: KIS, 2001 – 136p.

5. V. Vishnevsky Fiscal Federalism and prospects of its development in Ukraine / V.P.Vyshnevskyy // Economy and State. - 2008. - №12. - P.9-10.

6. Kozoriz MA Directions upgrading mechanisms for implementing state policy of regional development in Ukraine / M.A.Kozoriz // Regional Economics. - 2013. - №2. - P.52-61.

7. A. Dluhopolskyy prospects of foreign models of fiscal federalism in transformation economy Ukraine / O. Dluhopolskyy // J. Phys. Europe. Economics. - 2007 - T.67.-№2. - P.198-232

8. Dimitrenko GV Basic principles of local budgets (for example, m. Bucha) / H.V.Dmytrenko // Economy and State. - 2012. – №4. – P.119–122.

9. Poluyanov V. To change the basis for calculating contributions to social funds of enterprises / V.Poluyanov // Economy of Ukraine. – 2006. – №10. – P.25–29.

10. V. Vishnevsky Fiscal Federalism and prospects of its development in Ukraine / V.P.Vyshnevskyy // Economy and State. - 2008. - №12. - P.9-10.

11. Jakubowski AP Public authorities and civil society: a system of relationships / O.P.Yakubovskyy, T.O.Butyrska. - Odessa: ORIPA NAPA 2004 - 196 p.

12. Budget management: a textbook / F.Fedosov, V.Oparin, L.Safonova etc.; Society, ed. V.Fedosova. - K.: KNEU, 2004 - 864 p.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 339.9

Ю. О. МЕДВІДЬ
Державний науково-дослідний інститут митної справи

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ ОРГАНІВ ЄС У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В статті визначено необхідність захисту прав інтелектуальної власності та роль митних органів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності. Проаналізовано особливості організації та законодавчого регулювання діяльності митних органів ЄС у сфері захисту прав інтелектуальної власності та розглянуто заходи, що вживаються для запобігання розповсюдженню товарів, які порушують права інтелектуальної власності. З урахуванням досвіду ЄС запропоновано напрямки удосконалення організації діяльності української митниці у сфері сприяння захисту прав інтелектуальної власності.

Ключові слова: власник товарів, захист прав інтелектуальної власності, контрафактні товари, митні органи ЄС, піратські товари. право інтелектуальної власності, правовласник.

Y. O. MEDVID
State scientific research institute of customs affairs

ORGANIZATION OF ACTIVITY OF CUSTOMS AUTHORITIES OF THE EU IN PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

In the article identified the need to protect intellectual property rights and the role of customs authorities to promote the protection of intellectual property rights. Analyzed the features of the organization and legislative regulation of the customs authorities of the EU in the field of protection of intellectual property rights and reviewed the measures taken to prevent the distribution of goods that infringe intellectual property rights. Defined visual and other criteria that may indicate the goods that infringe intellectual property rights, and described the interaction of customs authorities of the EU between the right holders and declarants. Based on the experience of the EU proposed the directions of improvement of Ukrainian customs in promoting the protection of intellectual property rights.

Keywords: holder of the goods, protection of intellectual property rights, counterfeit goods, customs authorities of the EU, pirated goods. intellectual property right, right-holder.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Однією з причин порушення прав інтелектуальної власності є те, що продукти основані на інтелектуальній власності важко і дорого виробити, але легко і дешево підробити або переробити [1].

З економічної точки зору необхідність захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ) можна розглядати як захист прав інвесторів та виробників інноваційних продуктів, створення стимулів для інновацій та гарантування права виробників на створену ними додаткову вартість товару у вигляді інтелектуальної власності. Соціальною складовою забезпечення захисту прав інтелектуальної власності є запобігання розповсюдження продукції, яка виготовляється з порушенням технологій виробництва і реалізовується у вигляді торгового бренду без згоди на це правовласника, в результаті чого може бути нанесено значну шкоду здоров`ю споживачів таких товарів. Адже, як правило, підроблені товари мають значно нижчу та сумнівну якість в порівнянні з оригінальними товарами. Зокрема, це стосується харчових продуктів, лікарських препаратів та інших фармацевтичних виробів.

Тому, діяльність спрямована на виявлення товарів, які порушують права інтелектуальної власності, захищає інтереси не лише виробників оригінальних товарів, а й інтереси покупців та споживачів відповідних товарів. Невід'ємною складовою такої діяльності є діяльність митних органів, тому що в умовах глобалізації міжнародної торгівлі, ефективність виявлення товарів, які порушують ПІВ, на етапі їх ввезення на митну територію є в рази більшою, ніж ефективність виявлення таких товарів при їх реалізації безпосередньо на митній території. Це пояснюється тим, що до перетину митного кордону відповідальність за товари несе їх власник або уповноважена ним особа, після випуску товарів на відповідну митну територію право власності на товари у зв'язку з їх подальшим продажем переходить до різних осіб, що ускладнює встановлення відповідальності за порушення ПІВ. В свою чергу актуальність дослідження сучасних тенденцій та міжнародного досвіду діяльності митних органів з питань захисту прав інтелектуальної власності обумовлюється постійним технічним прогресом, появою нових видів товарів та значними обсягами міжнародної торгівлі товарами (наприклад продукція Adidas, Apple, Coca-Cola, Gillette, HP, Intel, LG, Microsoft, Nestle, Nike, Procter and Gamble, Samsung тощо), які містять об'єкти ПІВ, зокрема в даному випадку – торгові найменування та торгові марки. Відповідно зростають обсяги торгівлі та випадки виявлення товарів, які порушують ПІВ, являються піратською або контрафактною продукцією.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Дослідження у сфері захисту прав інтелектуальної власності у різних аспектах здійснювали ряд вчених. Окремим напрямком досліджень є вивчення організації діяльності щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності митними органами, а результати зазначених досліджень відображенні в працях таких науковців та практиків як Н. Білак, Н. Волкова, Ю.

Дьомін, В. Жаров, Н. Тропіна, В. Ковальський, М. Паладій, І. Стрижак, Н. Яковлєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи, що основні норми Положення Ради ЄС від 22.07.2003 № 1383/2003, яким регулювалася діяльність митних органів ЄС у сфері захисту прав інтелектуальної власності, значною мірою відображені у Митному кодексі України від 13.03.2012, то додаткового вивчення потребують також методологічні підходи і напрямки організації діяльності митних органів ЄС та заходів, які вживаються ними для сприяння захисту прав інтелектуальної власності.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей організації та законодавчого регулювання діяльності митних органів ЄС у сфері захисту прав інтелектуальної власності, а також надання пропозицій щодо вдосконалення діяльності української митниці у сфері сприяння захисту прав інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до положень Митного кодексу ЄС 2008 року (Модернізованого Митного кодексу) об'єктами митного контролю при ввезенні або вивезені з митної території ЄС є товари, які порушують права інтелектуальної власності. Протягом 2009–2012 років діяльність митних органів ЄС щодо захисту прав інтелектуальної власності здійснювалася відповідно до Митного плану дій по боротьбі з порушеннями прав інтелектуальної власності, прийнятого рішенням Ради ЄС від 16 березня 2009 року.

Значна частина положень Митного плану дій по боротьбі з порушеннями прав інтелектуальної власності протягом 2009–2012 років залишаються актуальними та відображені у Митному плані дій по боротьбі з порушеннями прав інтелектуальної власності на 2013–2017 роки, прийнятому рішенням Ради ЄС у березні 2013 року. Відповідно до Митного плану дій по боротьбі з порушеннями прав інтелектуальної власності протягом 2013–2017 років [2] основними напрямками діяльності митних органів ЄС у сфері захисту ПІВ є:

- розвиток інструментарію для реалізації та впровадження змін у законодавстві, в тому числі: 1) розроблення та розміщення на веб-сайтах митниць методичних рекомендацій для правовласників з питань заповнення та подачі заявок на захист ПІВ. Зокрема розміщується на веб-ресурсах інформація щодо необхідності сприяння митними органами захисту прав інтелектуальної власності, надаються рекомендації щодо співпраці правовласників з митними органами, оприлюднюються рекомендації щодо виявлення товарів, що порушують права інтелектуальної власності; досліджуються критерії, які вказують на можливе порушення ПІВ (рис. 1) [3]; 2) підготовка спеціальних методичних рекомендацій для митних органів на різних мовах світу з детальним роз'ясненням дій, які необхідно вживати, в тому числі при здійсненні митного контролю малих партій товарів; 3) вдосконалення плану з навчання митників та правовласників, в тому числі шляхом електронного навчання;

- співробітництво з правовласниками та заінтересованими особами, в тому числі: 1) інформування зацікавлених осіб у змінах в законодавстві з питань захисту ПІВ; 2) організація регулярних зустрічей та семінарів з правовласниками і зацікавленими особами;

- щорічне звітування та оприлюднення митними органами статистичної інформації щодо результатів боротьби з порушеннями ПІВ;

- обмін між митними органами практичними навичками щодо боротьби та виявлення контрафактних товарів, які реалізуються через Інтернет;

- удосконалення та регулярне розширення (або скасування у випадку недоцільності практичного використання) індикаторів ризиків, які дозволяють виявляти товари, що порушують ПІВ;

- міжнародне співробітництво: 1) співробітництво у сфері інтелектуальної власності з митними адміністраціями різних країн світу, в тому числі з Китаєм; 2) міжнародний обмін інформацією, в тому числі даними щодо транзиту та транспортування товарів, а також даними щодо виявлених порушень ПІВ; 3) організація міжнародних заходів щодо розповсюдження здобутих знань у сфері ПІВ; 4) співробітництво у сфері інтелектуальної власності з країнами-сусідами щодо обміну інформацією, координування спільної діяльності, обміну практичним досвідом;

- співробітництво з Європейською обсерваторією з питань порушень прав інтелектуальної власності: 1) обмін інформацією; 2) розробка уніфікованих систем аналізу та звітності з питань порушень ПІВ; 3) розробка методичних рекомендацій щодо проведення навчальних заходів та заходів щодо захисту ПІВ;

- співробітництво з правоохоронними органами та організаціями з питань захисту ПІВ.

Безпосередній порядок умов та дій, які вживаються митними органами ЄС при виявленні товарів, що підозрюються у порушені прав інтелектуальної власності, передбачається спеціальними законодавчими актами (інструкція, положення), які регулюють виключно повноваження митних органів.

Зокрема з 2003 по 2014 роки основним нормативним документом, який регулював діяльність митних органів ЄС у сфері захисту прав інтелектуальної власності, було Положення Ради ЄС №1383/2003 від 22.07.2003 року [4] стосовно дій митниці щодо товарів, які підозрюються у порушенні прав інтелектуальної власності та заходів, які необхідно вживати у разі виявлення товарів, які порушують такі права. У 2013 році Положення №1383/2003 було скасовано, і на його основі прийнято нове доповнене та

удосконалене Положення Ради ЄС №608/2013 від 12.06.2013 [5] стосовно митного захисту прав інтелектуальної власності.

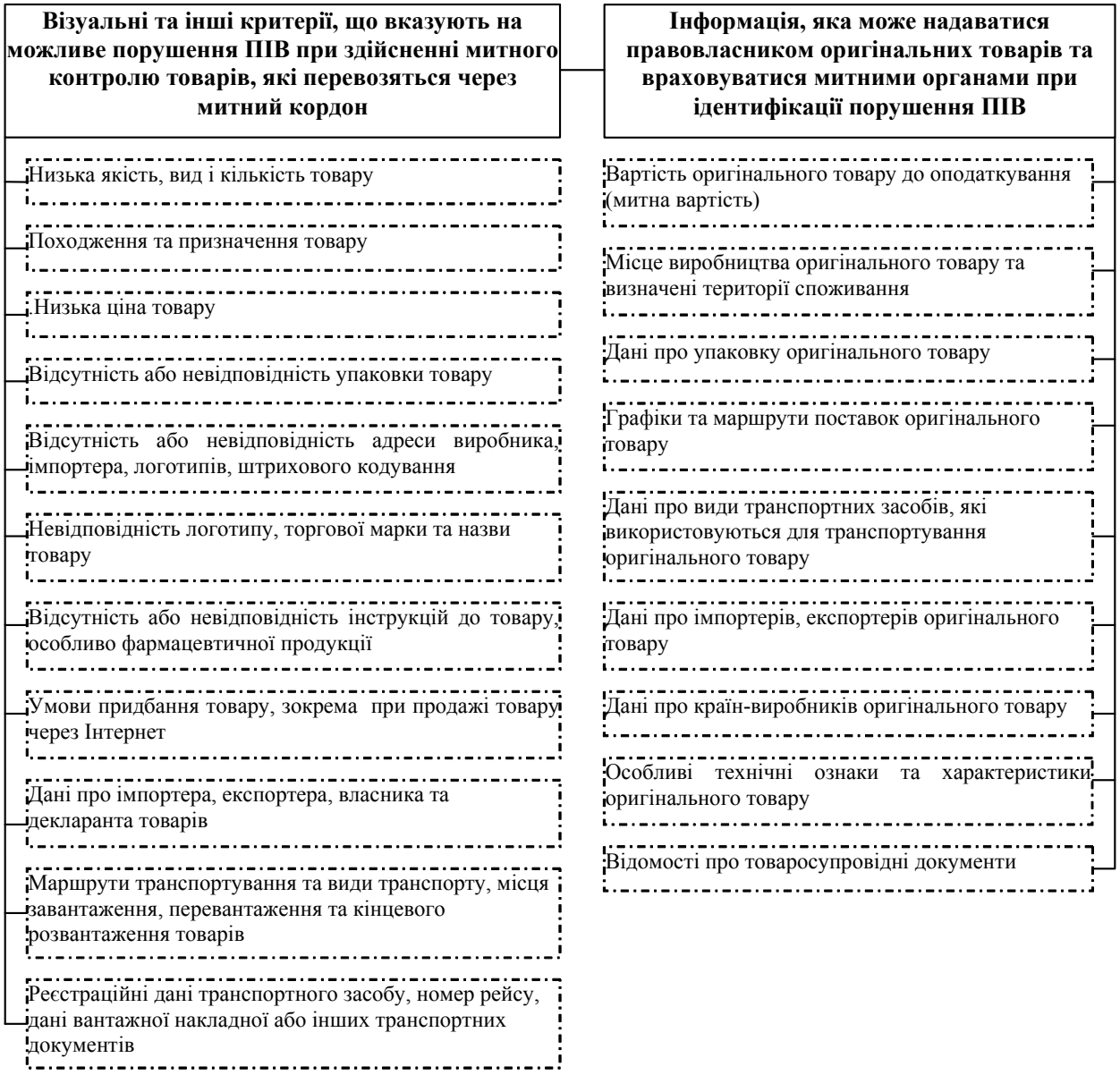


Рис. 1. Візуальні та інші критерії, які можуть вказувати на товари, що порушують ПІВ та інформація, яка може надаватися правовласником та враховується митними органами ЄС при ідентифікації порушення ПІВ

Відповідно до Положення №608/2013 у разі виявлення митними органами ЄС фактів, які свідчать про можливу приналежність товарів до контрафактної продукції чи виявлення товарів, що підозрюються у порушенні ПІВ, випуск таких товарів повинен бути призупинений або товари повинні бути затримані. В залежності від того:

I) чи подана правовласником або іншою зацікавленою особою заявка щодо захисту ПІВ;

II) чи не подана правовласником або іншою зацікавленою особою заявка щодо захисту ПІВ

передбачений різний порядок дій, які проводяться митними органами ЄС у разі виявлення товарів, що підозрюються у порушенні ПІВ.

У першому випадку, якщо митний орган ЄС виявляє товари, що підозрюються у порушенні ПІВ, щодо яких подана та прийнята до виконання заявка на захист, він приймає рішення про призупинення випуску або затримання підозрюваних товарів і повідомляє про це декларанта (власника товарів) протягом 1 робочого дня з дня призупинення випуску товарів та правовласника (особу, ПІВ якої підлягають захисту) у той же день або в найближчий час після повідомлення декларанта. При цьому декларанту (власнику товарів) протягом 10 робочих днів (3 робочих днів при затриманні швидкопсувних товарів) з дня повідомлення про призупинення випуску товарів надається право здійснити одну з наступних дій: 1) письмово повідомити митний орган про згоду на знищення (використання у некомерційних цілях) товарів, які порушують ПІВ; 2)

не повідомити митний орган у письмовій формі про свою позицію, що вважається та прирівнюється до згоди декларанта (власника товару) з позицією митного органу; 3) письмово повідомити митний орган про незгоду з тим, що затримані товари порушують ПІВ та незгоду на знищення товарів. Правовласнику (особі, ПІВ якої підлягають захисту) також надається право на здійснення протягом 10 робочих днів (3 робочих днів при затриманні швидкопсувних товарів) з дня повідомлення про призупинення випуску товарів одної з наступних дій: 1) письмово повідомити митний орган про своє переконання (запевнення) у порушенні ПІВ та надати згоду (запевнення) на знищення (використання у некомерційних цілях) затриманих товарів; 2) не надати у письмовій формі свої переконання (запевнення) у порушенні ПІВ та згоду (запевнення) на знищення (використання у некомерційних цілях) затриманих товарів.

В залежності від дій, які вчиняються декларантом (власником товарів) та правовласником протягом 10 робочих днів (3 робочих днів при затриманні швидкопсувних товарів) з дня повідомлення про призупинення випуску товарів, митний орган приймає наступні рішення:

1) рішення про знищення затриманих товарів, їх переробку чи використання у некомерційних цілях якщо правовласник надає митному органу письмове запевнення у порушенні ПІВ та згоду на знищення затриманих товарів, а декларант (власник товарів) надає письмову згоду на знищення товарів або не повідомляє у письмовій формі про свою позицію (в такому разі митний орган має право вважати, що декларант погоджується на знищення товарів або використання їх у некомерційних цілях);

2) рішення про відміну затримання товарів та їх випуск у вільний обіг або у інший заявлений декларантом митний режим – якщо правовласник не надає письмові підтвердження про порушення ПІВ та згоду на знищення товарів;

3) рішення про негайне повідомлення правовласника щодо ініціювання процедури визначення факту порушення ПІВ – якщо декларант (власник товарів) у письмовій формі виявляє незгоду з тим, що товари порушують ПІВ. У такому разі правовласник протягом 10 робочих днів (3 робочих днів у випадку швидкопсувних товарів) з дня повідомлення про призупинення або затримання товарів, повинен ініціювати процедуру визначення факту порушення ПІВ. За винятком випадків із швидкопсувними товарами митний орган додатково може продовжити час, який необхідний для ініціювання процедури визначення факту порушення ПІВ максимум до 10 днів з часу отримання обґрунтованого на те запиту правовласника. При не отримані у встановлений термін письмового повідомлення від правовласника про ініціювання процедури визначення факту порушення ПІВ, митний орган приймає рішення про завершення митних формальностей та випуск товарів у заявлений митний режим. При отриманні письмового повідомлення від правовласника про ініціювання процедури визначення факту порушення ПІВ митний орган може звільнити затримані товари та випустити їх у заявлений митний режим за зверненням декларанта (власника товарів) за умов, якщо: декларант (власник товарів) забезпечує гарантії, що являють суму достатню для захисту інтересів правовласника; орган, уповноважений на визначення факту порушення ПІВ не встановлює запобіжні заходи та завершені всі митні формальності.

У випадку, якщо митний орган виявляє товари, які підозрюються у порушенні прав інтелектуальної власності, щодо яких не подана заявка на захист, він вживає заходів для ідентифікації особи (можливого правовласника), ПІВ якої порушуються. При прийнятті рішення про призупинення випуску товарів, які підозрюються у порушенні ПІВ, митний орган повідомляє правовласника про необхідність подачі заявки щодо захисту ПІВ. За умов надання правовласником протягом 4 робочих днів з дня прийняття рішення про призупинення випуску товарів відповідної заявки та прийняття її до виконання, митний орган ЄС виконує дії, які передбачені при наявності заявки щодо захисту ПІВ. У разі, якщо митний орган ЄС не зміг ідентифікувати особу (можливого правовласника) для подачі нею заявки щодо захисту ПІВ на протязі 1 робочого дня з часу призупинення випуску товарів або якщо правовласником не подана заявка (винесено рішення про відмову у прийнятті заявки), то після виконання всіх митних формальностей товари підлягають випуску у заявлений митний режим.

При виявлені митними органами ЄС малих партій товарів, які підозрюються у порушенні прав інтелектуальної власності, передбачені окремі процедури.

Слід зазначити, що з метою удосконалення законодавчого регулювання діяльності митних органів ЄС у сфері захисту ПІВ, у Положенні 608/2013 чітко визначені поняття «право інтелектуальної власності», «торгова марка», «винахід (розробка)», «географічне зазначення (назва)», «контрафактні товари», «піратські товари», «товари, які підозрюються у порушенні прав інтелектуальної власності», «правовласник», «заявка (заява щодо захисту прав інтелектуальної власності)», «заявник», «власник товару», «декларант», «знищення товару», «мала партія товару», «швидкопсувні товари» та ін.. При цьому, якщо в Митному кодексі України (МКУ) визначення «контрафактні товари» включає в себе поняття товарів, що містять та порушують такі об’єкти права інтелектуальної власності як об’єкти авторського права і суміжних прав, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгові марки, географічні зазначення та сорти рослин [6], то в законодавстві ЄС відповідно до Положення 608/2013 [5] окремо розрізняють контрафактні товари та піратські товари. До контрафактних товарів відносять: 1) товари, які є предметом порушення торгових марок, що законодавчо зареєстровані, та які не мають суттєвих ознак відмінних від торгової марки; 2) товари, які є предметом порушення географічних зазначень (назв), і які містять захищені власні географічні

назви; 3) будь-яка упаковка, етикетка, наклейка, інструкція, гарантійний документ або подібний окремий предмет, який підозрюється у порушенні торгової марки чи географічної назви, та включає знак або напис ідентичний дійсним захищеним торговим маркам та географічним назвам, або який не може бути виділений за власними ефективними ознаками та не може використовуватися в такому ж обсязі як без використання назв об'єктів ПІВ. До піратських товарів відносять товари, які є предметом порушення авторських прав, суміжних прав, винаходів, розробок та які містять або є копіями зробленими без згоди правовласників або уповноважених осіб щодо авторських прав, суміжних прав, винаходів, розробок. Враховуючи відмінності, в тому числі різні цілі використання контрафактних та піратський товарів, необхідним постає питання щодо їх окремого визначення в МКУ. Про доцільність розмежування в українському законодавстві понять контрафактних товарів та піратських товарів з метою диверсифікації видів порушень і міри відповідальності також зазначала Н.Волкова [7].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Законодавством ЄС, яке регулює діяльність митних органів у сфері захисту ПІВ, створено умови, які спрямовані на проявлення ініціатив безпосередньо особами, які зацікавлені у захисті своїх ПІВ. Зокрема передбачено необхідність: подачі правовласником або іншою зацікавленою особою заявки щодо захисту відповідних ПІВ; надання правовласником гарантій за знищення (використання у некомерційних цілях) митними органами товарів, що порушують ПІВ; ініціювання правовласником процедури визначення факту порушення ПІВ; здійснення правовласником спеціалізованої (лабораторної) експертизи характеристик відібраних зразків товарів; покриття правовласником витрат, понесених митним органом після зупинення випуску товарів, які підозрюються у порушенні ПІВ, в тому числі витрат на зберігання, та ін. Зазначимо, що норми МКУ від 13.03.2012 значною мірою відповідають нормам законодавства ЄС. Основною відмінністю можна відмітити те, що в порівнянні з МКУ Положення Ради ЄС №608/2013 передбачає значну взаємодію митних органів ЄС не лише з правовласником, а й з декларантом, а також значно розширює права декларанта, чиї товари затримуються при підозрі у порушенні прав інтелектуальної власності. Проте така відмінність, в свою чергу певною мірою спрощує діяльність української митниці.

Враховуючи досвід митних органів ЄС, напрямками удосконалення організації діяльності української митниці у сфері сприяння захисту прав інтелектуальної власності є:

1) розроблення детальних методичних рекомендацій та інструкцій, які повинні визначати:

- поняття «право інтелектуальної власності», «правовласник», «товари, які підозрюються у порушенні прав інтелектуальної власності», «контрафактні товари», «піратські товари», «торгова марка», «географічне зазначення (назва)», «заявка (заява щодо захисту прав інтелектуальної власності)», «заявник», «власник товару», «знищення товару», «швидкопсувні товари» та ін. (з відповідними змінами та доповненнями в МКУ);

- процедури заповнення та подання заявок щодо захисту ПІВ із зазначенням детального переліку інформації, яку необхідно відображати у заявці; процедури взаємодії митниці з правовласниками та декларантами із зазначенням переліку додаткової інформації, необхідної для ідентифікації товарів, що підозрюються у порушені ПІВ; процедури щодо захисту ПІВ при підозрювані товарів, що переміщуються у невеликих партіях; процедури щодо знищення або використання у некомерційних (благодійних) цілях товарів, що порушують права інтелектуальної власності та ін.;

- практичні рекомендації щодо виявлення товарів, що порушують права інтелектуальної власності, та перелік критеріїв, що вказують на можливі порушення;

- практичні рекомендації щодо законних прав, обов`язків та відповідальності правовласників і декларантів;

2) організація навчальних, комунікативних та масово-роз`яснювальних заходів, в тому числі проведення періодичних семінарів за участю митників, представників спеціалізованих установ з питань захисту прав інтелектуальної власності, правовласників та інших зацікавлених суб'єктів господарської діяльності; розповсюдження в місцях, де знаходяться зони митного контролю (насамперед в аеропортах, на залізничних станціях) інформаційних матеріалів (плакатів, вивісок, листівок) з прав інтелектуальної власності, що підлягають захисту; розміщення інформаційних матеріалів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності на веб-сайтах митниць;

3) міжнародне співробітництво у сфері обміну практичним досвідом та пріоритетними напрямками організації діяльності митниці щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності.

Література

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: «A Single Market for Intellectual Property Rights. Boosting creativity and innovation to provide economic growth, high quality jobs and first class products and services in Europe». / European Commission, Brussels, 24.5.2011 COM(2011) 287 final [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/docs/ipr_strategy/COM_2011_287_en.pdf.

2. Council Resolution on the EU Customs Action Plan to combat IPR infringements for the years 2013 to 2017 (2013/C 80/01) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:080:0001:0007:EN:PDF

3. How to identify fakes and other IPR infringing goods. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/combating/howto_en.htm

4. Council Regulation (EC) No 1383/2003 of 22 July 2003 concern-ing customs action against goods suspected of infringing certain intellectual property rights and the measures to be taken against goods found to have infringed such rights [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32003R1383

5. Regulation (Eu) №608/2013 of the European Parliament and of the Council of 12 June 2013 concerning customs enforcement of intellectual property rights and repealing Council Regulation (EC) №1383/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/anti_fraud/documents/eu-revenue/r608_2013_en.pdf

6. Митний Кодекс України [Електронний ресурс] : [прийнято Верхов. Радою 13 березня 2012 року № 4495-VI] :[із змінами від 1 липня 2014 року]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.

7. Волкова Н.В. Щодо сприяння з боку митних органів захистові прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон / Н.В. Волкова // Вісн. акад. митної служби України. Сер. Право. – 2009. – № 1(2). – С. 49–54.

References

1. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: «A Single Market for Intellectual Property Rights. Boosting creativity and innovation to provide economic growth, high quality jobs and first class products and services in Europe». / European Commission, Brussels, 24.5.2011 COM(2011) 287 final [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/docs/ipr_strategy/COM_2011_287_en.pdf.

2. Council Resolution on the EU Customs Action Plan to combat IPR infringements for the years 2013 to 2017 (2013/C 80/01) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:080:0001:0007:EN:PDF

3. How to identify fakes and other IPR infringing goods. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/combating/howto_en.htm

4. Council Regulation (EC) No 1383/2003 of 22 July 2003 concern-ing customs action against goods suspected of infringing certain intellectual property rights and the measures to be taken against goods found to have infringed such rights [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32003R1383

5. Regulation (Eu) #608/2013 of the European Parliament and of the Council of 12 June 2013 concerning customs enforcement of intellectual property rights and repealing Council Regulation (EC) #1383/2003 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/anti_fraud/documents/eu-revenue/r608_2013_en.pdf

6. Mytnyi Kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : [pryiniato Verkhov. Radoiu 13 bereznia 2012 roku # 4495-VI] :[iz zminamy vid 1 lypnia 2014 roku]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.

7. Volkova N.V. Shchodo spryiannia z boku mytnykh orhaniv zakhystovi prav intelektualnoi vlasnosti pid chas peremishchennia tovariv cherez mytnyi kordon / N.V. Volkova // Visn. akad. mytnoi sluzhby Ukrainy. – Ser. Pravo. – 2009 #1(2). – 49-54.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Бережнюк І. Г.

УДК 336.13:351.72

О. В. ПЕТРИШИНА, Т. А. ГОРДЄЄВА
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто існуючі у фінансовій літературі теоретичні підходи до тлумачення поняття «фінансова стійкість». Виокремлено відмінності трактування зазначеного терміну на мікро- та макрорівнях. Проаналізовано окремі характеристики поняття «стійкість фінансової системи держави» та класифіковано підходи до визначення сутності даного поняття.

Ключові слова: стабільність, фінансова система держави, стійкість фінансової системи, нестабільність.

O. V. PETRYSHYNA, T. A. GORDEEVA
Khmelnytsky National University

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF STABILITY OF THE STATE'S FINANCIAL SYSTEM

The aim of the research – to explore the existing theoretical approaches to the interpretation of the term "financial stability". The differences in interpretation of this term at the micro and macro levels are pointed out. At the micro level there is theoretical and methodological basis for identifying and evaluating the financial sustainability of individual businesses. On the macro level there are still some vexed questions. Some specifications of stability of the state's financial system have been considered in this paper, such as fragility, resistibility and ability to pay dues. The complexity of this term was concluded. Thus, as a result we've got the justification for the term "stability of the state's financial system".

Keywords: stability, State's financial system, stability of the State's financial system, instability.

Актуальність. В умовах глобалізації світової економіки питання стійкості національної фінансової системи набувають все більшої актуальності, чому значно сприяла як світова фінансова криза 2008 року, так і поточна криза та політична нестабільність в Україні. На даний момент часу забезпечення стійкості фінансової системи держави є одним із пріоритетних завдань економічної політики більшості країн.

Слід відмітити, що у науковій літературі фінансова стійкість розглядається на трьох рівнях, а саме: міжнародному, національному та макрорівні, між якими існує певний взаємозв'язок. Проте науковцями-дослідниками пропонуються різні інтерпретації та підходи до цього поняття.

Протягом тривалого часу західні економісти, такі як Р.Глік, Р.Манделл, Ф.Мишкін, Е.Роуз, Дж.Сорос, М.Фрідмен, Г.Дж.Шиназі та інші – займаються дослідженнями фінансової стійкості. Останнім часом велику увагу зазначеній проблематиці приділяють і вітчизняні учені, такі як: А.Анікіна, В.Базилевич, В.Геєць, О.Дзюблюк, І.Лютий та інші.

Поняття «фінансова стійкість» найбільш ґрунтовно досліджено на мікрорівні. Існує цілісна теоретико-методична система, що дозволяє визначати рівень стійкості господарюючих суб'єктів за показниками їх фінансової звітності. Значний вклад в оцінювання фінансової стійкості підприємства внесли відомі вітчизняні та закордонні вчені М.Білик, В.Ковальов, М.Коробов, Г.Крамаренко, А.Поддєрьогін, В.Родіонова, Г.Савицька, О.Філімоненков, М.Федотова, А.Шеремет та інші.

В той же час фінансова стійкість на рівні окремої національної економіки та світу в цілому потребує подальшого дослідження, в зв'язку із наявністю цілого кола дискусійних питань.

Виклад основного матеріалу. Термін стійкість можна охарактеризувати як «здатність динамічної системи зберігати рух за визначеною траєкторією або підтримувати певний режим функціонування незважаючи на вплив ззовні» [1].

Якщо ж звузити пошук до сутності лише фінансової стійкості, то знаходимо наступне визначення, що «фінансова стійкість – це по-перше, здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями, та нарощувати економічний потенціал, результат його поточного, інвестиційного, фінансового розвитку; по-друге, спроможність підприємства своєчасно з власних коштів покривати витрати, здійснені в основний і оборотний капітал, нематеріальні активи та розраховуватись за своїми зобов'язаннями [2]. Також фінансова стійкість в узагальненому розумінні визначається як «фінансовий стан, за якого господарська діяльність забезпечує в нормальних умовах виконання усіх зобов'язань завдяки достатнім доходам та відповідності доходів видаткам» [3], або як «підсумковий показник, що характеризує фінансовий стан» [4], або ж як «одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування у структурі активів» [5], чи як «такий стан, за якого платоспроможність постійна у часі» [6].

Проте жодне з цих трактувань фінансової стійкості не може застосовуватись на рівні фінансової системи країни, оскільки специфіка діяльності окремих суб'єктів господарювання суттєво відрізняється від функціонування фінансової системи в цілому. Відповідно виникає потреба в аналізі того, які ж існують теоретичні підходи до визначення цього поняття на рівні фінансової системи держави. У термінології під

час дослідження національних фінансових систем поряд із терміном «стійкість фінансової системи» використовуються і інші поняття, наприклад, «стабільність фінансової системи». Також не викликає сумніву той факт, що стійка фінансова система буде функціонувати навіть за наявності негативних впливів, проте в одних дослідженнях цей термін ототожнюється із незмінністю, а в інших із доволі високим рівнем кредитоспроможності, або ж із здатністю ігнорувати негативні впливи чи здатністю повертатись до певного стану.

Найбільш активно термін «стабільність фінансової системи» почав застосовуватись у 1990-х роках, коли спостерігалось бурхливе зростання фінансових ринків, відкриття ринків фінансових послуг для іноземного капіталу та інші глобалізацій ні процеси, що відбувались у багатьох країнах. При цьому зросла актуальність забезпечення фінансової системи в цілому. Побутує думка, що термін «стабільність фінансової системи» відображає глобалізацію світового господарства, яка проявляється у посиленні взаємозв'язків фінансових систем різних країн поряд із посиленням зв'язків між їх окремими ланками. Прискорення глобалізації спричиняється до потреби у значних зусиллях задля підтримки бажаного рівня стабільності фінансової системи. Ці зусилля забезпечуються у вигляді розробки комплексної фінансової політики. В той же час навіть втілення адекватної фінансової політики в межах національної економіки не є гарантією збереження стабільності фінансової системи, оскільки сила впливу зовнішніх чинників в певні моменти часу є непереборною.

У фінансовій літературі можна виокремити три підходи до терміну «стабільність фінансової системи»: прямий, зворотний, змішаний.

В межах прямого підходу обґрунтовуються функції та характеристики, які повинні бути притаманні фінансовій системі задля її перебування у стабільному стані. Так, Г.Шиназі у своїй праці «Визначення фінансової стабільності» зазначає, що фінансова стабільність – це стан, в якому фінансова система здатна виконувати три основні функції одночасно. Цими функціями є:

- ефективний та безперервний розподіл ресурсів в економіці від власників накопичень до інвесторів та розподілу економічних ресурсів в цілому;
- визначення та оцінка з прийнятною точністю фінансових ризиків на перспективу, а також управління поточним ризиками;
- здатність без особливих ускладнень абсорбувати фінансові та реальні економічні виклики та ситуації форс-мажор [7].

Цей підхід актуальний тим, що концентрує увагу на здатності фінансової системи держави протистояти викликам ззовні, оскільки криза 2008 року, що набула глобального характеру, почалась на ринку іпотечного кредитування США, але швидко охопила увесь світ.

Зміст зворотного підходу полягає у визначенні стабільності фінансової системи через відсутність нестабільності або ж як відсутності кризи. Наприклад, з такої точки зору визначення запропоновано Е.Крокетом, який зазначає, що «фінансова нестабільність – це стан, за якого функціонування економіки потенційно погіршується під впливом коливання цін на фінансові активи або ж через нездатність фінансових інститутів виконувати свої договірні зобов'язання» [8]. Ф.Мишкін в межах цього підходу дає таке визначення «фінансова нестабільність виникає, коли виклики, що діють на фінансову систему, порушують інформаційний потік так, що фінансова система не може більше виконувати свої функції щодо спрямування грошових коштів туди, де існують можливості для продуктивних інвестицій» [9].

Змішаний підхід, як видно одразу ж з його назви, є намаганням поєднати два попередні в альтернативному трактуванні. І зворотній, і змішаний підходи мають низку недоліків. Наприклад, визначення стабільності через відсутність нестабільності є занадто значною абстракцією, що ускладнює розробку конкретних практичних заходів для забезпечення стабільності фінансової системи, особливо в умовах глобалізації світового господарства. Також в цілому стабільна фінансова система може успішно функціонувати за умови певної нестабільності у частині її окремих ланок. Наприклад, банкам та іншим фінансовим посередниками притаманні такі фінансові ризики, як ризик втрати ліквідності, ризик неповернення позики зміна відсоткових ставок тощо. Якщо дані ризики настають одночасно у значного кола посередників, то фінансова система держави в цілому протягом певного часу ще може функціонувати стало або ж певним чином компенсувати втрати, змінюючи напрямки грошових потоків, проте якщо запас її міцності вичерпується, то зазначена нестабільність може поширитись на усю фінансову систему.

У світлі згаданого запасу міцності фінансової системи у фінансовій літературі зустрічаються такі поняття як «крихкість» та «опірність» відносно фінансової системи держави. Крихкість фінансової системи описується таким її станом, коли вона не здатна маневрувати і при появі найменших негативних впливів ззовні одразу ж переходить у нестабільне функціонування, тобто запас міцності крихкої фінансової системи наближений до нуля. Опірність до впливів фінансової системи характеризує її здатність функціонувати під час дії цих самих негативних впливів, тобто по суті ці поняття мають обернено пропорційну залежність: чим вища опірність фінансової системи, тим менш крихкою вона є і навпаки. Також в певних контекстах вживається термін «платоспроможність», коли йде мова про здатність ланок фінансової системи вчасно і у належному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання перед клієнтами, кредиторами, органами управління тощо.

Таким чином можна підсумувати, що зазначені терміни є по суті окремими випадками більш широкого поняття «стійкість фінансової системи»: «крихкість» та «опірність» – це характеристики

підготовленості фінансової системи до негативних зовнішніх впливів, а «платоспроможність» – як характеристика здатності фінансових інститутів, що входять до її інституційної будови, виконувати свої зобов'язання.

Висновки

Підсумовуючи, робимо висновок щодо комплексності поняття «стійкість фінансової системи держави», яке включає в себе розуміння того, що стійкість фінансової системи – це її здатність виконувати усі свої основні функції, особливо за наявності негативних впливів як ззовні, так і зсередини. Стійкою фінансова система держави вважається за умови безперервного забезпечення руху грошових коштів по її каналах та досягнення позитивних результатів (прибутку) від інвестування ресурсів, що перерозподіляються в ній. Відповідно до існуючої градації фінансового стану суб'єкта господарювання [10, с.61], щодо рівня стійкості фінансової системи держави також можна застосовувати такі характеристики як абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий та кризовий стан. Напрямком подальших досліджень в цьому плані може стати розробка більш чітких чи навіть формалізованих критеріїв для оцінки рівня стійкості фінансової системи держави.

Література

1. Лопатников Л.И. Єкономико-математический словарь: словарь современной экономической науки [Електронний ресурс] / Л.И. Лопатников. – М. : Дело, 2003. – Режим доступу : http://slovari.yandex.ru

2. Коваленко М.А. Фінансовий словник : навчальний посібник / М.А. Коваленко., В.Л. Чесноков. – Херсон : МПП «Видавництво «ІТ», 2011 р. – 310 с.

3. Паршенцев А.С. Финансовая устойчивость предприятия [Електронний ресурс] / А.С. Паршенцев // Современные наукоемкие технологии. – 2005. – № 2. – Режим доступу : http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article& article_id=3770

4. Кован С.Е. Финансовая устойчивость предпрятия и оценка предупреждения его банкротства [Електронний ресурс] / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономическая анализ: теория и практика. – 2009. – № 15 (44). – Режим доступу : http://www.1-fin.ru

5. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений [Електронний ресурс] / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. – Режим доступу : http://www.dis.ru/library/fm/archive/2001/2/552.html

6. Фролова Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Електронний ресурс] / Т.А. Фролова – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2006. – Режим доступу : http://www.aup.ru/books/m162/7_4.htm

7. Schinasi G.J. Defining Financial Stability // IMF Working Paper, International Monetary Fund, 2004. – № 187. – P. 18.

8. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions, 1997. № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm

9. Mishkin F.S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13. №4. P. 3-20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3

10. Управління фінансовою санацією підприємства: навчальний посібник / С.Я. Салига, О.І. Дацій, Н.В. Нестеренко, О.В. Серебряков. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.

References

1. Lopatnikov L.I. Ekonomiko-matematicheskij slovar': slovar' sovremennoj jekonomicheskoj nauki / L.I Lopatnikov – M.: Delo, 2003 [Elektronnij resurs] Rezhim dostupa: http://slovari.yandex.ru

2. Kovalenko M.A. Finansovy`j slovny`k. Navchal`ny`j posibny`k . / M.A Kovalenko., V.L. Chesnokov – Xerson: MPP «Vy`davny`cztvo «IT», 2011 r. – 310 s.

3. Parshencev A.S. Finansovaja ustojchivost' predprijatija / A.S. Parshencev // Sovremennye naukoemkie tehnologii. – 2005. – 2 [Elektronnij resurs] Rezhim dostupa: http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article& article_id=3770

4. Kovan S.E. Finansovaja ustojchivost' predprjatija i ocenka preduprezhdenija ego bankrotstva / S.E. Kovan, E.P. Kochetkov // Jekonomicheskaja analiz: teorija i praktika. – 2009. - 15 (44) [Elektronnij resurs] Rezhim dostupa: http://www.1-fin.ru

5. Krejnina M.N. Finansovaja ustojchivost' predprijatija: ocenka i prinjatie reshenij / M.N.Krejnina // Finansovyj menedzhment. – 2001. – 2 [Elektronnij resurs] Rezhim dostupa: http://www.dis.ru/library/fm/archive/2001/2/552.html

6. Frolova T.A. Analiz i diagnostika finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija / T.A.Frolova – Taganrog: Izd-vo TRTU, 2006 [Jelektronnyj resurs] Rezhim dostupa: http://www.aup.ru/books/m162/7_4.htm

7.Schinasi G.J. Defining Financial Stability // IMF Working Paper, International Monetary Fund, 2004. – 187. – R.18

8.Crockett A/ The Theory and Practice of Financial Stability // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions, 1997. 6 [Elektronnij resurs] Rezhim dostupu: http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm

9.Mishkin F.S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13. 4. P. 3-20 [Elektronnij resurs] Rezhim dostupu: http://www.pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3

10.Upravlinnya finansovoyu sanaciyeyu pidpry'yemstva: navchal'ny'j posibny'k / S.Ya. Saly'ga, O.I. Dacij, N.V. Nesterenko, O.V. Serebryakov. – Ky'yiv: Centr navchal'noyi literatury', 2005. – 240 s.

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 336.143(477)

І. В. ФОРКУН
Хмельницький національний університет

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА – ВАГОМА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню місця бюджетної системи в фінансовій системі України, оцінці сучасного стану її розвитку та визначенню концептуальних засад реалізації бюджетної політики в умовах євроінтеграції. В статті узагальнено сучасні підходи до структуризації фінансової системи України, визначено місце та роль бюджетної системи в структурі фінансової системи України, проведено аналіз сучасного стану її функціонування. За результатами дослідження сформульовано напрями підвищення макроекономічної стабілізації, збалансованості та стійкості бюджетної системи в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: фінансова система, бюджетна система, бюджетна політика.

I. FORKUN
Khmelnytsky National University

BUDGET SYSTEM - AN ESSENTIAL PART OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

The aim of this article is the research of the budget system in the financial system of Ukraine, assessment of the current state of its development and definition of the conceptual basis for the implementation of fiscal policy in conditions of European integration. The paper summarizes the current approaches to the structuring of the financial system of Ukraine, the place and role of the budget system in the structure of the financial system of Ukraine, analysis of the current state of its functioning. The current research results have formulated the ways for the efficiency and effectiveness of fiscal policy increase to macroeconomic stability, balance and stability of the budget system in terms of European integration.

Keywords: financial system, budget system, fiscal policy.

Постановка проблеми. Держава як провідний інститут, що здійснює управління суспільством складається з політичної, економічної, соціальної, релігійної та інших структур. Основу економічної структури складають товарно-грошові відносини, що виникають в державі. В цих відносинах приймають участь чотири суб'єкти: держава, регіон, господарюючий суб'єкт та громадянин. Вступаючи у міжособистісні товарно-грошові відносини ці суб'єкти ініціюють появу фінансових відносин, що призводить до формування фінансової системи. В сучасних умовах від обґрунтованої структуризації фінансової системи загалом та ефективності функціонування її складових залежить ефективність фінансової діяльності держави.

Вагомою складовою фінансової системи України є бюджетна система. В умовах ринкових відносин бюджетна система є найважливішим економічним регулятором і від того, наскільки правильно побудовано бюджетну систему залежить ефективне функціонування всього народного господарства країни та зовнішніх відносин. Актуальність теми посилюється тим, що бюджетна система в умовах євроінтеграції потребує вдосконалення чинної нормативно-правової бази її регулювання, створення стимулів розширення й мобілізації належних бюджету доходів, підвищення ефективності використання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин із метою збалансованості й самостійності бюджетів, розширення фінансової основи місцевого самоврядування як важливої складової механізму підвищення добробуту населення й економічного розвитку громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи розвитку бюджетної системи, як складової фінансової системи висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців. Важливу роль у дослідженні бюджетної системи як інструменту регулювання економічного розвитку, що полягає у використанні бюджетної архітектоніки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи з метою впливу на динаміку економічного розвитку, визначенні її структури, принципів і методів практичної реалізації бюджетної політики відіграли такі вчені, як: С. О. Булгакова, В. Д. Базилевич, О. Д. Василик, В. Г. Дем'янишин, І. О. Луніна, С. В. Мочерний, О. П. Кириленко, Ц. Г. Огонь, В. М. Опарін, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій, Ф. О. Ярошенко та ін. Але в сучасній економічній науці у визначенні пріоритетних напрямів її розвитку в умовах загроз та викликів реалізації євроінтеграційних процесів немає однозначності, а тому багато питань є відкритими та дискусійними.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження місця бюджетної системи в фінансовій системі України, оцінка сучасного стану її функціонування та визначення концептуальних засад реалізації бюджетної політики в умовах загроз та викликів реалізації євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова система держави є відображенням форм і методів конкретного використання фінансів в економіці. Відповідно структура фінансової системи значною мірою визначається економічною моделлю суспільства. За типами економічних систем країн розрізняють

[1]: ринкові фінансові системи; фінансові системи країн, що розвиваються; фінансові системи країн з перехідною економікою; фінансові системи країн з адміністративно-командною економікою. За територіальною ознакою поділу фінансових систем виокремлюють: національні (у межах певної країни); регіональні (у межах регіону чи груп країн); світову (система міжнародних фінансових відносин). Більшість авторів розглядають фінансову систему з двох позицій: за внутрішньою будовою; за організаційною структурою. Внутрішня будова фінансової системи дозволяє виділити: сфери - узагальнені за певною ознакою сукупності фінансових відносин; ланки - відокремлені частини фінансових відносин (за ознакою специфічних форм і методів фінансових відносин або за ознакою наявності окремого фонду фінансових ресурсів). У складі фінансової системи України виділяють наступні сфери: субмікрорівень – фінанси домогосподарств; мікрорівень – фінанси суб'єктів господарювання; макрорівень – державні фінанси; міжнародний рівень – міжнародні фінанси; забезпечуючи сфера – фінансовий ринок. Організаційна структура фінансової системи України виокремлює сукупність фінансових органів та інститутів, які здійснюють управління грошовими потоками держави. Сучасну структуру фінансової системи України подано на рисунку 1.

Основним макроекономічним показником розвитку держави є валовий внутрішній продукт (ВВП). Статистика України свідчить, що темпи зростання реального ВВП в 2013 році щодо відповідного показника 2012 року (у постійних цінах 2007 року) були нульовими порівняно з зростанням 0,3 % у 2012 році. Водночас цей показник перевищує середній показник по країнах Європейського Союзу (ЄС – 28), де відбулося зниження реального ВВП на 0,4 %, однак він менший за показник реального ВВП країн єврозони, де відбулося зростання на 0,1 % [2]. Порівнюючи четвертий квартал 2013 року з відповідним періодом 2012 року, слід зазначити, що в Україні цей показник зріс на 3,7 %, при цьому зростання реального ВВП відбулося у таких країнах, як Румунія – на 5,1 %, Латвія – на 3,6 %, Литва – на 3,3 %, в Угорщині та Великій Британії – на 2,8 %, а також у США – на 2,5 % та Норвегії – на 1,3 %. Варто зазначити, що спаду реального ВВП зазнали такі країни: Кіпр (на 5,3 %), Греція (на 2,6 %), Фінляндія (на 1,4 %), Італія (на 0,8 %) та Іспанія (на 0,1 %)5, що спричинено кризовими ситуаціями, які склались у вищезазначених країнах.

На динаміку реального ВВП України у 2013 році насамперед негативно впливало звуження зовнішнього попиту. Це пояснюється тим, що в деяких європейських країнах тривала тенденція скорочення як інвестиційного, так і споживчого попиту, що була викликана борговими проблемами у низці країн Єврозони. Саме це негативно позначилося на економічній ситуації в деяких країнах-членах ЄС, які, так само як і Україна, відчували звуження зовнішнього попиту. Незважаючи на відкритість української економіки, її вразливість до зовнішніх ризиків, пов'язаних із можливим зниженням попиту на український експорт, була досить суттєвою. Таким чином у 2013 році очікування щодо відновлення світової економіки та покращання кон'юнктури на світових фінансових та товарних ринках не виправдались. Глобальна економіка продемонструвала повільніше зростання, ніж прогнозувалось, – 3,0 відсотка [3].

Умови зовнішньої торгівлі для України у 2013 році залишалися складними, що суттєво вплинуло на експорт та розвиток вітчизняної економіки в цілому. За даними Національного банку України, у 2013 році експорт товарів та послуг порівняно з 2012 роком знизився на 5,1 відсотка, а імпорт – на 3,6 відсотка.

Приріст прямих іноземних інвестицій за 2013 рік становив 3,3 млрд. дол. США., що на 50,7 відсотка менше, ніж за 2012 рік. До реального сектору було спрямовано 80 відсотків чистих надходжень.

Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура зумовила падіння обсягів виробництва орієнтованих на експорт галузей промисловості, тоді як високий внутрішній споживчий попит сприяв розвитку галузей, орієнтованих на внутрішній ринок. У цілому падіння промислового виробництва у 2013 році порівняно з 2012 роком становило 4,3 відсотка, в тому числі в переробній промисловості – 7,1 відсотка. Обсяг капітальних інвестицій, освоєних підприємствами та організаціями країни за рахунок усіх джерел фінансування, за 2013 рік порівняно з 2012 роком скоротився на 11,1 відсотка і становив 247,9 млрд. гривень. Падіння обсягів виробництва промисловості призвело до падіння вантажообороту за підсумками 2013 року на 3,9 відсотка, зокрема вантажооборот залізничного транспорту зменшився на 5,8 відсотка. Також зниження було зафіксоване в будівництві на 11,1 відсотка. Крім того, золотовалютні резерви України у минулому році скоротилися на 16,8 відсотка, або на 4,1 млрд. дол. США до 20,4 млрд. дол. США на кінець 2013 року.

Водночас, позитивний внесок у економічний розвиток забезпечувало зростання обсягу сільськогосподарського виробництва на 13,7 відсотка до 253,7 млрд. грн., що на 20 млрд. гривень перевищує показник рекордного 2011 року, коли сільськогосподарської продукції було вироблено на 233,7 млрд. гривень.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за підсумками 2013 року становила 3265 гривень, що у 2,7 раза вище рівня мінімальної заробітної плати (1218 гривень). Порівняно з 2012 роком заробітна плата збільшилась на 7,9 відсотка, реальна – на 8,2 відсотка.

За підсумками 2013 року, в Україні було зафіксоване зростання індексу споживчих цін лише на 0,5 відсотка у вимірі грудень до грудня попереднього року, що набагато нижче порівняно з показником, що було враховано в бюджеті на 2013 рік (4,8 відсотка). Порівняно із 2012 роком споживчі ціни знизились на 0,3 відсотка при прогнозованому річному зростанні у 6,4 відсотка.

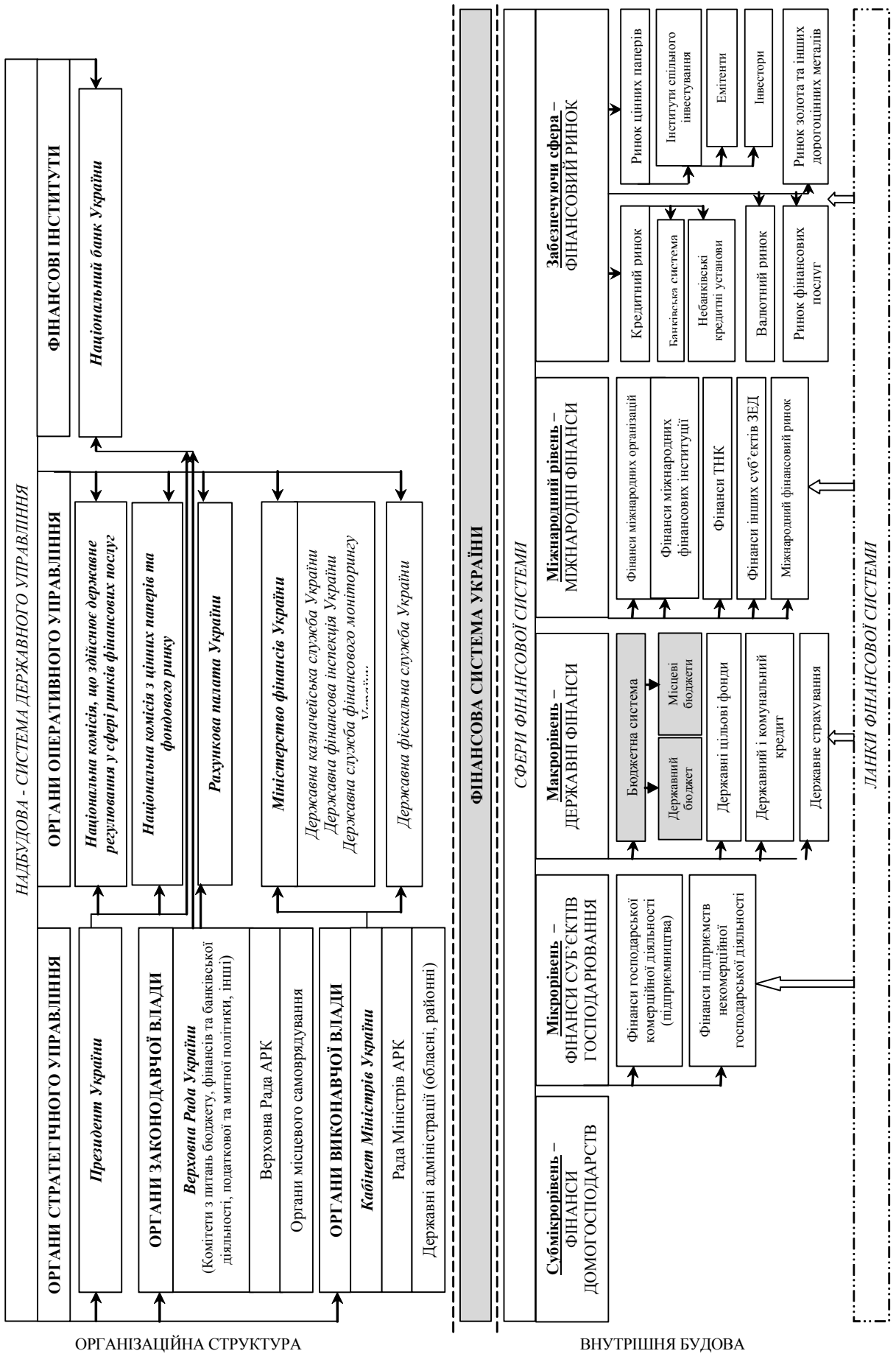


Рис. 1. Структура фінансової системи України (авт. розробка)

Індекс цін виробників у вимірі грудень до грудня попереднього року за 2013 рік зріс на 1,7 відсотка, а у середньому за рік знизився на 0,1 відсотка при запланованому у бюджеті річному зростанні у 5,5 та 8,7 відсотка відповідно.

Зростання заробітної плати, зниження цін на деякі групи товарів і послуг пожвавили споживчі настрої населення та забезпечили збільшення обороту роздрібної торгівлі у 2013 році на 9,5 відсотка.

Більш детально дану ситуацію можливо відстежити провівши аналіз показників формування бюджетної системи України, яка посідає вагоме місце в фінансовій системі кожної держави і є ланкою державних фінансів - центральної сфери фінансової системи, через яку держава здійснює вплив на економічний і соціальний розвиток. Бюджетна система України - сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права [4]. Зве́дений бюдже́т Украї́ни - сукупність усіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи України.

Статистика свідчить, що виконання дохідної частини зведеного бюджету у 2013 році склало 442,8 млрд грн, що менше аналогічного показника попереднього року на 2,7 млрд грн, або на 0,6 % (таблиця 1). Річний план виконано на 94,1 % [2].

До дохідної частини державного бюджету з урахуванням міжбюджетних трансфертів надійшло 339,2 млрд грн, що на 6,8 млрд грн, або на 2,0 %, менше аналогічного показника 2012 року. Виконання дохідної частини державного бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів становило 337,6 млрд грн, що на 7,1 млрд грн, або на 2,1 %, менше відповідного показника попереднього року. Річний план (з урахуванням змін) не виконано на 11,9 млрд грн, або на 3,5 %. План не виконано практично за усіма основними податковими джерелами надходжень.

Частка податкових надходжень у структурі загальних надходжень зведеного бюджету порівняно з аналогічним періодом 2012 року зменшилася на 1,0 % унаслідок зменшення частки податку на додану вартість на 2,2 %, рентної плати та зборів на паливно-енергетичні ресурси на 2,6 %. Водночас частки податку на доходи фізичних осіб та зборів за використання природних ресурсів збільшилися на 1,0 % та 2,6 % відповідно. Частки решти податкових джерел змінились несуттєво. Частка неподаткових надходжень зведеного бюджету збільшилась на 1,0 % і становила 19,2 %. Основним чинником збільшення питомої ваги неподаткових надходжень стало зарахування до бюджету надходжень від перевищення валових доходів над видатками Національного банку України обсягом 28,3 млрд. грн.

Таблиця 1

Динаміка доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів у 2010–2013 роках

Показник	Рік, млрд. грн				Абсолютний приріст (+, –), млрд грн	Темп приросту (+, –), %
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2013 р. до 2012 р.	2013 р. до 2012 р.
Зведений бюджет, млрд., у т.ч.:	314,4	398,3	445,5	442,8	-2,7	-0,6
- загальний фонд	268,7	334,7	369,7	375,0	+5,3	+1,4
- спеціальний фонд	45,7	63,6	75,8	67,8	-8,0	-10,6
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у т.ч.:	233,9	311,8	344,7	337,6	-7,1	-2,1
частка у доходах зведеного бюджету, %	74,4	78,3	77,4	76,2	X	X
- загальний фонд	201,1	263,3	288,5	290,1	+1,6	-0,6
- спеціальний фонд	32,8	48,5	56,2	47,5	-8,7	-15,5
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд.. грн., у т.ч.:	80,5	86,5	100,8	105,2	+4,4	-4,4
частка у доходах зведеного бюджету, %	25,6	21,7	22,6	23,8	X	X
- загальний фонд	67,6	71,4	81,2	84,9	+3,7	-4,6
- спеціальний фонд	12,9	15,1	19,6	20,3	+0,7	-3,6

Слід відмітити, що у 2013 році до державного бюджету надійшло 13,3 млрд грн. податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції. Порівняно з попереднім роком надходження з цього джерела виросли незначно – на 0,2 млрд грн, або на 1,2 %. Фактично у 2013 році відбулося суттєве уповільнення приросту надходжень з цього джерела, оскільки у попередньому році темпи зростання податків на міжнародну торгівлю становили більше 30,0 %. Уповільнення приросту надходжень, перш за все – ввізного мита, пояснюється зменшенням обсягів імпорту, який у 2013 році скоротився на 9,1 % щодо попереднього року. Надходження податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції склали 87,1 % річного плану. Обсяг недобору становив 2,0 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом попереднього року структура податків на міжнародну торгівлю зазнала певних змін, а саме: частка надходжень вивізного мита зменшилася на 0,9 %; частка надходжень ввізного мита (без нафтопродуктів) збільшилася на 2,7 %; частка мита на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них зменшилися на 1,8 %.

Надходження акцизного податку до державного бюджету становило 35,3 млрд грн, що на 1,9 млрд грн, або на 5,0 %, менше відповідного показника минулого року. Рівень виконання річного плану становив 86,6 %, або 5,4 млрд грн у номінальному виразі. Основним чинником зменшення стало падіння обсягів надходжень акцизного податку з нафтопродуктів, які у 2013 році порівняно з попереднім роком знизились на 3,1 млрд грн, або на 27,5 %. Це зменшення можна пояснити як зниженням обсягів переробки нафти, так і зменшенням обсягів ввезення мінерального палива за вказаний період. Так, у 2013 році обсяг ввезеної нафти становив 74,8 % від минулорічних обсягів. Крім того, було зафіксовано зменшення надходжень акцизного податку на спирт та алкогольні вироби на 0,5 млрд грн, або на 5,7 %, що можна пояснити зменшенням їх виробництва у 2013 році на 10,9 % порівняно з попереднім роком. Водночас за вказаний період збільшилися надходження акцизного податку на транспортні засоби на 0,2 млрд грн, або на 17,5 % та на тютюн і тютюнові вироби – на 1,3 млрд грн, або на 8,1 %, що можна пояснити змінами у правилах адміністрування акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів.

Загалом державний бюджет виконано з дефіцитом, який становить 64,7 млрд грн, або 92,5 % граничного розміру, визначеного Законом про Державний бюджет України на 2013 рік. Спостерігається подальше збільшення розриву між обсягами запозичень та погашення боргу (рис. 2), що може призвести до посилення боргового навантаження на бюджет у майбутньому. На кінець 2013 року державний та гарантований державою борг України склав 584,4 млрд грн, з них 51,4 % (300,3 млрд грн) припадає на державний та гарантований державою зовнішній борг, а 48,6 % (284,1 млрд грн) – на внутрішній.

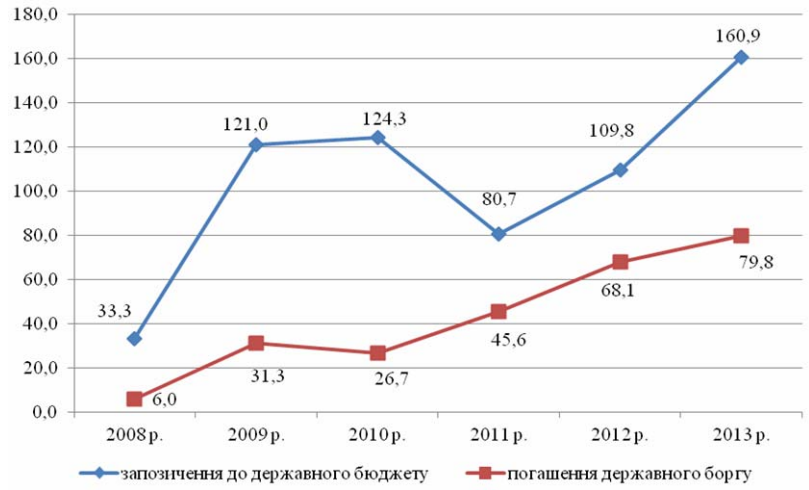


Рис. 2. Порівняння обсягів запозичень до державного бюджету та погашення державного боргу за 2008-2013 роки, млрд грн.

Низка виявлених негативних факторів розвитку бюджетної системи України ставить за мету перегляду орієнтирів сучасної бюджетної політики, що є складовою загальної економічної політики держави та має визначальний вплив на розвиток фінансової системи держави в умовах євроінтеграції.

Висновки. Таким чином, за результатами проведення дослідження, можна стверджувати, що бюджетна політика України має спрямовуватися на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у економіку, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах євроінтеграції є перехід до європейської системи міжбюджетних відносин, що базується на децентралізації влади та втіленні у життя принципу субсидіарності. Досягненню поставлених орієнтирів сприятиме підвищення ролі, рівня фінансового забезпечення та суспільної значущості органів місцевого самоврядування, а також перехід до європейської моделі адміністративних стосунків між державою, регіонами та місцевими громадами.

Література

1. Фінанси : навч. посіб. / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй. – [2-е вид., стер.]. – К. : Знання, 2008. – 472 с.

2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю.Рудик та ін. ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.

3. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=397457&cat_id=53608

4. Бюджетний кодекс України : закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

References

1. Zagorskii V.C. Finance: navch. posib. / V.C. Zagorskii, O. D. Vovchak, I. G. Blagun, I. R. Chui. – 2-ge vyd., ster. – K.: Znannia, 2008. – 472 s.

2. Budzhetnii monitoring: Analiz vykonannia budzhetu za 2013 rik / V. V. Zubenko, I. V. Samchinska, A. Yu.Rudyk ta in.; IBSED, Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiativy (ZMFI-II) vprovadgennia», USAID. – K., 2014. – 80 s.

3. Ofitsiinyi veb-sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=397457&cat_id=53608

4. Budgetnyi kodeks Ukrainy: [Zakon Ukrainy vid 8 lip. 2010 r. № 2456-VI] – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

Надійшла 28.08.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 339.9

О. А. ФРАДИНСЬКИЙ
Державний науково-дослідний інститут митної справи

ОРГАНІЗАЦІЙНІ, ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМІТЕТУ МИТНОГО КОНТРОЛЮ МІНІСТЕРСТВА ФІНАНСІВ РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН

У статті проведено дослідження окремих аспектів функціонування митної служби Республіки Казахстан, у частині її історії становлення, структури і завдань, зосереджено увагу на ефективності виконання фіскальної функції та досліджено питання проходження служби в митних органах.

Ключові слова: Республіка Казахстан, митний комітет, митні органи, митниця, митні платежі.

A. A. FRADYNSKY
State Research Institute of Customs Affairs

ORGANIZATIONAL, LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF CUSTOMS CONTROL COMMITTEE OF THE MINISTRY OF FINANCE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

In this paper a study of some aspects of the Customs Service of the Republic of Kazakhstan, of the history of its formation and assigned tasks, focus on the effectiveness of fiscal function and investigated the issue of service in customs. It was found that Customs is an important administrator of government revenue and, as a law enforcement agency, plays a key role in combating contraband moving across the customs border of the state. Law enforcement activities of the customs authorities based on the address violations of customs regulations; economic smuggling, contraband seized from circulation of subjects or objects, the circulation of which is limited; the fight against evasion of customs duties and fees. Customs service of the Republic of Kazakhstan effective body of state financial control, due to the activity which generated the revenue side of the budget system and protects the customs border of the state.

Keywords: Republic of Kazakhstan, Customs Committee, customs authorities, customs, customs duties.

Актуальність дослідження. В Україні тривають подальші пошуки оптимальної форми розбудови та функціонування вітчизняної митної служби. Про це яскраво свідчить процеси реформування митних та податкових органів протягом 2012-2014 років та створення на їх базі у грудні 2012 року Міністерства доходів і зборів України, яке навесні 2014 року було реорганізовано у Державну фіскальну службу із фактичним підпорядкуванням її Міністерству фінансів України. Цікаво, що подібні перетворення характерні не лише для України, але й для окремих країн пострадянського простору. Так, Республіка Казахстан подібне реформування пройшла ще у кінці 90-их років XX ст. Тому для нас особливо актуальним постає вивчення діяльності її органів митного контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання теорії та практики діяльності митних органів в зарубіжних країнах досліджено в працях вітчизняних дослідників сфери митної справи І. Бережнюка, А. Войцещука, О. Гребельника, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Рогача, А. Філіпенка, В. Ченцова, О. Шниркова, тощо.

Постановка завдання. За мету статті ставиться дослідження особливостей діяльності митної служби Республіки Казахстан на предмет їх імплементації у роботу вітчизняної митниці.

Основний матеріал дослідження. Архівні документи свідчать про існування митних органів на території Республіки Казахстан починаючи із XVIII століття, коли територія республіки ввійшла до складу Російської імперії. Бурхливий розвиток торгівлі обумовив необхідність створення прикордонних митниць, у тому числі, на території сучасного Казахстану – Оренбургської, Троїцької, Петропавловськом, Семипалатинської та Бухтарминської. В 1891 році на півдні було утворено Жаркентську митницю із штатом у 17 осіб та підпорядкуванням Туркестанському митному відділу; на сході – Зайсанську митницю.

За Радянських часів, із 1979 року, на території республіки діяв Алма-Атинський митний пост Ташкентської митниці Головного митного управління Міністерства зовнішньої торгівлі СРСР. У 1982 році було прийнято рішення, у зв'язку із активізацією зовнішньоекономічної діяльності Алма-Атинський пост виокремити у самостійний підрозділ із підпорядкуванням Головному митному управлінню СРСР. Через рік пост було перетворено у Алма-Атинську митницю.

Митна служба сучасного Казахстану бере свій початок 12.12.1991 року, коли указом Президента № 539 було створено Митний комітет Республіки Казахстан при Президентові республіки. До цього часу Казахстану підпорядковувалися митні пункти пропуску «Хоргос», «Бахти» та «Достик» на кордоні із Китайською Народною Республікою. Утворення митних кордонів із республіками колишнього СРСР, проблема організації контролю за переміщенням та декларуванням товарів через кордон країни вимагала створення розгалуженої мережі як прикордонних так і внутрішніх митних установ. 24.12.1991 року було прийнято закон «Про митний тариф і мито», де тарифні заходи були визнані важливим інструментом

торгівельної політики та державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [1].

12.11.1992 року указом Президента № 963 «Про внесення в структуру Міністерства фінансів Республіки Казахстан Митного комітету та його структурних підрозділів» його було реорганізовано у Головне митне управління Міністерства фінансів Республіки Казахстан, а начальник отримав посаду першого заступника Міністерства фінансів. У 1995 році було прийнято Закон «Про митну справу в Республіці Казахстан», до цього часу митні органи республіки у своїй діяльності керувалися правовими нормами митного законодавства СРСР.

Указом Президента від 01.04.1995 № 2160 створено Митний комітет при Кабінеті Міністрів Республіки Казахстан, який указом Президента від 19.10.1995 № 2541 було реорганізовано у Митний комітет Республіки Казахстан. Указом Президента від 14.01.1997 № 3329 Митний комітет Республіки Казахстан було перетворено у Державний митний комітет Республіки Казахстан, а Постановою Уряду від 06.06.1997 № 932 затверджено опис та порядок застосування розпізнавальних знаків та розпізнавального прапора митних органів республіки. В період 1996-1999 років було розроблено перспективні плани капітального будівництва митних постів та контрольно-пропускних пунктів на зовнішньому кордоні держави.

10.10.1997 року указом Президента № 3655 Державний митний комітет Республіки Казахстан було ліквідовано з передачею його функцій Міністерству фінансів республіки при якому було створено Митний комітет Міністерства фінансів Республіки Казахстан. Указом Президента від 12.10.1998 № 4114 створено Міністерство державних доходів Республіки Казахстан та реорганізовано Міністерство фінансів шляхом передачі функцій та повноважень по управлінню майном та справами Митного комітету утвореному Міністерству державних доходів. 28 серпня 2002 року указом Президента № 931 Міністерство державних доходів реорганізовано та утворено Агентство митного контролю Республіки Казахстан, яке указом Президента від 29 вересня 2004 року № 1449 було реорганізовано у Комітет митного контролю (далі - КМК) та передано у підпорядкування Міністерства фінансів Республіки Казахстан.

Митні органи Республіки Казахстан (далі - РК) – органи державної влади, які в межах своєї компетенції здійснюють реалізацію митної справи у республіці, а також виконують інші повноваження, передбачені законодавством країни. Систему митних органів республіки формують: уповноважений орган в сфері митної справи; територіальні підрозділи (по областях, містах республіканського підпорядкування, столиці) уповноваженого органу в сфері митної справи; митниці; митні пости; контрольно-пропускні пункти на митному кордоні митного союзу; спеціалізовані митні установи. За урядовим рішенням можуть утворюватися митний інформаційно-обчислювальний центр, митні лабораторії, кінологічні, навчально-методичні, науково-дослідні та інші спеціалізовані митні установи, освітні установи вищої професійної та додаткової освіти, а також державні підприємства, діяльність яких сприяє вирішенню завдань, покладених на митні органи [2, с.360-361].

Структурно центральний апарат комітету складається із Керівництва та 15 управлінь, які, у свою чергу, можуть поділятися на відділи: Управління організації митного контролю; Управління дистанційного моніторингу; Управління організації митного контролю за енергоресурсами, Управління митних доходів; Управління пост-митного контролю; Управління модернізації та інформаційних технологій; Управління аналізу ризиків та статистики; Управління правового забезпечення; Управління міжнародних відносин; Управління аналізу ризиків та статистики; Управління організаційної роботи і контролю; Управління кадрової роботи, Управління фінансового та матеріально-технічного забезпечення; Управління по захисту державних секретів; Управління по боротьбі з контрабандою у складі 6 відділів (відділ по боротьбі з економічною контрабандою, відділ адміністративної практики, відділ дізнання, відділ по боротьбі з контрабандою наркотиків, відділ внутрішньої та зовнішньої співпраці, відділ «А» та оперативно-технічного забезпечення); Управління внутрішньої безпеки у складі 4 відділів (відділ службових розслідувань та перевірок, відділ організації оперативної роботи, відділ організаційно-аналітичної роботи, відділ оперативно-чергової роботи).

Територіальні органи КМК представлені 16 Департаментами митного контролю (по Акмолинській області, ДТК по Актюбінській області, ДТК по Алмаатинській області, по Атирауській області, по Східно-Казахстанській області, по Жамбильській області, по Західно-Казахстанській області, по Карагандинській області, по Кустанайській області, по Кизилординській області, по Мангістаунській області, по Павлодарській області, по Південно-Казахстанській області, по місту Алмати, по місту Астана). Станом на 01.01.2014 року у складі КМК нараховувалося 94 митних пости, із них – 17 автомобільних, 11 енергетичних, 18 центрів митного оформлення, 6 залізничних, 10 аеропортних, 11 інших.

На митні органи РК покладено виконання наступних основних завдань: сприяння реалізації єдиної торгівельної політики митного союзу; забезпечення виконання митного законодавства митного союзу, митного законодавства РК та іншого законодавства РК, контроль за виконання якого покладено на митні органи; здійснення митних операцій та проведення митного контролю; утримання митних платежів та податків, а також спеціальних, антидемпінгових та компенсаційних мит, контроль правильності їх розрахунку та своєчасності сплати, а також застосування заходів по примусовому їх стягненню в межах своєї компетенції; забезпечення дотримання заходів митно-тарифного регулювання, заборон та обмежень по

відношенню до товарів, що переміщуються через митний кордон митного союзу; забезпечення дотримання прав і законних інтересів осіб у сфері митного регулювання і створення умов для прискорення товарообороту; забезпечення заходів по захисту національної безпеки держав-членів митного союзу, життя та здоров'я людини, тваринного і рослинного світу, навколишнього природного середовища, протидія легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансуванню тероризму при здійсненні контролю за переміщенням через митний кордон цінних паперів, валютних цінностей, дорожніх чеків; виявлення , попередження та запобігання злочинам і адміністративним правопорушенням; забезпечення захисту прав інтелектуальної власності на митній території митного союзу; ведення митної статистики; участь у розробці та реалізації митного регулювання в РК; забезпечення в межах своєї компетенції суверенітету та економічної безпеки РК; здійснення та вдосконалення митного декларування, митного контролю, а також створення умов, які б сприяли спрощенню здійснення митних операцій по відношенню до товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон; проведення митного контролю після випуску товарів, а також застосування заходів по утриманню заборгованості; забезпечення виконання міжнародних зобов'язань РК та участь в розробці міжнародних договорів РК у сфері митної справи; участь в розробці єдиної бюджетної політики, розвитку матеріально-технічної і соціальної бази митних органів; проведення радіаційного контролю в пунктах пропуску через митний кордон; проведення транспортного і санітарно-карантинного контролю в автомобільних пунктах пропуску через митний кордон; координація діяльності органів ветеринарно-санітарного контролю і контролю за карантином рослин в автомобільних пунктах пропуску через митний кордон; співробітництво з митними органами та іншими органами іноземних держав і міжнародних організацій у відповідності з міжнародними договорами РК; виконання інших завдань, передбачених Митним кодексом РК.

Однією із найважливіших функцій КМК є фіскальна, сутність якої полягає у адмініструванні митних платежів. Відповідно до законодавства митними платежами та податками визнано: ввізне мито; вивізне мито; податок на додану вартість, що утримується при ввезенні товарів на територію республіки; акцизи, що утримується при ввезенні товарів на територію республіки; митні збори. Митні збори визначено як обов'язком платежі, що утримуються митними органами за виконання ними дій, пов'язаних із випуском товарів, їх митним супроводом, а також за вчинення спеціальних митних дій, передбачених законодавством. До основних митних зборів віднесено: збори за митне декларування товарів, збори за митне супроводження, плату за попереднє рішення.

Динаміка надходжень митних платежів, наведена на рисунку 1, засвідчує їх зростання із 1141,8 млрд тенге у 2011 році до 1334,49 млрд тенге – 2013 року. Приблизно половину цієї суми припадає на експорті та імпортні мита: у 2011 році вона становила 511,6 млрд тенге (44,8%), 2012 року склала 453 млрд тенге, або 39,5%, а у 2013 році дорівнювала 607,15 млрд тенге (45,3%). Другий за вагомістю митний платіж – податок на додану вартість, що утримується при імпорті, його частка у структурі митних платежів зросла із 28,36% у 2011 році до 33,74% – 2013 року. Величина митних зборів зменшилася на 2,6 млрд. – із 18,9 до 16,3 млрд тенге. Украй низькою є надходження від акцизів при імпорті, їх частка, за період що аналізується, коливається в діапазоні від 0,3 до 0,5%.

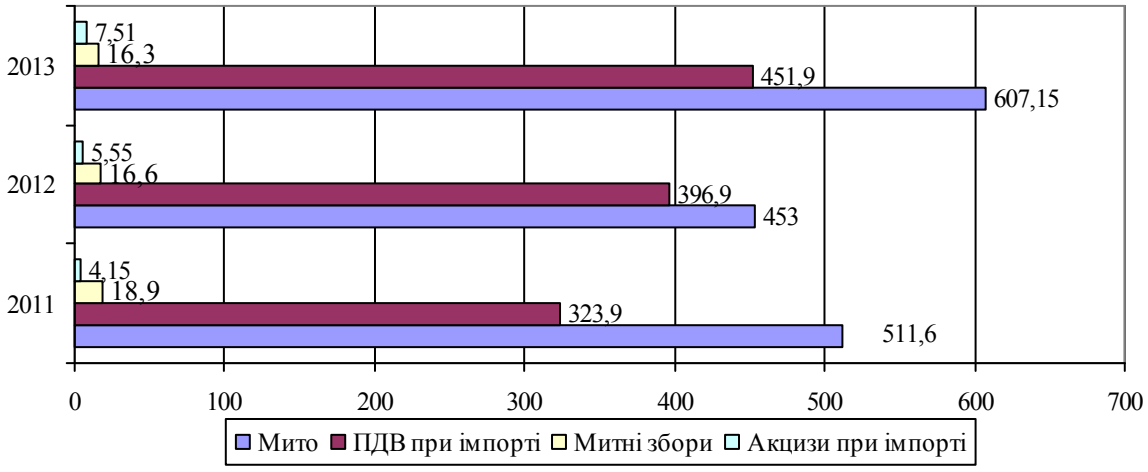


Рис. 1. Динаміка надходжень митних платежів за період 2011–2013 рр., млрд тенге

Аналіз таблиці 1, засвідчує, що в 2013 році найбільш вагомі надходження митних платежів забезпечуються територіальними департаментами Комітету митного контролю по Атирауській області - 20,59%; по місту Алмати – 13,89%; по Мангістаунській області – 10,9%. Суттєві надходження отримуються за рахунок перерозподілу мит між державами-учасниками Митного союзу – 18,69%, або 250,04 млрд тенге.

На основі рисунку 2, можна зробити висновок, що найбільшу частку у структурі надходжень мита займає експортне мито на нафту: у 2011 році – 88%, або 450,6 млрд тенге; у 2012 році – 84,4%, або 382,4

млрд тенге; у 2013 році – 86,96%, або 528 млрд тенге. Частка експортного мита на нафтопродукти коливається від 7,95% (у 2011 році) до 10,31% (у 2012 році). Відносна величина імпортного мита зменшилася із 4,55% (23,3 млрд тенге) у 2011 році до 3,9% (23,7 млрд тенге) – у 2013 році.

Таблиця 1

Динаміка надходжень митних платежів в розрізі територіальних департаментів (ДТК) Комітету митного контролю протягом 2011–2013 років, млрд тенге

№з/п	Назва територіального департаменту	Роки					
		2011		2012		2013	
		Всього, млн. тенге	Питома вага, %	Всього, млн. тенге	Питома вага, %	Всього, млн. тенге	Питома вага, %
1.	ДТК по Акмолинській області	7,3	0,64	10,01	0,87	9,41	0,71
2.	ДТК по Актюбінській області	68,9	6,03	75,07	6,54	94,75	7,07
3.	ДТК по Алмаатинській області	31,27	2,74	20,27	1,77	76,05	5,68
4.	ДТК по Атирауській області	231,6	20,28	212,17	18,49	275,89	20,59
5.	ДТК по Східно-Казахстанській області	12,26	1,07	15,64	1,36	16,01	1,19
6.	ДТК по Жамбильській області	8,01	0,70	8,78	0,77	12,84	0,96
7.	ДТК по Західно-Казахстанській області	24,75	2,17	20,68	1,80	17,56	1,31
8.	ДТК по Карагандинській області	63,87	5,59	63,43	5,53	77,18	5,76
9.	ДТК по Кустанайській області	7,59	0,66	9,75	0,85	8,89	0,66
10.	ДТК по Кизилординській області	16,49	1,44	15,22	1,33	17,33	1,29
11.	ДТК по Мангістаунській області	116,94	10,24	112,74	9,83	146,08	10,90
12.	ДТК по Павлодарській області	15,48	1,36	19,72	1,72	19,52	1,46
13.	ДТК по Північно-Казахстанській області	2,37	0,21	2,1	0,18	3,08	0,23
14.	ДТК по Південно-Казахстанській області	36,57	3,20	34,52	3,01	45,81	3,42
15.	ДТК по місту Алмати	165,15	14,46	194,2	16,94	186,12	13,89
16.	ДТК по місту Астана	60,79	5,32	60,89	5,32	82,86	6,19
17.	Розподіл мит із Російської Федерації та Республіки Білорусь	272,48	23,89	271,89	23,69	250,04	18,69
18.	Всього	1141,82	100	1146,98	100	1339,49	100

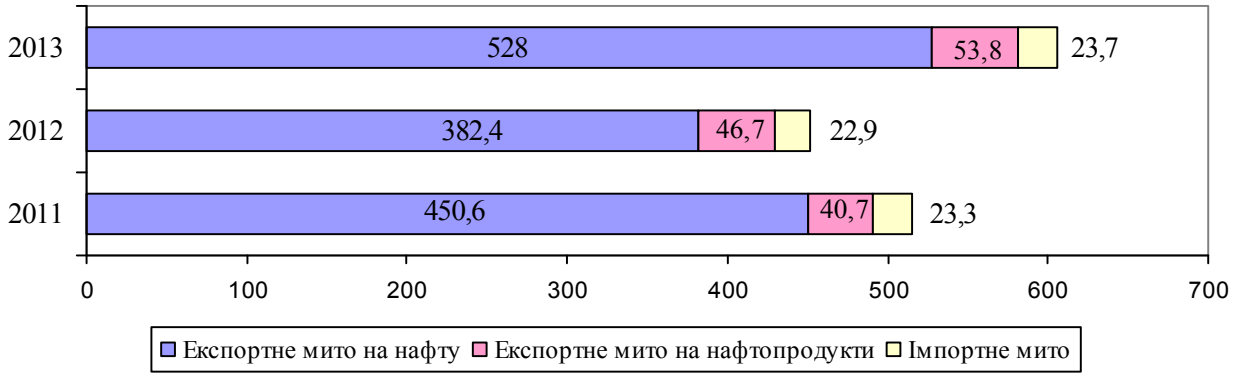


Рис. 2. Динаміка надходжень мита (у розрізі його видів) за період 2011-2013 рр., млн тенге

Правоохоронна діяльність митних органів базується на протидії порушенням митних правил; економічній контрабанді, контрабанді вилучених з обігу предметів чи предметів; обіг яких обмежений; боротьбі з ухиленням від сплати митних платежів і зборів. Протягом 2013 року митними органами порушено 12342 справ з питань адміністративних правопорушень за якими компенсовано шкоду на суму 755,69 млн. тенге. Порушено кримінальних справ за статтями Кримінального кодексу РК:

– ст. 209 «Економічна контрабанда» – 654;

– ст. 214 «Ухилення від сплати митних платежів і зборів» – 436;

– ст. 250 «Контрабанда вилучених з обігу предметів чи предметів; обіг яких обмежений» – 57.

Компенсовано шкоду за кримінальними справами на суму 928 тис. тенге, конфісковано товарів та транспортних засобів за кримінальними справами на суму 615 тис. грн. Протягом зазначеного періоду

вилучено наркотичних засобів вагою 244,88 кг, в тому числі – 38,3 кг героїну, 1,7 кг гашишу, 204,8 кг марихуани.

Служба в митних органах РК являється спеціальним видом державної служби громадян держави, які здійснюють професійну діяльність по реалізації завдань, прав та обов'язків митних органів, а також виконуючих правоохоронну функцію у межах своєї компетенції та у відповідності до чинного законодавства РК. На службу в митні органи приймаються дієздатні громадяни РК, які здатні за своїми особистими, моральними, діловими, професійними якостями, станом здоров'я, фізичним розвитком та освітнім рівнем виконувати покладені на них обов'язки. Для прийому на роботу необхідно: наявність медичного висновку військово-лікарської комісії органів внутрішніх справ про придатність для служби; наявність обов'язкової спеціальної перевірки; відповідність кваліфікаційним вимогам, встановленим законодавством РК про державну службу. При прийомі на службу може встановлюватися випробувальний термін до трьох місяців без присвоєння спеціального звання. Військовозобов'язані, прийняті на службу у митні органи, знімаються у встановленому порядку з військового обліку та перебувають на спеціальному обліку в митних органах [3].

Станом на 01.01.2014 року штатна чисельність посад у митних органах РК становить 5468 осіб, із яких фактично зайняті 5203. Кількість співробітників із вищою освітою становить 5106 осіб, із них: 2281 співробітник має юридичну освіту, 1327 – економічну, 1022 – закінчили вищі навчальні заклади за спеціальністю «Митна справа». Протягом 2013 року на діяльність митників подано 206 скарг, із яких підтвердились 6; до дисциплінарної відповідальності було притягнуто 246 посадових осіб; проведено 330 службових розслідувань; виявлено 19 корупційних правопорушень, звільнено з роботи 21 співробітник.

Висновки. На сьогодні, митна служба Республіки Казахстан – орган виконавчої влади на який відповідно до законодавства покладено функцію реалізації завдань у сфері митної справи. Митні органи країни пройшла певний історичний період своєї розбудови, їх завдання та функції, організаційна структура, особливості діяльності посадових осіб чітко регламентовані законодавством країни. ДМК Міністерства фінансів РК – ефективний орган державного фінансового контролю, за рахунок діяльності якого формується дохідна частина бюджетної системи та забезпечується охорона митного кордону держави.

Література

1. Официальный сайт Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республіки Казахстан [Електронний ресурс]. – Режим доступу а: http://e.customs.kz/wps/portal/customs/!ut/p/b1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOKdjd3DQs09jAzcQ1wtDDxNg828vS3NDA08zIAKIoEKDHAARwM0_V6OZkD9_qGeYX4uQK4BVD9CgbOFK1CBe4hXQICTgb-hIZp-FGkTTxNS7UfV72xKmX4jQ_zuN3E2o6n7h55-jPQTrh-FzwpwCgArwGcF3kRmYEzICgIKQLHo55Gfm6pfkBsKBREGmZ5ZJgAiiEku/dl4/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/

2. Митна енциклопедія : у двох т. Т. 1 / редкол.: І.Г. Бережняк (відп. ред.) та ін. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. – 472 с.

3. Кодекс Республіки Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e.customs.kz/wps/portal/customs/!ut/

References

1. Ofytsyalnyi sait Komyteta tamozhennoho kontrolia Mynysterstva fynansov Respubliky Kazakhstan. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: http://e.customs.kz/wps/portal/customs/!ut/p/b1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOKdjd3DQs09jAzcQ1wtDDxNg828vS3NDA08zIAKIoEKDHAARwM0_V6OZkD9_qGeYX4uQK4BVD9CgbOFK1CBe4hXQICTgb-hIZp-FGkTTxNS7UfV72xKmX4jQ_zuN3E2o6n7h55-jPQTrh-FzwpwCgArwGcF3kRmYEzICgIKQLHo55Gfm6pfkBsKBREGmZ5ZJgAiiEku/dl4/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/

2. Mytna entsyklopediia: u dvokh tomakh. T.1/: Redkol.:… I.H. Berezhniak (vidp. red.) ta in. – Khmelnytskyi : PP Melnyk A.A., 2013. – 472 s.

3. Kodeks Respubliky Kazakhstan «O tamozhennom dele v Respublyke Kazakhstan». – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: http://e.customs.kz/wps/portal/customs/!ut/

Надійшла 29.08.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ДОСЯГНЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

УДК 364.01

Н. М. ЖИГАР
Луцький біотехнічний інститут, ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

В ринкових умовах однією з головних проблем села є соціальний захист населення. Водночас соціально-економічний розвиток в сучасних умовах ставить підвищені вимоги до якостей людини, що є носієм і власником робочої сили, яка використовується у процесі створення товарів або послуг.

Ключові слова: соціальний захист сільського населення, зайнятість, соціальне страхування, пенсійне забезпечення.

N. M. ZHYHAR
Lutsk Biotechnical Institute, Private Institution of Higher Education "Yurii Buhai International University of Science and Technology"

SOCIAL PROTECTION OF RURAL POPULATION: FEATURES OF IN A MARKET ECONOMY

One of major challenges of any village is its people's social protection under market conditions. But simultaneously, the social and economic development under current conditions put the raise requirements to human qualities as each person is the carrier and owner of labour forces using in the creation of goods or services. Issues of any social protection of the population living in rural areas become much critical under the recent agricultural reforms in Ukraine. There are some threats determining needs to make such challenges in the system of any social protection. They involve the increasing unemployment rate of the rural population, the destruction of the traditional rural employment, the demographic crisis, a sluggish nature of any rural poverty, processes of depopulation, etc. The current problem is that the social and agricultural policies of the state do not provide enough financial support for peasants for their normal existence under market conditions, as well as do not fully contribute to the increasing level of any social protection of the rural population but without taking into account the ongoing changes in the land tenure. All of this reduces the social development of the rural population whose socio-economic resource is non-demanded as well.

Keywords: the rural population's social protection, an employment, a social security insurance, a pension maintenance, etc.

Вступ. Дослідження соціального захисту сільського населення України до останнього часу не носили системного характеру. За останні роки значно зросла увага провідних науковців України до питань соціального захисту. Дана робота пов'язана з дослідженнями таких вітчизняних вчених, як І.Ф. Гнибіденко, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, В.М. Новиков, І. Прокопа, В. Скуратівський, К.І. Якуба та багато інших, які в своїх роботах не тільки описували проблеми, але й шляхи їх розв'язання щодо введення певних економіко-соціальних механізмів для покращення соціального захисту населення. У їхніх роботах також досліджено сутність соціальної політики на державному рівні, визначено соціальний захист, шляхи фінансування програм та заходів соціальної політики. Разом з тим, у цих роботах недостатньо висвітлені проблеми соціального захисту сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Метою дослідження є обґрунтування науково-методологічних основ соціального захисту сільського населення в умовах ринкових відносин та його особливості.

Реалізація мети передбачала розв'язання наступних завдань:

– встановити особливості соціального захисту сільського населення;

– розкрити механізми впливу на соціальний захист сільського населення.

Соціальні проблеми і їх вирішення займають в економіці першочергове місце. Розвиток прогресу в суспільстві залежить від правильного керування ним. На піднесення соціального прогресу впливають фактори, що відображають суспільні і особисті явища, які в свою чергу впливають на розвиток матеріального добробуту населення.

Виклад основного матеріалу. Сільське населення є тією вихідною ланкою, яка формує основну рушійну силу становлення, розвитку і ефективного господарювання всіх соціально-економічних укладів у сільській місцевості. Це складна проблема, оскільки підвищення «якості» та розвиток людини пов'язані з охороною здоров'я кожного, його сімейним і суспільним вихованням, освітою та фаховою підготовкою, історичною спадщиною, національними звичаями і традиціями, іншими проблемами людського розвитку, а також з формуванням менталітету і свідомості народу відповідно до вимог часу. Розв'язання цих проблем переплітається формуванням селянина та становленні людини, що є результатом у рівні її розвитку [2].

Особливості соціального захисту сільського населення можна розділити на три групи. До першої особливості належить соціальне спрямування економічної реформи аграрного виробництва. Саме за рахунок соціальної сфери здійснюється первинне нагромадження капіталу та переведення економіки на ринкові

методи господарювання. Населення повсякденно розраховується за це урізаними, хоч і гарантованими Конституцією України, правами на: життя, безпечні умови праці, винагороду за працю, захист сім'ї, відпочинок, житло, охорону здоров'я та медичну допомогу, соціальне забезпечення [1].

Другою особливістю є створення власників землі і майна колишніх суспільних формувань. На перших етапах реформування аграрного сектора вітчизняної економіки селяни не були соціально і психологічно готовими до самостійного господарювання і самоврядування, а також до докорінних змін у своєму соціальному статусі, в організації та оплаті праці, в системі соціального захисту на засадах приватної власності, самоокупності та самодостатності, що не було враховано українською державою при проведенні соціальної політики на селі [2].

У період здійснення трансформувань земельних і майнових відносин на селі, серед власників паїв на землю та майно виявилося понад 30% осіб пенсійного віку, які фізично не можуть самостійно господарювати на засадах приватної власності. До того ж серед них була значна частина одиноких селян, які передали свої паї у спадок або в оренду. Як наслідок, значна частина земельних і майнових паїв потрапила до рук фермерів і орендарів. В основному, це були особи середнього віку, які об'єктивно, з історично зумовлених причин, не були готовими до ефективного самогосподарювання, нерідко не мали належної професійної підготовки і практичного досвіду господарювання, а також уміння регулювати трудові та людські відносини з найманими працівниками [3].

Частина розпайованих землі та майна була об'єднана у виробничі кооперативи та інші форми колективного господарювання, які, як правило, очолили колишні, вже не молоді керівники КСП з притаманними для них професіоналізмом у господарюванні та людською мудрістю у керівництві виробничими процесами, трудовими і людськими відносинами. Основним фактором-мотивом живучості корпоративного господарювання виступає пострадянський менталітет сучасного селянства [4].

Соціальна структура сільського населення може визначатися за двома основними критеріями: 1) формою власності на землю та майно; 2) видом зайнятості та організації праці. За першим з них селян можна поділити на дві основні групи – власників і найманих працівників. До першої такої групи можна віднести фермерів і селян, які в процесі реформування були наділені земельними і майновими паями незалежно від форми їх використання, а також осіб, які мають у своїй власності одержані у спадок або куплені землю або майно. Це реальні господарі землі або майна, які господарюють, використовуючи свою або свою і найману працю. До другої такої групи можна віднести селян, які не мають власності на землю або майно і для яких єдиним джерелом існування виступає праця незалежно від місця її використання (у фермера, в селянському домогосподарстві, в орендаря, в кооперативі чи в іншій структурі).

Третьою особливістю соціального захисту сільського населення є різні форми надання соціальних послуг сільському населенню: грошові допомоги, матеріальні допомоги (зерно, корм, паливо), послуги (обробіток землі, транспортні послуги).

На нашу думку, на соціальний захист сільського населення впливають механізми прямого та опосередкованого впливу, що зображені на рис. 1.

До заходів прямого впливу, як бачимо з рис. 1, належить: вдосконалення системи оплати праці, створення нових робочих місць, пенсійна реформа, створення сітки соціальної та гуманітарної допомоги, розвиток соціальної інфраструктури. Розглянемо заходи прямого впливу на соціальний захист сільського населення.

Існують дві найважливіші соціальні проблеми, які потребують негайного вирішення, в першу чергу, на селі, – високий рівень безробіття та низька заробітна плата. Наприклад, рівень середньомісячної зарплатні у Волинській області залишається одним із найнижчих серед регіонів України. У 2014 році середньомісячна зарплата в області становила 2559 грн, тоді як по Україні – 3189 грн.

Низький рівень заробітної плати зумовлений низькими заробітками в аграрному секторі, де сьогодні працює кожен п'ятий житель області. Середньомісячна зарплата працівника села у 2014 році становила 2310 грн. Взагалі ж, як на Волині, так і в Україні, частка заробітної плати у виробничих витратах складає близько 12%, тоді як у розвинених країнах – більше 60. Це факт, який не потрібно обговорювати, тому потрібно будувати роботу в напрямку суттєвого збільшення рівня зарплатні.

Сільське населення в основному працює на своїх земельних ділянках, а продукція, яку селяни вирощують, не має достатнього ринку збуту. У промисловості кожне четверте підприємство знизило обсяги виробництва і не забезпечило позитивних фінансових результатів.

Актуальним залишається питання про зайнятість населення в аграрній сфері. Внаслідок реорганізації сільськогосподарських підприємств та соціальної сфери вивільняється певна частина працівників, яким сьогодні дуже важко знайти роботу на селі. Ця ситуація загрожує безробіттям. Головні причини безробіття: обмеження робочих місць на селі, робочі місця не відповідають професійно-кваліфікаційному складу претендентів на них тощо. Використовується комплекс заходів щодо соціального захисту вивільнених працівників. Враховуючи сезонний характер сільськогосподарської праці, створюються умови для зайнятості працівників протягом усього року. Для цього відкриваються в сільській місцевості малі підприємства, які займаються переробкою та зберіганням сільськогосподарської продукції, виробництвом будівельних матеріалів, розвиваються сфери народних промислів, виробничого та соціального сервісу [5].

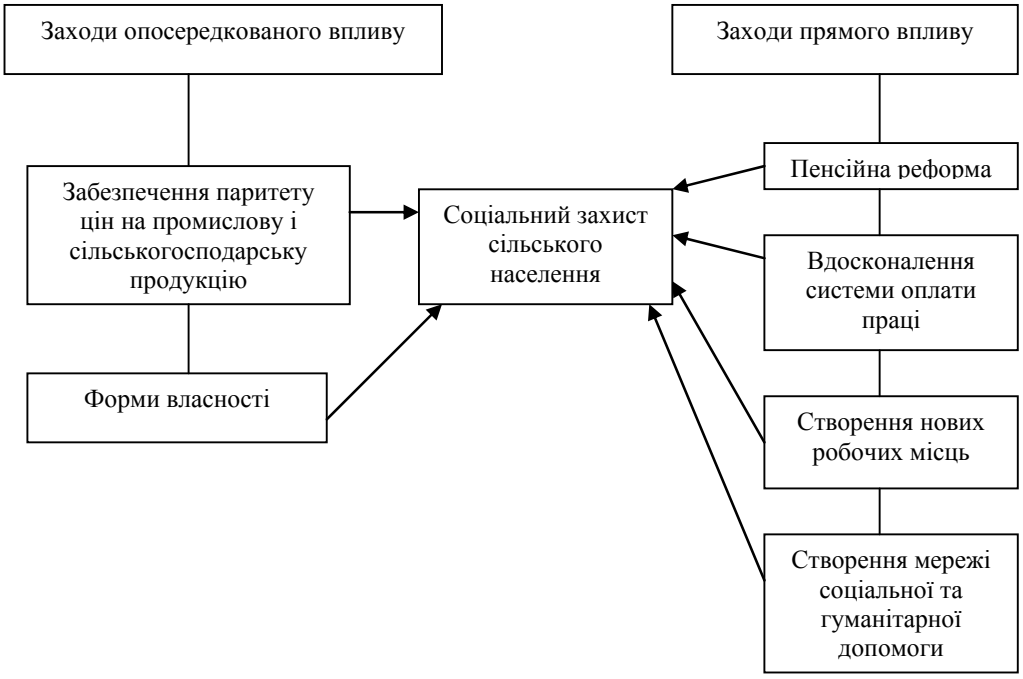


Рис. 1. Елементи механізму соціального захисту сільського населення

За видами зайнятості та організації праці можна виділяти такі основні соціальні групи селян, як фермери, працівники корпоративних підприємств, підприємці, одноосібні селяни. Кожна з цих груп може диференціюватися на певні підгрупи. Наприклад, з розвитком фермерства виділятимуться дрібні, середні та великі фермери; працівники корпоративних підприємств за видами об'єднання діяльності поділятимуться на такі групи, як працівники виробничих і обслуговуючих кооперативів, господарських товариств, приватних підприємств, які, у свою чергу, підрозділятимуться на підгрупи, фірми тощо; серед підприємців виокремлюватимуться ті, що займаються матеріально-технічним обслуговуванням сільськогосподарських виробників і соціальної сфери, реалізацією та збутом сільськогосподарської продукції, сервісні працівники, різні менеджери тощо.

Оцінка розвитку трудових відносин в аграрному секторі економіки в сучасних умовах дає певні уявлення про очікувану соціальну структуру сільського населення та працівників, зайнятих у цьому секторі, на найближчу і середньострокову перспективи. За нашими оцінками, в найближчі 5–10 років найчисленнішу соціальну групу сільського населення становитимуть селяни, зайняті в особистих домогосподарствах. Працюючи на власних присадибних ділянках, значна їх частина одночасно будуть штатними або сезонними найманими працівниками на фермах або в інших аграрних формуваннях.

За умов подальшого утвердження і розвитку приватної власності та нагромадження капіталу в аграрній сфері реструктуризація соціальної структури в сільській місцевості в середньо- і довгостроковій перспективах відбуватиметься у напрямі зростання економічної та соціальної значущості великих фермерів, працівників великих корпоративних формувань аграрного профілю з високим рівнем механізації та спеціалізації сільськогосподарського виробництва.

Особливої уваги заслуговує соціальний захист сучасних сільських пенсіонерів. Купівельна спроможність пенсій внаслідок постійних перерахунків за останні десять років значно знижувалась, а значна кількість пенсіонерів тривалий час не одержувала належні їм суми. І навіть після певних підвищень пенсій велика маса людей похилого віку (насамперед самотніх та хворих) залишаються у важкому матеріальному становищі. На сьогоднішній день потрібно створювати умови, за яких кожна людина могла б відраховувати частину свого заробітку в пенсійний фонд, щоб в майбутньому отримувати підвищені пенсії.

Важливим для сільського населення є розвиток соціальної інфраструктури села, що впливає на рівень життя і соціальну захищеність селян. Нині працівники сільського господарства потребують суттєвого поліпшення житлових умов. Слід зазначити, що держава повинна піклуватися про сільських жителів, надаючи їм кредити на будівництво індивідуального житла в сільській місцевості. Як відомо до об'єктів соціальної інфраструктури села відносяться: дитячі садки, загальноосвітні школи, клуби, магазини, поліклініки, спортивні майданчики тощо. Сьогодні спостерігається занепад соціальної сфери села. Оскільки об'єкти соціальної інфраструктури не в повній мірі зазнали свого використання сільськогосподарськими підприємствами.

Розглянемо заходи опосередкованого впливу на соціальний захист сільського населення. До них слід віднести забезпечення паритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію та вдосконалення форм власності.

Всім відомо, що сільське господарство задовольняє потреби людини в продуктах харчування. Виробництво останніх вважається ефективним лише тоді, коли воно забезпечує необхідний рівень споживання.

В Україні спостерігається дискримінація селянина. Вона виражається хоча б існуючим диспаритетом цін на промислову та сільськогосподарську продукцію. Наприклад, у 2010 р. за один літр солярки потрібно було віддати п'ять літрів молока, а в 2011 р. ситуація дещо змінилася – співвідношення одного літра солярки до одного літра молока становить майже чотири рази. Але все одно диспаритет цін очевидний.

Ця тенденція збереглася до 2014 р. За даними Міністерства статистики України, в державній та кооперативній торгівлі ціни зросли порівняно з 1910 р. до 2014 р. у 13,4 разу, а середньомісячна заробітна плата працівників сільського господарства підвищилася за цей період лише в 10,6 разу. На нашу думку, стан справ можна змінити на краще, шляхом прискореного реформування сільського господарства на основі приватної форми власності, в тому числі землі сільськогосподарського призначення. Селянин з безправного колгоспника перетвориться на фермера, власника землі, яку він буде в змозі заставляти, щоб отримати необхідні фінансові ресурси.

За цих умов соціальний захист селянства, яке виконує одну з найголовніших соціальних функцій, пов'язану з виробництвом продовольства для всього народу, є особливо важливим завданням. В країні вже діють окремі його механізми, що базуються на законодавчих та інших нормативних актах Верховної Ради, Президента і Кабінету Міністрів України. Зокрема: 1) встановлення мінімального розміру заробітної плати і пенсій; 2) визначення економічних, правових та організаційних засад оплати праці і зайнятості населення; 3) введення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці трудівників державних підприємств, установ і організацій та єдиних тарифних умов оплати праці робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями та посадами.

Висновки. Ми вважаємо, що особливості захисту сільського населення складаються з трьох основних складових: соціальне спрямування економічної реформи аграрного виробництва, створення власників землі і майна колишніх суспільних формувань та різні форми надання соціальних послуг сільському населенню.

На нашу думку, на соціальний захист сільського населення впливають механізми прямого та опосередкованого впливу. До заходів прямого впливу, належить: вдосконалення системи оплати праці, створення нових робочих місць, пенсійна реформа, створення сітки соціальної та гуманітарної допомоги, розвиток соціальної інфраструктури. До заходів опосередкованого впливу відносимо забезпечення паритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію та вдосконалення форм власності.

Література

1. Гнибіденко І. Ф. Ринок праці та соціальна інфраструктура на селі: можливі перспективи розвитку / І. Ф. Гнибіденко / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К. : Вища школа, 2009. – 54 с.

2. Кільніцька О.С. Середній клас як фактор активізації соціально-економічного розвитку / О. Кільніцька // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2. – С. 25–33.

3. Клокар О.О. Формування ефективної зайнятості та диверсифікації діяльності аграрної сфери / О.О. Клокар // «Вісник Хмельницького національного університету». – 2012. – Т. 1. – С. 75–78.

4. Прокопа І., Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / І. Прокопа, О. Бородіна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 74–85.

5. Прокопишак К. В. Соціальна політика: суть та напрями розвитку / К. В. Прокопишак // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 66–74.

References

1. Hnybidenko I. F. A Labor Market and Social Infrastructure in Rural Areas: Possible Prospects. / Hnybidenko I. F. / The Council of the Ukrainian Productive Forces of the National Academy of Science of Ukraine. – K .: High School, 2009. – 54 p.

2. Kilnitska O. S. The Middle Class as the Activation Factor of the Social and Economic Development / O. Kilnitska // The Bulletin of the Zhytomyr National Agroecological University. – 2011. – No. 2. – P. 25-33.

3. Prokopa I., Borodina O./ The Rural Development in Ukraine: Problems of Its Formation / Prokopa I., Borodina O. // Economy of Ukraine. – 2009. – No.7. – P. 74-85.

4. Prokopyshak K.V. Social Policy: the Nature and Direction of Its Development / Prokopyshak K.V. // Economy of the AIC. – 2009. – No.12. – P. 66-74.

5. Klokar O. O. The Establishment of an Effective Employment and Diversification of Agricultural Areas / Klokar O. O. // The Bulletin of the Khmelnytskyi National University. – 2012 – Vol. 1 – P. 75-78.

Надійшла 24.08.2014; рецензент: д. е. н. Ліпич Л. Г.

УДК 331.06.01

В. М. НИЖНИК
Хмельницький національний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИКА ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО ЄС

На основі аналізу основних складових формування соціальної політики запропоновано шляхи підвищення її ефективності для входження України до Європейського Союзу.
Ключові слова: соціальна політика, економічний розвиток, складові соціальної політики.

V. M. NIZHNIK
Khmelnytsky National University

IMPROVING THE EFFICIENCY OF SOCIAL POLICY AS A FACTOR OF UKRAINE ENTRY TO EU

Based on the analysis of the main components of the formation of social policy ways to improve its performance for Ukraine's accession to the European Union were suggested. General indicators of social policy are the level of the material and spiritual needs. Improving quality of life is at the heart of social policy. Therefore, indicators of living standards were taken as a basis for economic forecasting and planning and development of targeted social predictions. An integral part of the modern understanding of a decent standard of human living is a social human activity, which is necessary to ensure its life as part of society. The new pension system should become an important improvement of the living standards of the population.
Keywords: social policy, economic development, social policy components.

Вступ. Соціальна політика як система заходів і підходів, пов'язана з вирішенням проблем підвищення добробуту населення, його духовного і фізичного розвитку, забезпечення захисту соціально вразливих верств населення. Складовими частинами соціальної політики є політика доходів, соціальний захист громадян, молодіжна політика, розвиток системи охорони здоров'я, освіти, культури, забезпечення товарами, послугами, умовами проживання.

Узагальнюючим показником соціальної політики є рівень задоволення матеріальних і духовних потреб людини. Підвищення рівня життя знаходиться в центрі соціальної політики держави. Тому показники життєвого рівня беруться за основу економічного прогнозування і планування та розробки системи цільових соціальних прогнозів.

Аналіз останніх досліджень. Слід звернути увагу на соціальну політику таких європейських країн, як Польща, Швеція, Великобританія, Німеччина та Іспанія, тому що соціальна політика Швеції та Великобританії є досить успішною та може слугувати прикладом для впровадження соціальної політики в нашій країні. Німеччина та Іспанія проявляють стабільність у питаннях соціального забезпечення населення, а політика Польщі щодо забезпечення рівня життя населення наближена до української.

Основним показником ефективності соціальної політики держави є високий рівень життя населення. Саме досягнення високого рівня життя найчастіше ототожнюється із досягненням європейських соціальних стандартів. Україна дуже відстає від більшості європейських країн за багатьма показниками економічного розвитку. Хоча стабільне економічне зростання впродовж останніх років істотно підвищило рівень доходів населення, однак потрібно ще багато років, щоб досягти середньоєвропейського рівня добробуту.

Найважливішим джерелом підвищення рівня життя в Україні має стати зростання заробітної плати. Вирішальну роль у підвищенні рівня добробуту населення в Україні повинно відіграти підвищення мінімальної заробітної плати до рівня європейських країн. Лише зростання рівня оплати праці зможе підвищити задоволення фізіологічних, соціальних та культурних потреб населення. Особливо важливим підвищення МЗП з повним використанням єдиної тарифної сітки буде для працівників державного сектора економіки, які все ще становлять вагому частку усієї робочої сили в Україні.

Необхідною постає розробка системи соціальних стандартів, яка б дійсно забезпечувала гідний рівень життя населення та відповідала європейським стандартам, при цьому її запровадження має передбачити поступові етапи досягнення цих стандартів протягом кількох років окремо для кожної категорії населення. З огляду на це, в основу розрахунку допомоги необхідно закласти не прожитковий мінімум, як це визначається в діючих соціальних законах, а соціальні стандарти [1].

Не дивлячись на те, що законодавством заборонена виплата заробітної плати менше законодавчо встановленої мінімальної, за даними Держкомстату, серед працівників, які повністю відпрацювали місячну норму робочого часу (7,3 млн працюючих), цей показник становив відповідно 0,24 млн осіб, або 3,3%.

На сьогодні ще не переглянутий набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення відповідно до вимог закону «Про прожитковий мінімум» [2]. Набори продуктів, на підставі яких визначається розмір прожиткового мінімуму, повинні

переглядатися кожні 5 років, однак не мінялися з часу їх затвердження у 2000 році. При цьому в затверджених нормах взагалі не враховані окремі життєво необхідні видатки, зокрема на послуги охорони здоров'я, освіту, оздоровлення, зв'язок, що є переважно платними.

Для зростання частки заробітної плати у ВВП і структурі доходів населення потрібно підвищити продуктивність праці, досягнення якої стає можливим завдяки інноваційному розвитку економіки. Однак механічне збільшення частки оплати праці у собівартості продукції, або витратах виробництва матиме різко негативні наслідки. Наприклад, підвищення частки заробітної плати до 60 або навіть 30% витрат виробництва матиме катастрофічні наслідки.

Важливим напрямом підвищення добробуту населення має стати нова пенсійна система. Україна є однією з небагатьох країн з ринковою економікою, яка не потребує пенсійного законодавства.

Основний матеріал дослідження. Найпершим чинником, який потрібно брати до уваги є демографічна ситуація. Зараз в Україні близько 14 млн пенсіонерів. І хоча ця цифра залишається стабільною упродовж більше, ніж 10 років, однак, зважаючи на зменшення чисельності населення, частка пенсіонерів стрімко зростає. Якщо у 60-х роках минулого століття особи, старші 60 років, становили всього 10% населення, то у 2013 р. цей показник збільшився до 21%, а в 2050 р., за прогнозами вчених, досягне 32%. Уже тепер, за деякими даними, на 100 платників пенсійних внесків припадає 86,2 пенсіонера, а в 2026 р. їхня чисельність зрівняється. До 2025 р. населення України скоротиться на 24 % (або на 11,8 млн) і становитиме 35 млн осіб. У 2050 р. на 100 працівників припадатиме 142 пенсіонера [3].

Ще однією важливою причиною нагальної потреби змін у пенсійному забезпеченні є стрімке зростання видатків Пенсійного фонду України. Разом зі старінням населення зростання видатків спричинить значні проблеми для пенсійної системи України. Настає потреба реформувати пенсійну систему з метою досягнення її фінансової стабільності та досягнення прямого зв'язку між сплаченими за час роботи внесками та пенсіями.

Як відомо, перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення.

Особливої уваги заслуговує проблема реформування соціальної допомоги та системи пільг. Основи системи пільг було закладено ще раніше, де пільговики становили особливий прошарок суспільства.

Згідно з чинним законодавством право на пільги наприкінці 2013 р. мали 19,5 млн громадян, що становить понад третину населення України. Значна чисельність пільговиків ускладнює контроль за наданими послугами й створює передумови для їх неповного фінансування. Так, загальний обсяг пільг потребує щороку понад 29 млрд грн, що дорівнює річним видаткам всіх місцевих бюджетів України [4]. У 2013 р. лише на надання пільг з оплати житлово-комунальних послуг було передбачено 3,9 млрд грн, на надання пільг з послуг зв'язку, інших пільг та компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян – 1,3 млрд грн, на надання пільг з придбання твердого палива та скрапленого газу – 480 млн грн.

Реформування системи пільг є нагальною потребою в Україні, так як існування цієї системи спотворює економічну поведінку та викривляє конкуренцію. Можливість отримання певних привілеїв за допомогою пільг породжує рентоорієнтовану поведінку, коли зусилля економічних суб'єктів спрямовані не на посилення їх конкурентоспроможності шляхом підвищення якості, а на отримання пільг, які нададуть конкурентні переваги простим прийняттям законодавчих актів. Наприклад, понад 70% вступників до вищих навчальних закладів на бюджетну форму навчання у 2010 р. стали студентами завдяки пільгам, а не знанням. Така ситуація стала можливою завдяки існуванню 15 різних видів пільг, що надавали переваги під час вступу до навчальних закладів. Особливо різкий суспільний резонанс викликають пільги народних депутатів та чиновників різних рівнів.

Упорядкування системи соціальної допомоги, компенсацій та пільг дасть змогу різко підвищити ефективність системи соціального захисту, зокрема посилити адресність соціальних програм. Саме шляхом підвищення ефективності використання соціальних видатків в Україні можна буде знизити нерівність у розподілі доходів та ліквідувати бідність. Незважаючи на прискорене, порівняно з іншими посткомуністичними країнами, зниження рівня бідності в України, про що свідчать дослідження міжнародних інституцій, темпи подолання цього негативного соціально-економічного явища є недостатніми.

Аналіз використання бюджетних коштів на соціальний захист свідчить про нагальну необхідність упорядкування соціальних видатків. Для вирішення проблеми ефективного використання бюджетних коштів в Україні необхідно розробити Соціальний кодекс, який містив би усі соціальні гарантії, пільги та стандарти. Положення про будь-які пільги потрібно вилучити із усіх інших законів, оскільки законодавчі акти приймалися безсистемно і у більшості випадків вони не містять у собі механізмів реалізації прав та не вказані джерела фінансування. Саме прийняття єдиного законодавчого акту дозволило б систематизувати усі гарантії, пільги, допомоги, компенсації тощо. Однак, зважаючи на перманентну політичну боротьбу серед основних політичних сил та відвертий популізм народних депутатів, прийняття такого кодексу в найближчому майбутньому виглядає малоймовірним.

Важливим напрямком підвищення рівня добробуту в Україні має стати покращання умов для

підприємницької діяльності. Частка доходів від підприємницької діяльності у структурі грошових доходів населення в Україні є ще недостатньо високою порівняно з іншими країнами. Саме доходи від підприємницької діяльності можуть стати важливим джерелом підвищення рівня добробуту населення в Україні.

Високі податки на бізнес та складність їх сплати є лише одним з чинників несприятливого інституційного середовища в Україні. Незважаючи на постійні декларації уряду про прагнення створити сприятливе бізнес-середовище в Україні, реальна картина далека від уявлень можновладців. Найпростішим показником несприятливого інституційного середовища може слугувати показник прямих іноземних інвестицій на душу населення. Станом на 1 квітня 2013 р. в Україні на одну особу припадало 870 дол. прямих іноземних інвестицій, тому для забезпечення достатнього рівня економічного розвитку, а отже, і підвищення рівня соціального захисту передбачається створення сприятливого інвестиційного клімату.

Такого середовища не можна створити, не забезпечивши захисту прав власності. Саме гарантування прав власності є однією із найважливіших передумов становлення цивілізованого суспільства. Ринкова економіка може повністю реалізувати свій потенціал тільки в тому випадку, коли всі суб'єкти економіки мають право на гарантування виконання контрактів, які вони добровільно уклали. Одним із найважливіших завдань у цьому напрямі повинно стати запровадження дієвих заходів для захисту прав власності та запобігання рейдерству, а також прийняття заходів для зниження корупції в органах державного управління.

Для підвищення ефективності національної економіки потрібно мінімізувати вплив на економічний розвиток країни груп з особливими інтересами. Лобіювання інтересів певних галузей чи навіть окремих підприємств неминуче призводить до спотворення конкурентного середовища. Небезпека діяльності груп з особливими інтересами у перехідних економіках полягає у тому, що вона веде до, так би мовити, «захоплення держави». Тому мінімізація впливу груп інтересів буде важливим напрямом підвищення темпів соціального забезпечення, а відтак і рівня життя громадян.

Для досягнення соціального розвитку життєво потрібним стає підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Досі основою конкурентних переваг України є традиційні чинники, такі як відносно дешево ресурсна база, низька вартість робочої сили та сприятлива світова кон'юнктура. Однак вичерпність природних ресурсів, посилення конкуренції зі сторони країн, що розвиваються та покладання на обмежений перелік експортної продукції може істотно послабити позиції нашої країни на світових ринках. Тому, нашу думку, майбутній розвиток України повинен ґрунтуватися на використанні науково-технічного потенціалу нашої країни.

Україна, маючи значний науковий потенціал, використовує його недостатньо. Незважаючи на значне фінансування, яке протягом останніх років істотно зросло, вітчизняна наука відіграє ще недостатню роль у визначенні траєкторії економічного зростання національної економіки. Різке заміщення імпортом національної наукомісткої продукції призвело до занепаду багатьох вітчизняних підприємств. Водночас на рівні наукових розробок Україна має значний потенціал, хоч ці розробки часто-густо не реалізовують у готовий продукт. Для підвищення ролі науки у забезпеченні економічного зростання необхідною є допомога держави. У цьому плані плідною є ідея створення Національного банку розвитку, основним призначенням якого було б фінансування інноваційних проектів.

Важливим напрямом підвищення рівня життя в Україні має стати всесторонній розвиток людського капіталу. Підвищення рівня освіти, покращення охорони здоров'я (а відтак і тривалості життя), всебічний розвиток особистості – ось ті ключові напрямки підвищення якості життя населення України, що повинні бути пріоритетом у розробленні програм соціального розвитку.

Для ефективного впливу державної соціальної політики на рівень та якість життя населення України необхідно:

- зосередити увагу на правових, економічних і соціально-психологічних методах державного регулювання рівня та якості життя населення;
- зменшити адміністративний вплив органів державного регулювання на процеси взаємодії між виробничими системами;
- здійснити реорганізацію органів державного регулювання на місцях та переглянути їхні функції, спрямувавши їх на розробку регіональної та реалізацію державної стратегії подолання бідності;
- посилити роботу органів державного регулювання з реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, збереження існуючих і створення нових робочих місць, заохочення роботодавців до підвищення рівня оплати праці та виконання соціальних зобов'язань перед найманими працівниками тощо.

Для підвищення рівня життя населення України доцільним є втілення у реальність наступних заходів соціальної політики. Слід дещо детальніше розглянути кожен запропонований захід, встановити реальний прожитковий мінімум, вдосконалити методику його визначення, яка має узгоджуватися із соціально-економічними умовами, що змінюються в країні, а також з необхідністю переходу до міжнародних стандартів.

Необхідно довести фактичне споживання продуктів харчування до рівня науково-обґрунтованого раціону, оскільки надмірне споживання певних видів продуктів за явної нестачі інших зумовлює поширення побічних негативних явищ (зайва вага, захворювання, зниження життєвої активності осіб тощо).

Основою реформування систем соціального забезпечення має слугувати реформування останнього, забезпечення населення таким чином, щоб воно не породжувало зрівнялівки і утриманських настроїв під час розподілу та споживання життєвих благ, посилювала мотивацію праці. А також необхідно докорінно переглянути систему пільг та пільговий контингент, оскільки значна кількість населення їх просто не потребує або ними не користується, запровадивши адресну грошову соціальну допомогу.

Спрямування продуктивної зайнятості на подолання бідності потребує створення працездатним верствам населення умов для самостійного розв'язання проблем підвищення власного добробуту, що можливо лише в разі забезпечення продуктивної зайнятості, збалансування попиту і пропозиції на ринку праці, запобігання безробіттю, а також створення умов для розвитку самозайнятості населення та підприємницької ініціативи, поширення вторинної зайнятості працездатного населення. Україні слід поступово наблизити основні соціальні стандарти та гарантії до прожиткового мінімуму європейських країн. Реалізація через забезпечення своєчасних виплат заробітної плати та недопущення виникнення заборгованості з її виплати дозволить максимально зменшити ризики в соцполітиці.

Основною проблемою є легалізація всіх трудових доходів громадян шляхом зменшення оподаткування фонду оплати праці та заміни системи оподаткування доходів громадян на таку, що стимулюватиме їх зростання.

Запровадження системи медичного страхування сприятиме підвищенню якості медичного обслуговування населення.

Спрямування коштів від детінізації економіки на забезпечення пільгового іпотечного кредитування, оскільки одним із критеріїв рівня добробуту є задоволення потреб населення у житлі, при одночасному подоланні корупції на всіх етапах реалізації програм будівництва соціального житла.

Висновки. Ефективна соціальна політика має бути спрямована на забезпечення гідного рівня життя кожної особи. Гідний рівень життя охоплює фізіологічний та соціальний аспекти життя людини. Фізіологічна складова означає матеріальну забезпеченість на рівні стандартів Європейського Союзу, доступ до цінностей культури, гарантованість прав особистої та сімейної безпеки як для тих, хто працює, так і для тих, хто не може працювати. Невід'ємною складовою сучасного розуміння гідного рівня життя особи є соціальна активність людини, яка необхідна для забезпечення її життєдіяльності як частини соціуму. Ефективна соціальна політика, спрямована на забезпечення досягнення відповідного життєвого рівня населення, може бути реалізована лише за умови всебічного врахування системної дії комплексу соціально-економічних чинників як головних для входження України в ЄС.

Література

1. Про прожитковий мінімум : закон України : прийнято ВР України 15.07.1999 № 966-XIV (зі змінами та доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 12. – С. 110.

2. Європа – 2020: ЄС розробляє нову економічну стратегію // Євробюлетень. – 2010. – № 3. – С. 6.

3. Звіт з людського розвитку в Україні за 2013 рік // Людський розвиток і європейський вибір України / ПРООН, Україна. – Травень 2014 р. – 124 с.

4. Крюков О. І. Соціальна політика як необхідна умова функціонування соціальної держави / О. І. Крюков // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2010. – № 1 (37). – 464 с.

References

1.Zakon Ukrayiny «Pro prozhytkovyy minimum» (zi zminamy ta dopovnennyamy) // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2008. – № 12. – S. 110.

2.Yevropa – 2020: YeS rozroblyaye novu ekonomichnu stratehiyu // Yevrobyuleten'. – 2010. – № 3. – S. 6.

3.Zvit z lyuds'koho rozvytku v Ukrayini za 2013 rik // Lyuds'kyy rozvytok i yevropeys'kyy vybir Ukrayiny. – PROON, Ukrayina. – traven' 2014 r. – 124 s.

4.Kryukov O. I. Sotsial'na polityka yak neobkhidna umova funktsionuvannya sotsial'noyi derzhavy / O. I. Kryukov // Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya: zb. nauk. pr. – Kh. : Vyd-vo KharRI NADU "Mahistr", 2010. – № 1 (37). – 464 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 331.106

Т. Т. НИЖНИК
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВНОЇ МОДЕЛІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

На основі чинного законодавства та тенденцій розробки стратегій запропоновано формувати соціальну політику в Україні, спрямовану на євроінтеграційний розвиток.

Ключові слова: соціальна політика, євроінтеграція, стратегія, розвиток.

T. T. NIZHNIK
Khmelnytsky National University

FORMATION OF SOCIAL POLICY AS BASIC EUROPEAN INTEGRATION MODEL OF UKRAINE

In the socio-economic system of Ukrainian society the growing trends of integration into the European Economic Area are observed. Obviously, this is an objective process, because Ukraine is a Central and Eastern Europe's country and cannot stay aside an integration transformation that constantly occurs. Greatest relevance they acquire in connection with the political situation and a difficult period in the national economy that caused: decline in living standards: reduction of income and expenditure, threatening the pension fund deficit, inflation, increasing unemployment and more. During this period it is necessary to identify priority areas providing needs and interests of citizens by the main social problems observed in other developed countries and develop a strategy for the formation of social policy in the context of European integration. Suggested the strategy of social policy for Ukraine, based on current legislation and trends of country's development. This strategy aimed at European integration development. While the needs and interests of citizens in terms of European integration of Ukraine it is necessary to identify the main priorities that will ensure improvement of living conditions. Grounded expediency of creation an effective regulatory framework ways of financial relations, control over the accuracy of the use of different types, forms and methods of social and labour relations for the greatest social impact in that process. Obligatory condition must be compliance with national interests and rapid economic and social development of Ukrainian society.

Keywords: social policy, European integration, strategy development.

Вступ. У соціально-економічній системі українського суспільства спостерігаються зростаючі тенденції інтеграції до європейського економічного простору. Очевидно, що це об'єктивний процес, оскільки Україна є країною Центрально-Східної Європи і не може залишатись осторонь інтеграційних перетворень, які постійно відбуваються. Найбільшої актуальності вони набувають у зв'язку політичною ситуацією та важким періодом в національній економіці, що спричинений: зниженням рівня життя населення: зменшенням грошових доходів і витрат, загрозливим дефіцитом Пенсійного фонду, інфляцією, збільшенням рівня безробіття тощо. Саме у цей період необхідно визначити пріоритетні напрями забезпечення потреб та інтересів громадян, що відповідатиме основним соціальним завданням, які спостерігаються в інших розвинених країнах світу та розробити стратегію формування соціальної політики у контексті євроінтеграції.

Основний матеріал дослідження. Підписуючи Декларацію тисячоліття на Саміті ООН у вересні 2000 року, Україна взяла на себе зобов'язання досягти Цілей Розвитку Тисячоліття (ЦРТ) у сфері розвитку в період до 2015 року [1]. Цілі розвитку тисячоліття слід адаптувати до України на основі орієнтирів та конкретних завдань на довгострокову перспективу. Програма має передбачати досягнення визначених цілей та бажаного рівня розвитку, а саме проведення такої соціальної політики, яка покращить рівень життя населення України.

Слід перш за все реалізувати такі основні цілі формування стратегії:

- перша ціль – досягнення миру в країні;
- друга ціль – подолання бідності, яка передбачає виконання двох завдань: зменшити вдвічі частку чисельності населення, вартість добового споживання якого не перевищує 4,3 дол. США за паритетом купівельної спроможності в порівнянні з 2001 роком та скорочення на третину частки бідного населення;
- третя ціль – забезпечення доступу до якісної освіти впродовж життя, яке передбачає: підвищення рівня життя населення, що охоплюється освітніми закладами, підвищення загального рівня якості освіти;
- четверта ціль – досягнення сталого розвитку довкілля, яке містить вирішення таких завдань, як: підвищення на 12% частки населення, що має доступ до чистої питної води в період з 2010 до 2020 р.; до 2020 року стабілізувати забрудненість повітря стаціонарними джерелами, а також розширення угідь заповідників та природних національних парків до 10,4% від загальної території України;
- п'ята ціль – поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності. За рахунок її виконання має зменшитися на 17% рівень материнської смертності та рівень смертності серед дітей віком до 5 років;
- шоста ціль – обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування

тенденції до скорочення їх масштабів; у її межах необхідно зменшити на 13% темпи розповсюдження ВІЛ/СНІДу та на 42% рівень захворюваності на туберкульоз;

- сьома ціль – забезпечення гендерної рівності, в межах якої необхідно досягти за рахунок гендерного співвідношення обох статей на рівні не менше 30:70 в представницьких органах влади та на вищих щаблях виконавчої влади, а також скороченням наполовину розрив в доходах жінок та чоловіків.

Відносна бідність у країнах ЄС залишається практично незмінною, а у деяких ситуація із соціальними виплатами тільки погіршилася (наприклад, Греція). У сфері охорони здоров'я розрив між тривалістю життя чоловіків і жінок продовжує збільшуватися. Дещо погіршилася в Україні ситуація у сфері боротьби з поширенням ВІЛ/СНІДу та туберкульозу (Ціль 6). Результати в Україні у сфері забезпечення якісної освіти впродовж життя неоднозначні; багато показників просто не контролювалися. Прогрес у сфері гендерної рівності (Ціль 6) також нерівномірний. З одного боку, жінки досягають більших успіхів, ніж чоловіки, в освіті; крім того, жінки в середньому заробляють 69% від заробітної плати чоловіків, що більше, ніж у багатьох інших постсоціалістичних країнах. З іншого боку, жінки недостатньо представлені в політиці, особливо в парламенті та уряді України, а показники гендерної рівності відстежуються недостатньо. Нарешті, ціль забезпечення сталого розвитку довкілля (Ціль 4) майже поза досяжністю, тому що всі показники, які контролюються, демонструють відсутність будь-якого значного прогресу.

Таким чином, видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист слід розглядати не просто як «витрачання» бюджетних коштів, а як соціальні інвестиції (особливо у поєднанні з необхідними реформами), які могли б суттєво і тривало вплинути на розвиток України та на збільшення рівня життя населення.

Більше того, в процесі фінансового забезпечення рівня життя населення слід зосередити увагу не стільки на регулярному наданні допомоги бідним верствам населення, скільки на заохоченні їх особистого розвитку, посиленню їх ролі в суспільстві та розширенню їх можливостей щодо вибору свого майбутнього, водночас дбаючи, щоб вони брали на себе відповідальність як за свій вибір, так і за його реалізацію. Індивіди стають центром людського прогресу, тому що людський розвиток є не лише визначальною метою, а й важливим чинником соціального, економічного розвитку та, як наслідок, фактором збільшення рівня життя.

На зразок ЦРТ ЄС затвердив Нову стратегію соціального розвитку. Цілі, завдання й політичні заходи ЄС значною мірою співпадають із цілями, завданнями й політичними заходами ПРООН стосовно людського розвитку, а також із ЦРТ. Отже, зосередження соціальної політики на людському розвитку, а також прогрес у досягненні ЦРТ могли б наблизити Україну до моделей соціальної політики ЄС, сприяючи в кінцевому підсумку вступу до ЄС та покращенню рівня життя населення.

Так, у Новій стратегії соціальної єдності [2] передбачається створення соціального полісу – документу, який гарантуватиме отримання соціального захисту найбільш злиденним категоріям громадян. Необхідно під даним документом передбачити можливість забезпечення робочим місцем з оплатою праці, яка є в межах мінімальних соціальних стандартів тощо.

Система забезпечення соціальної політики підвищення загального рівня життя населення має функціонувати, виходячи з Нової стратегії соціальної єдності, яка була запропонована Кабінетом Міністрів Ради Європи 31 березня 2004 року. Під соціальною єдністю Рада Європи розуміє гарантування добробуту усім членам суспільства, зменшуючи невідповідності та уникаючи його поляризації. Тобто ідеї соціальної єдності – це ідеал, до якого необхідно прагнути в Європі. Базисом для досягнення цієї ідеї є Європейський соціальний статут. Первинна відповідальність за розвиток і реалізацію Стратегії соціальної єдності було покладено на Європейський Комітет Соціальної Єдності (CDCS).

На противагу ідеальним ідеям соціальної єдності система покращення рівня життя населення показує взаємозв'язок між складовими елементами та передбачена зв'язати їх з єдиною кінцевою метою – ефективного фінансування потреб та інтересів громадян з подальшим підвищенням рівня життя населення. Крім того, соціальний порядок денний ЄС підтримується рядом програм ЄС, особливо Європейським соціальним фондом (ЄСФ), який є фінансовим інструментом ЄС для інвестування в людський капітал.

Виділяються п'ять основних напрямів, які першочергово підтримуються ЄСФ, а саме:

1) розробка та впровадження активної політики ринку праці;

2) зменшення ризиків соціальної ізоляції, шляхом допомоги на ринку праці;

3) покращення системи загальної й професійно-технічної освіти з метою навчання впродовж життя та набуття навичок, яких потребує ринок праці;

4) сприяння адаптованості працівників, підприємництва та навичок робочої сили в сфері досліджень, науки й технології;

5) заохочення самозайнятості та можливості працевлаштування жінок, а також заході щодо дотримання гендерної рівності на ринку праці.

Крім того, CDCS розглядає в якості основи боротьби з бідністю і соціального забезпечення п'ять основних елементів: можливість зайнятості, доступ до житла, здоров'я, освіта, а також розвиток соціального страхування. Міністри з європейських справ держав-членів ЄС, неформальне засідання яких проходило 13 та 14 січня 2010 року в містечку Ла Гранья (неподалік Мадрида) затвердили «Лісабонську стратегію» 2000-

го року, яку має замінити нова програма розвитку «Європа 2020», що забезпечить високий рівень зростання та зайнятості в ЄС [3].

Отже, основна мета оптимізованого відкритого методу координації політики ЄС у галузі соціального захисту та соціального забезпечення – сприяти соціальній єдності, рівності між чоловіками й жінками та врівноваженим можливостям для всіх за допомогою гнучких і ефективних систем соціального захисту й політики соціального забезпечення.

Соціальні результати політики ЄС у сфері соціального захисту й забезпечення є багатовимірними, наприклад оцінка: доходу і рівня життя, доступу до якісного медичного обслуговування, можливості освіти й роботи. Відкритий метод координації є інструментом ЄС для досягнення цих результатів, особливо через сприяння зайнятості та подолання бідності, а також для моніторингу прогресу, досягнутого у соціальному захисті на рівні ЄС.

Соціальність держави вимірюється за допомогою якісних характеристик та кількісних індикаторів її властивостей. До них відносяться різного роду індекси і стандарти. Кількісні соціальні показники разом з порівняльним значенням зумовлюють функцію нормативів соціальної політики, а також є орієнтирами якісного розвитку економіки країни.

Україна, реалізовуючи соціальну спрямованість економічних процесів, повинна збалансувати обґрунтовані фінансові, економічні, соціальні та інституціональні реформи, з одного боку, та недостатні фінансові й людські ресурси, з іншого. Встановлювати державні пріоритети завжди важко, навіть коли надається зовнішня допомога. Ці подвійні цілі ґрунтуються на спільних цінностях, укорінених у традиціях, правах і свободах людини, в ідеях про те, що держава підпорядкована своїм громадянам, положеннях про чіткий розподіл повноважень, прозорість та підзвітність державних службовців та верховенства права, що передбачено в Конституції України. На жаль, соціальна політика України за своїм характером пасивна і зосереджена здебільшого на наданні допомоги бідним, ніж на зменшенні бідності шляхом розширення можливостей. Це сформувало культуру залежності, коли бенефіціари системи стають пасивними одержувачами, що покладаються на матеріальну допомогу.

Теперішня система соціального захисту в Україні також страждає від недоліків, типових для країн із соціалістичним минулим. Уряд, як правило, надає допомогу великій кількості бенефіціарів, що виходить далеко за межі його фінансових можливостей. Водночас рівень соціальних виплат дуже низький і не вирішує питання бідності. Крім того, в деяких випадках на фоні низької середньої зарплати розмір соціальної допомоги не заохочує людей до економічної активності, що закріплює залежність від матеріальної допомоги. Як наслідок, розглядаючи загальні тенденції щодо рівня життя населення, можна частково використовувати Індекс людського розвитку – основний інтегральний кількісний показник, що прийнятий в системі ООН та широко використовується для оцінки життєвого рівня населення.

У ньому сумарно оцінюються рівні здоров'я і тривалості життя, писемності дорослого населення і забезпеченість громадян учбовими закладами, ВВП на душу населення. Індекс розвитку людського потенціалу служить показником для міжнародного зіставлення рівня і якості життя населення різних країн. У даний час за цим індексом можливе порівняння більшості країн світу.

В національній статистиці немає низки показників, що зумовлює розрахунок приблизного показника рівня людського розвитку. Показники ЦРТ, встановлені для України, контролюються Міністерством економіки України та Державним комітетом статистики України і враховуються в щорічних звітах із досягнення ЦРТ. Необхідно пам'ятати і враховувати, що дохід, потрібний домогосподарству для досягнення певного рівня життя, залежатиме від його розміру та складу. Офіційна статистика доходів використовує шкалу еквівалентності Макклемента (1977), в якій доросла пара без дітей на утриманні береться за еталон із показником еквівалентності 1. «Еквівалентний» – означає дохід домогосподарства, скоригований на розмір і структуру домогосподарства, щоб можна було аналізувати доходи всіх домогосподарств на порівнянній основі. Відповідно Скоригований медіанний дохід визначається як загальний наявний дохід домогосподарства, поділений на його «еквівалентний розмір», щоб урахувати розмір і склад домогосподарства, і відноситься до кожного члена домогосподарства.

Також для оцінки рівня життя в європейських країнах використовується індекс розвитку (індекс процвітання), який розраховується Лондонським Інститутом Legatum (Великобританія), використовуючи основні дані Оксфордського аналітичного центру. Індекс процвітання оцінюється у 104 країнах на відміну від Індексу розвитку людського потенціалу. Він охоплює звіти по 90% населення світу, і розраховується на 79 різних змінних, кожна з яких має вплив або на економічне зростання, або на особистий рівень життя. Цей індекс забезпечує ранжування країн за рівнем розвитку і є важливим для оцінки рівня життя населення, оскільки враховує місце, яке посідає країна за такими основними показниками, як: основні економічні умови розвитку, підприємництво та нововведення, демократичні установи, освіта, здоров'я, безпека, управління, особиста свобода, соціальний капітал. Отже, основна особливість даного індексу полягає в тому, що він визначає процвітання як багатство, так і як добробут нації та їх місце в світі. Важливим є і те, що це не обов'язково ті країни є лідерами, які мають лише високий валовий внутрішній продукт, але й ті, які також мають щасливих, здорових і багатих громадян.

Висновки. У процесі забезпечення потреб та інтересів громадян в умовах європейської інтеграції

України необхідно визначити основні пріоритети, що забезпечуватимуть підвищення рівня життя населення. Доцільним є створення ефективного нормативного підґрунтя оформлення способів організації фінансових відносин, контролю за правильністю використання різних видів, форм і методів соціально-трудових взаємовідносин для найбільшого соціального ефекту в зазначеному процесі. Обов'язковою умовою має бути дотримання національних інтересів та високих темпів економічного і соціального розвитку українського суспільства.

Література

1. World Development Indicators & Global Development Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?CNO=2&Step=12&id=4.

2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека : программа развития Организации Объединенных Наций / [пер. с англ.]. – М. : Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.

3. Крюков О. І. Соціальна політика як необхідна умова функціонування соціальної держави / О. І. Крюков // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2010. – № 1 (37). – 464 с.

References

1.World Develorment Indicators & Global Develorment Finance. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: httr://databank.worldbank.org/ddr/home.do?CNO=2&Ster=12&id=4.

2.Doklad o razvytyy cheloveka 2010. Real'noe bohat•stvo narodov: puty k razvytyyu cheloveka / Per. s anhl..; Prohramma razvytyya Orhanyzatsyy Obъedynennыkh Natsyy. - M.: Yzdatel'stvo «Ves' Myr», 2010. - 244 s.

3.Kryukov O. I. Sotsial'na polityka yak neobkhidna umova funktsionuvannya sotsial'noyi derzhavy. / O. I. Kryukov. - Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya: zb. nauk. pr. – Kh. : Vyd-vo KharRI NADU "Mahistr", 2010. – 1 (37). – 464 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 331.106

М. І. ПРИСТУПА
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ

Розглянуто особливості соціальної політики країн Європейського Союзу та запропоновано шляхи покращання рівня життя населення України.

Ключові слова: соціальна політика, бідність, соціальний захист населення.

M. I. PRYSTUPA
Khmelnytsky National University

FEATURES OF SOCIAL POLICY IN THE CURRENT CONDITIONЫ OF THE LABOUR MARKET

At the current stage socialization of market economy around the world is uneven. The existence of social problems associated with the lack of economic development or backwardness of the economy, which is far below the world average level of efficiency. Problems of social protection remain unsolved, despite significant economic development, scientific and technological progress, the spread of democracy and social progress in all continents. In the article considered features of social policy in the European Union and ways to improve social standards in Ukraine. The primary means of forming effective social policy is GDP growth and improvement of the allocation mechanism, improving the competitiveness of the economy. In our country, the existence of poverty is associated with low-income population as a whole. In our country, the existence of poverty is associated with low-income population as a whole. Therefore, its solution involves a gradual increase in the index of human development indicators of social development, dynamic social development, strengthening social protection system, harmonization of social standards to the international level. The implementation of these tasks is impossible without economic growth, rising living standards of all sections of the population, and especially employees. So, having considered the features of social policy abroad should be phased creates and implements socially-oriented balanced and long-term labor market policy in Ukraine.

Keywords: social policy, poverty, social protection.

Вступ. На сучасному етапі розвитку соціалізація ринкової економіки в різних країнах світу відбувається нерівномірно. Існування соціальних проблем пов'язують з недостатнім економічним розвитком або з відсталістю економіки країни, що має набагато нижчу за середньосвітовий рівень ефективність. Проблеми соціальної захищеності залишаються невирішеними, незважаючи на значний розвиток економіки, досягнення науково-технічного прогресу, поширення демократії та соціального прогресу на всіх континентах. Сьогодні розвинуті країни не можуть подолати бідність виключно економічними заходами, тому змушені застосовувати більш комплексну політику. В цьому сенсі подолання бідності залишається пріоритетним завданням соціальної політики переважної більшості країн світу на перспективу. За статистичними даними, 16% населення Євросоюзу мають дохід, менший за 60% середнього (це вважається межею бідності у європейських країнах). Цікаво відмітити також наступне. Нова економічна стратегія «Європа-2020» має на меті вихід з кризи і розвиток ЄС протягом наступного десятиліття. «Європа-2020» передбачає зменшення на 20 млн. чисельності тих, хто перебуває на межі бідності. До кризи в ЄС таких налічувалось 80 млн осіб, 19 млн з яких – діти. Особливо вразливі в цьому аспекті безробітні, однак 8% тих, хто працює, також заробляють замало для убезпечення від ризику бідності.

Аналіз останніх досліджень. Проблема бідності зачіпає інтереси народів усіх країн світу і тому може бути розв'язана лише їхніми спільними зусиллями. Стало очевидним, що країни світу, в яких ринкова економіка слабка та неконкурентоспроможна, продуктивні сили розвинуті недостатньо, не можуть самостійно подолати бідність без допомоги розвинутих країн та міжнародної координації вирішення цієї проблеми. Тому міжнародні організації намагаються об'єднувати зусилля, які спрямовані на знаходження шляхів вирішення даної проблеми.

Міжнародні організації приділяють явищу соціального захисту більше уваги. Відповідно до конвенцій Міжнародної організації праці (МОП) кожна особа має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримки здоров'я і добробуту самої людини та її сім'ї, а також право на забезпечення у випадку безробіття, інвалідності тощо. Виходячи з цього, бідність як соціально-економічна категорія характеризує рівень задоволення мінімальних життєвих потреб і пов'язана з низьким рівнем життя населення, який стає наслідком отримання мінімального грошового доходу та несприятливих умов життя. Тому найчастіше бідність трактують як матеріальну незабезпеченість людини, коли доходи (її або її сім'ї) не дозволяють підтримувати стандарти споживання та умови життя і відпочинку, які є найбільш поширеними в суспільстві, що перешкоджає нормальному існуванню і розвитку особистості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна обрала європейський напрям розвитку і намагається досягти стабільного економічного зростання та подолати поширення бідності шляхом

задоволення найнеобхідніших життєвих потреб значної частини населення. Для розв'язання проблем соціального захисту в Україні встановлені такі завдання: до 2015 р. вдвічі зменшити частку населення, вартість добового споживання якого не перевищує 4,3 дол. США за паритетом купівельної спроможності (порівняно з 2001 р.); зменшити на третину частку бідного населення (за національною межею бідності) [1]. Науковці вже сьогодні застосовують критерій 5 дол. США за ПКС для міжнародних зіставлень серед країн Східної та Центральної Європи. На жаль, рівень доходів більшості громадян України залишається надто низьким, щоб досягти європейських життєвих стандартів. Дохід на душу населення в багатьох країнах Центральної та Східної Європи все ще значно перевищує аналогічний показник по Україні.

Масштаби бідності оцінюються за допомогою системи показників, які визначаються за методикою комплексної оцінки бідності, затвердженої Указом Президента України. Вона відповідає міжнародним стандартам, згідно з якими основними показниками вважаються: рівень бідності (частка населення, у якого середньодушові сукупні витрати на місяць нижчі за встановлену межу бідності); межа бідності (офіційно визначається як 75% медіанного рівня сукупних середньодушових витрат на місяць); глибина бідності – ступінь відхилення величини витрат бідного населення від встановленої межі бідності. Основний комплекс показників бідності включає атрибути масштабів, рівня та глибини бідності, середньодушового добробуту, сукупного дефіциту добробуту бідних домогосподарств, якості харчування та структури витрат. В Україні соціальна політика має бути спрямована на підвищення загального рівня життя, зменшення глибокої соціальної і майнової диференціації, приведення у відповідність низьких соціальних стандартів якості життя населення, зменшення питомої ваги населення, яке вважає себе бідним.

На сьогодні в Україні межею бідності є рівень прожиткового мінімуму (ПМ). Цей показник виражає реальну мінімальну вартість життя в нашій країні. Під величиною прожиткового мінімуму розуміється вартісна оцінка споживчого кошика, яка включає мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, які необхідні для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Стаття 46 Конституції України вимагає застосування прожиткового мінімуму до визначення розмірів соціальних стандартів; мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям та сім'ям з дітьми, інвалідам, допомоги по безробіттю, стипендій та інших соціальних виплат.

Для зменшення масштабів бідності та соціального захисту населення в країні мають одночасно реалізовуватись програми державної допомоги на місцевому, регіональному та національному рівнях. Подолання бідності не досягається виключно економічними заходами і залежить від прийняття політичних рішень в інтересах усіх верств населення та передбачає досягнення більшої згуртованості суспільства для її вирішення. ООН розглядає боротьбу з бідністю як в найвищій мірі політичну проблему. «Бідність в більшості суспільств пов'язана з нерівністю в розподілі влади, багатства і можливостей». Причини виникнення і поширення бідності багатоаспектні. Вони мають комплексний характер, обумовлені системою правових і соціально-політичних умов функціонування національної економіки і суспільства. Подолання бідності потребує негайних дій.

Основним засобом формування ефективної соціальної політики є зростання ВВП й удосконалення механізму його розподілу, підвищення конкурентоспроможності економіки. Історія розвитку суспільства показує, що при вкороченні макроекономічних показників масштаби бідності зростають. Разом з тим, для прискореного економічного зростання і підвищення доходів на душу населення необхідне постійне зростання суспільної продуктивності праці. Економічний розвиток позитивно впливає на розширення зайнятості, зростання заробітної плати і більш високий рівень життя для всіх. Міжнародні організації, наприклад МОП, вирішення проблеми подолання бідності пов'язують з успішним розвитком економіки, розширенням зайнятості, створенням ефективних систем соціального захисту населення. Але сьогодні покращення добробуту треба розглядати не тільки як результат економічного зростання, а і як його умову.

Для забезпечення певного рівня соціального захисту населення, в першу чергу, треба враховувати концепцію базових потреб, яка була розроблена Міжнародною організацією праці (МОП) ще в 1976 р. Дотримання концепції передбачає формування соціальної політики з урахуванням: 1) обов'язкового забезпечення певних мінімальних потреб у харчуванні, одязі, житлі та побутовій техніці; 2) удосконалення суспільних послуг (забезпечення якісною питною водою, підтримка належного санітарного стану місць проживання, розвиток громадського транспорту, організація охорони здоров'я, створення умов для отримання освіти). Більшість міжнародних організацій вважають, що задоволення цих потреб можливе за дотримання прав людини і більшої активності населення щодо знаходження засобів до існування та регулярності отримання доходів з урахуванням соціальної справедливості. Для цього використовуються інститути держави і права, громадянського суспільства та соціального партнерства.

В умовах ринкової економіки потрібно підвищувати роль держави в регулюванні доходів населення, з метою соціального забезпечення серед працюючого населення потрібно продовжити проведення заходів з підвищення мінімального розміру оплати праці й рівня оплати праці працівників бюджетних установ, у першу чергу – лікарів та вчителів, збільшення реальної заробітної плати яких безпосередньо впливає на покращання рівня життя цих соціальних груп. Зменшенню чисельності бідного населення сприятиме підтримки громадян, яким необхідний соціальний захист, та посилення адресності

соціальної допомоги. Вирішення завдань подолання бідності можливе на основі покращення роботи органів соціального захисту населення, розширення їх повноважень для забезпечення підвищення якості і збільшення обсягів соціальних послуг. Найближчим часом потрібно провести роботу з переорієнтації діяльності систем соціального захисту населення з перевагою надання допомоги сім'ям, які соціально захищенні.

Голод у світі є складовою наслідків соціально-економічної відсталості країн. Головним напрямком у вирішенні проблем голоду має бути розвиток сільського господарства за рахунок підвищення продуктивності зайнятості у сільськогосподарському виробництві та розвитку біотехнологій (біоконсервація сонячної енергії, зміни фотоситезуючих властивостей рослин, застосування бактеріальних стимуляторів росту, створення рослин, які пристосовані до дозрівання в екстремальних умовах та ін.).

Соціальна виважена політика передбачає поступове зменшення розшарування населення за рівнем доходів, зниження рівня безробіття, гарантування гідної оплати праці та пенсійного забезпечення, розширення підтримки соціально-незахищених верств населення. Держава має підтримувати становлення та зміцнення середнього класу, розвиток підприємництва та стимулювати створення нових робочих місць. Важливо, щоб держава забезпечила отримання мінімальної пенсії на рівні, не нижче прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб за збереження диференціації розміру пенсій залежно від трудового стажу і розміру заробітної плати.

Соціальна політика має проводитись шляхом розширення зайнятості та зниження рівня безробіття, розвитку тимчасової зайнятості і громадських робіт, зростання рівня доходів, регулювання мінімальної заробітної плати, збільшення споживання найбільш бідних верств населення, розробки і реалізації заходів щодо стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення ефективності виробництва за рахунок зростання продуктивності праці, перегляду соціальних витрат у бюджеті та зміцнення його соціальної складової, посилення ефективності соціальної захищеності населення.

Подолання бідності вимагає усунення таких негативних соціальних явищ, як бездомність громадян, безпритульність і бездоглядність дітей, запобігання сімейному неблагополуччю. Необхідно посилити соціальний захист малозабезпечених категорій населення шляхом розроблення і впровадження поширених у міжнародній практиці інформаційних технологій та ефективних методів адресної соціальної допомоги і сприяння бідним сім'ям. Соціальна політика України має спрямовуватись на поступове збільшення розмірів соціальної допомоги та пенсій, розширення можливостей навчатись бідним особам, отримання нових професій, надання дешевого житла, розширення масового доступу до споживчих кредитів.

Потрібно активізувати співпрацю між державою, громадськими організаціями (в т. ч. профспілками) та бізнесом (організаціями-роботодавцями) з метою дотримання принципів соціального партнерства і солідарності для того, щоб подолати бідність, особливо серед працездатного населення, підняти рівень життя найбідніших верств населення та швидко зменшити глибину й гостроту бідності. Треба посилити ефективність соціального захисту і більш активно захищати інтереси населення, якому доводиться жити в умовах бідності та соціальної ізоляції. Це допоможе нашій країні наблизитись до життєвих стандартів ЄС.

Важливе місце у реалізації Україною соціальної політики зменшення масштабів бідності мають отримати програми навчання, підготовки і перепідготовки кадрів, забезпечення відповідності мінімального розміру заробітної плати величині прожиткового мінімуму, збільшення заробітної плати в бюджетній сфері на основі впровадження галузевих систем оплати праці й індексації.

Висновки. В нашій країні існування бідності пов'язане із низьким рівнем життя населення в цілому. Тому її вирішення передбачає поступове підвищення індексу людського розвитку, показників соціального розвитку, динамічний розвиток соціальної сфери, зміцнення системи соціального захисту, наближення соціальних стандартів до міжнародного рівня. Реалізація цих завдань неможлива без економічного зростання, підвищення рівня життя всіх верств населення та, особливо, працюючих. Зі збільшенням мінімальної заробітної плати, зростанням середньої заробітної плати і середньодушових грошових доходів частка населення із доходами, нижчими за прожитковий мінімум, повинна зменшитись, що призведе до покращення умов життя малозабезпеченої частини населення і зменшення рівня бідності.

Отже, розглянувши особливості соціальної політики за кордоном, слід поступово в Україні реалізовувати і формувати соціально-орієнтовану виважену і довгострокову політику на ринку праці.

Література

1. Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2014&langId=en.

2. Sharpe A. A Survey of Indicators of Economic and Social Well-being. Background Paper prepared for Canadian Policy Research Networks. Ottawa, 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.csls.ca/reports/paper3a.pdf.

3. World Development Indicators & Global Development Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?CNO=2&Step=12&id=4.

4. The Legatum Prosperity Index / An Inquiry into Global Wealth and Wellbeing. – Legatum Institute, London. – 35 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.prosperity.com.

References

1.Joint Rerort on Social Rrotection and Social Inclusion 2007. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: ec.eurora.eu/social/BlobServlet?docId=2014&langId=en.

2.Sharre A. A Survey of Indicators of Economic and Social Well-being. Background Rarer rrerared for Canadian Rolicy Research Networks. Ottawa, 1999. [Elektronnyy resurs]. – Redyzhm dostupu: www.csls.ca/rerorts/rarer3a.rdf.

3.World Develorment Indicators & Global Develorment Finance. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: httr://databank.worldbank.org/ddr/home.do?CNO=2&Ster=12&id=4.

4.The Legatum Rrosrerity Index / An Inquiry into Global Wealth and Wellbeing. – Legatum Institute, London. – 35 r. – [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: www.rrosrerity.com.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 331.165

В. Р. ФІЛІПЧУК
Хмельницький національний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОЇ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

На основі порівняльного аналізу систем соціального захисту населення запропоновано шляхи її удосконалення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист, пенсійне страхування, медичне страхування, страхування по безробіттю.

V. R. FILIPCHUK
Khmelnytsky National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF UKRAINIAN AND EUROPEAN SYSTEMS OF SOCIAL PROTECTION

Based on comparative analysis of social welfare the ways of its improvement in Ukraine social protection Ukraine needs improvement in all areas, including: pension insurance, medical insurance and unemployment benefits. Ukraine should take all positive, despite their capabilities, and form a social protection system that would allow to quickly adapt to the EU.

Keywords: social security, pension insurance, medical insurance, unemployment insurance.

Вступ. Формування ефективної системи соціального захисту в Україні залежить від багатьох чинників. Одним із них є використання досвіду зарубіжних країн, де ця система працює тривалий час і має позитивні результати. Значний інтерес являє собою система соціального захисту, яка формується в рамках країн Європейського Союзу, зважаючи на прагнення України увійти до ЄС. Варто розглянути систему соціального захисту України та країн ЄС, серед яких ми виділимо Польщу, Швецію, Великобританію, Німеччину та Іспанію.

Системи соціального захисту високорозвинутих країн включають в себе такі елементи, як пенсійне страхування (по старості, інвалідності, втраті годувальника), медичне страхування та страхування по безробіттю.

Аналіз останніх досліджень. Найважливішою проблемою незбалансованості пенсійної системи України, що найбільш повно розкрилась в умовах економічної нестабільності, є скорочення надходжень пенсійних внесків. Основними можливими причинами чого є зменшення (або стагнація) середнього розміру заробітної плати (доходу), з якої сплачується пенсійний збір, зростання заборгованості з виплати заробітної плати, та зменшення кількості платників страхових внесків через несприятливу ситуацію на ринку праці. Подібні проблеми існують і в державах-членах Європейського Союзу, наприклад, ситуації, пов'язані зі старінням населення чи певним зменшенням частки пенсійних видатків у ВВП. Однак більшості цих країн вдається стримувати наростання тягаря пенсійних зобов'язань без суттєвого погіршення життєвого рівня населення літнього віку – отримувачів соціально-аліментарних платежів.

Солідарна пенсійна система може бути надійною та ефективною лише за умови розширеного відтворення населення, чого в нашій країні не спостерігається. В Україні склалася непроста демографічна ситуація, пов'язана зі старінням населення. За останні сорок років чисельність пенсіонерів у нашій країні зросла з 8,9 до 13,7 млн, а працівників, зайнятих у формальному секторі економіки (саме платників страхових внесків) стало менше. Це і призвело до зростання показника демографічного навантаження з 0,4 до 0,67, а за прогнозами вчених за умов збереження існуючого рівня участі працівників у пенсійному страхуванні показники демографічного навантаження становитимуть у 2025 та 2050 рр. відповідно 1,0 та 1,25. Аналіз даних щодо чисельності осіб похилого віку (старших від 65 років) у країнах Європейського Союзу у 2010 р. (максимальна величина для Іспанії – 16,9 %, Німеччини – 20,4 %) також свідчить про прогресивне зростання їх частки в загальній чисельності населення, що негативно впливає на зміну співвідношення між поколіннями.

На функціонування пенсійної системи України негативно впливають пільгові підходи до професій з несприятливими чи особливими умовами праці, що потребує чималих додаткових витрат та призводить до скорочення кількості платників страхових внесків. Загальна кількість осіб, що вийшли на пенсію за віком на пільгових умовах, станом на початок 2013 р. становила близько 2,5 млн осіб, серед яких близько 175 тис. осіб є пенсіонерами за вислугою років. У європейських державах навіть за наявності певних прав, пов'язаних з особливими умовами праці чи інвалідністю, різниця між раннім пенсійним віком і звичайним незначна. Максимальне розходження для більшості країн може становити п'ять років. Щоб зменшити зростаюче навантаження пенсіонерів на працююче населення, ряд країн-членів ЄС запроваджують радикальні заходи, зокрема щодо подальшого збільшення межі пенсійного віку та вирівнювання віку виходу на пенсію чоловіків та жінок. Якщо в деяких державах це вже набуло чинності (Греція, Ірландія, Франція),

то для інших (Іспанія, Болгарія, Фінляндія) цей процес буде відбуватись поступово протягом декількох наступних років. Особливо важливо визначити межу обов'язкового виходу на пенсію, тобто того віку, коли роботодавець має законне право примусити працівника піти на пенсію. Ця межа вже діє з 1 січня 2010 р. у Франції і становить 70 років для всіх працівників приватного сектору. Так само за запровадження 70-річного рубежу пенсійного віку виступає спілка роботодавців Іспанії.

На несплату страхових пенсійних внесків має значний вплив неформальний сектор української економіки, тому що саме в ньому сконцентрований значний фрагмент людських ресурсів – 4,6 млн осіб, з яких 80% становлять особи працездатного віку, інша значна частина людських ресурсів (від 3 до 5 млн осіб) перебуває за межами країни, поповнюючи ряди трудових мігрантів. Ще певна чисельність осіб працездатного віку просто не бажає брати участь у трудовому процесі попри можливість мати роботу, що свідчить про їх економічну неактивність. Не сприяє збільшенню активності щодо сплати пенсійних внесків і нестабільність вітчизняного пенсійного законодавства.

Основний матеріал дослідження. Існуюча слабка кореляція між сплатою страхового внеску та отриманою виплатою (через установлення гарантованого мінімального розміру пенсійної виплати, що становить на даний час майже 60 % від середнього розміру пенсії), а також факт нарахування соціальних пенсій на рівні мінімальної пенсії за віком також не стимулює значну частину працівників бути охопленими пенсійними відрахуваннями. Тобто із загальної кількості зайнятого населення України майже чверть зовсім не бере участі в пенсійному страхуванні.

Важливо оцінити річні прирости обсягів видатків пенсійного фонду України, які формуються за рахунок страхового збору та інших джерел фінансування. Якщо до 2004 р. пенсійні видатки відносно ВВП в середньому становили 9 %, то у 2013 р. досягли майже 20 % ВВП.

Аналіз результатів щодо фінансування пенсійних програм країн-членів ЄС, вказує на те, що впродовж 2010–2013 рр. їх рівень у відношенні до ВВП змінювався по-різному. Для Великобританії зменшення видатків відбулось на 1,5%; в Іспанії – близько 1,0% ВВП. Такі зниження видатків можуть свідчити про ефективність їх пенсійних систем та покращання фінансової спроможності. Більшість держав ЄС значною мірою перерозподіляють пенсійні виплати між працівниками та роботодавцями. У Великобританії та Німеччині ці виплати майже зрівноважені, проте в решті країн спостерігається певне переважання частки виплат за рахунок роботодавця. Високорозвинуті Європейські країни з метою подолання фінансових та демографічних проблем реформували пенсійні системи, для чого були вжиті такі заходи: збільшення вікової межі виходу працівників на пенсію (що приводить до зростання страхового стажу); зміна порядку індексації пенсійних виплат; стимулювання розвитку додаткових накопичувальних програм та схем індивідуального пенсійного страхування (зі створенням індивідуальних страхових рахунків); зменшення фінансового коефіцієнта, або коефіцієнта заміщення доходів; збільшення величини страхових внесків шляхом перерозподілу виплат зі сторони працедавців та працівників (саме в сторону домінування участі в цьому останніх). Загалом для країн-членів ЄС властива наявність двох основних типів пенсійних систем, перший тип – система, що ґрунтується на страхових принципах, друга – універсальна.

Для забезпечення збалансованої пенсійної системи України слід вирішити два основних питання – не допустити зменшення чисельності застрахованих осіб-платників пенсійних виплат та всебічно сприяти зростанню доходів і заробітної плати зайнятого населення. Для цього необхідно законодавчо вирішити питання щодо диференціації мінімальних пенсійних гарантій, а саме визначити розмір мінімальної пенсійної виплати, яка буде гарантована державою незалежно від страхової участі (базової пенсії), джерел її фінансування та співвідношення з мінімальним розміром страхової пенсії за віком (така система пенсійного забезпечення діє в багатьох країнах Європи, зокрема і у Великобританії та Польщі і називається фіксованою пенсією). Водночас під час призначення цих фіксованих пенсій обов'язково має використовуватися процедура перевірки доходів домогосподарств тих осіб, які претендують на її отримання.

Процес збільшення пенсійного віку слід проводити досить обережно та повільно, створюючи реальні можливості для зміцнення здоров'я, збереження працездатності, набуття та використання якісних показників людського розвитку на основі розглянутого досвіду країн ЄС.

Запровадження в Україні соціального медичного страхування розглядається як один із способів розв'язання низки фінансових та організаційних проблем, які завели у глухий кут національну систему охорони здоров'я. Тому важливим постає питання розгляду особливостей медичного страхування на прикладі країн ЄС. У класичному вигляді фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок страхових внесків (Німеччина). Однак у другій половині XX ст. її було змінено на бюджетне фінансування (Іспанія). Деякі сегменти організації охорони здоров'я на принципах соціального страхування збереглися у Швеції та Великобританії. Значна кількість країн Європи, які згодом приєдналися до Європейського Союзу, запровадили адаптовану до своїх умов систему соціального медичного страхування, серед яких вділяється і Польща (1999).

Медичне страхування у Польщі запроваджене через дві державні інституції: аграрну касу соціального страхування, що обслуговує понад 1,6 млн фермерів та заклад соціального страхування, на балансі якого перебувають інші працюючі громадяни. Власник-фермер щоквартально сплачує по 258 злотих (80,2 дол. США) за себе, членів родини та найманих працівників. Решту за нього доплачує держава. Інші

працюючі громадяни відраховують до фонду медичного страхування 9% від заробітної плати (середня зарплата 800-900 євро). Страхові кошти надходять до регіональних фондів здоров'я – обласних (воєводських) та районних. Кошти розподіляються серед медичних закладів відповідно до бюджетів кожного рівня. Річний бюджет обласного медичного закладу в Польщі становить близько 10 млн євро (близько 15 млн дол.), тоді як українська лікарня подібного рангу має такий самий бюджет, але у гривнях.

Страхова медицина в Польщі, за словами фахівців та пацієнтів, ще не досконала. Однак владні органи знаходять шляхи розв'язання проблем системи охорони здоров'я. Вони планують запровадити так званий кошик послуг – страхування на випадок окремих хвороб, як це роблять у розвинених європейських країнах, що дасть змогу заощадити кошти сімейного бюджету й водночас отримати послуги підвищеної якості.

У країнах Західної Європи, зокрема Німеччині, понад 16 млн жителів країни мають поліси особистого медичного страхування на загальну суму 25 млрд євро (близько 32 млрд дол.), а витрати на охорону здоров'я за 2011 р. становили 240 млрд євро (312 млрд дол.). Тобто, на одного мешканця Німеччини припадає 2,7 тис. євро (3,5 тис. дол.) страхових премій. Застраховані в системі особистого медичного страхування формують стабілізаційні резерви, що надає можливість споживання великих витрат у старості. На кінець 2010 р. об'єм таких резервів становить 80 млрд євро (104 млрд дол.), з них 14 млрд євро (18 млрд дол.) – на обов'язкове страхування тривалого огляду.

Отже, соціальне медичне страхування можна назвати глибоко укоріненим у країнах ЄС. Прозорість діяльності його інститутів, солідарність, плюралізм, корпоративність, участь у прийнятті рішень і вільний вибір – це складові успішного виконання покладених на нього завдань.

Не менш актуальним для України є і вивчення закордонного досвіду у сфері забезпечення зайнятості населення. Особливе місце серед заходів, спрямованих на забезпечення зайнятості та захист від безробіття в промислово розвинутих країнах Європи є система соціального страхування на випадок безробіття, яка передбачає застосування різних механізмів і засобів надання безробітним допомоги.

Незважаючи на велику увагу всього суспільства до проблеми безробіття та постійне вдосконалення системи соціального страхування на випадок безробіття в багатьох країнах ЄС нею досі не охоплені всі категорії працівників. Так, в Іспанії та Великобританії до кола осіб, що не отримують допомогу з безробіття, належать деякі категорії високооплачуваних державних службовців, сезонні та тимчасові працівники, надомники, а також зайняті індивідуальною трудовою діяльністю.

Практика зарубіжних країн по-різному складається щодо термінів виплати допомоги з безробіття. Приміром, її виплаті передує так званий «період очікування», який в Іспанії становить сім днів, Великобританії – по три дні, а в Німеччині допомога з безробіття сплачується з першого дня його настання.

Існують розходження у рівні і тривалості її виплати. Так, у Швеції розмір допомоги становить 90% попередньої заробітної плати, якщо ця сума не перевищує певного максимального рівня, і сплачується протягом чотирьох років. У Німеччині терміном на 2 роки сплачується в середньому 70% заробітної плати за останнім місцем роботи, проте конкретний розмір допомоги систематично уточнюється і залежить від віку безробітного, стажу його роботи, складу сім'ї. В деяких країнах розмір допомоги коливається від 30 до 60% заробітної плати, в інших – встановлюється фіксований розмір допомоги.

Практика зарубіжних країн з розвинутою економікою в питаннях визначення пайової участі роботодавців і працівників у формуванні страхових фондів на випадок безробіття виглядає так: в Іспанії роботодавці відраховують 6,20%, у Швеції – 5,42%, Німеччині – 3,25%. Щодо відрахувань до страхових фондів на випадок безробіття з боку працівників, то такі країни, як Швеція не практикують цих відрахувань, а в Іспанії відраховується 1,6%, Німеччині – 2,9–3,25%.

Третім учасником формування страхових фондів на випадок безробіття у зарубіжних країнах є держава, котра компенсує нестачу коштів для належної соціальної підтримки окремих верств населення.

Досвід зарубіжних країн переконує, що саме тристороннє партнерство у фінансовому забезпеченні фонду соціального страхування на випадок безробіття (найманий працівник, роботодавець, держава) забезпечує найвищий ступінь соціального захисту працівників.

Аналізуючи сучасний стан справ у сфері зайнятості в країнах ЄС можна дійти висновку, що, незважаючи на певні недоліки, вказані системи добре себе зарекомендували на закордонних ринках праці. Щодо України можна зауважити, що світовий досвід в сфері зайнятості повинен нею запозичуватись з врахуванням її політичних, національних, економічних та культурних особливостей, природного і людського потенціалів, оскільки навіть самий прогресивний досвід не завжди буде співпадати з реальними соціально-економічними та природно-ресурсними умовами конкретної країни.

Висновок. Отже, соціальний захист населення України потребує удосконалення за всіма напрямами, а саме: пенсійним страхуванням, медичним страхуванням та по безробіттю. Україні слід взяти все позитивне, зважаючи на власні можливості, і сформувати таку систему соціального захисту, яка б дозволила швидше адаптуватися до країн ЄС.

Література

1. Гансова Е. А. Науково-теоретичні засади соціальної політики / Е. А. Гансова [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vonu_sip/2011_10/pdf/str_691-696.pdf.

2. Палій Н. С. Система діагностики соціальної безпеки / Н. С. Палій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2009_28_1/16.pdf.

3. Eurostat Statistics database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

4. Human Development Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/en/.

References

1.Hansova E. A. Naukovo-teoretychni zasady sotsial'noyi polityky / E. A. Hansova. - [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: httr://www.nbuv.gov.ua/rortal/Soc_Gum/Vonu_sir/2011_10/rdf/str_691-696.rdf.

2.Paliy N. S. Systema diahnostyky sotsial'noyi bezpeky / N. S. Paliy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: httr://www.nbuv.gov.ua/rortal/soc_gum/Tiru/2009_28_1/16.rdf.

3.Eurostat Statistics database. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: httr://err.eurostat.ec.eurora.eu/rortal/rage/rortal/statistics/search_database.

4.Human Develorment Rerorts. [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: httr://hdr.undr.org/en/.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

УДК 338.242.2

О. Б. ВАЛЬКОВ
Хмельницький національний університет

СУТЬ ТА РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Стаття присвячена дослідженню еволюції визначення та розуміння такого важливого елементу економічної діяльності підприємства, як «економічна безпека». На основі проведеного дослідження систематизовано підходи до визначення поняття і розкрито зміст економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, загроза, економічні інтереси, економічна свобода.

O. B.VALKOV
Khmelnytsky National University

GIST AND DEVELOPMENT CONCEPT "ECONOMICS SECURITY"

This article analyzes the nature and evolution of the concept of "economic security" and coverage of approaches for the interpretation of its content. In the course of analysis of scientific works of leading Ukrainian and foreign scientists involved in this problem. Based on the research the content of economic security and its main factors systematized and structured approach to the definition. Outlined in common approaches that will enable the development of a universal tool in modelling index of "economic security" as the company and the pain levels. Analysis of the research made it possible to formulate a scheme of the Genesis of economic security. the mechanism of maintenance of economic safety of the enterprise proposed to consider as a set of administrative, economic ,organizational, legal, and motivational ways of harmonizing the interests of the company with the interests of the external environment

Keywords: freedom of economic activity, economic security, safety of economic, impendence.

В умовах поглиблення конкуренції та активізації міжнародного бізнесу, підприємство, як відкрита система змушене функціонувати в складному, нестабільному зовнішньому середовищі. Це призводить до виникнення несприятливих, а часом небезпечних ситуацій, що можуть викликати погіршення результатів роботи підприємства або навіть банкрутства: спад попиту та споживання, шахрайство, недбалість персоналу, корупція, недобросовісна конкуренція. Тому питання економічної безпеки підприємств набуває особливої актуальності.

Огляд наукових праць показав, що питання економічної безпеки знаходиться на перетині різних наукових галузей та теорій: мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, соціологія, правознавство, тощо.[1]. Саме це пояснює існування різних підходів до визначення терміну економічна безпека, його трактування.

Термін економічна безпека вперше був вжитий в 30-х роках минулого сторіччя Ф.Рузвельтом, який створив Комітет з економічної безпеки, але офіційно термін економічна безпека був визнаний в 1985 році на 40-й Генеральній Асамблеї ООН, коли була прийнята резолюція «Міжнародної економічної безпеки», а на 42-й Асамблеї проголошена Концепція міжнародної економічної безпеки.

Спочатку економічна безпека трактувалася як забезпечення умов збереження комерційної таємниці, інтелектуальної власності ,промислових секретів. Але такий підхід мав явний недолік, який полягав у тому, повне збереження комерційної таємниці не захищає підприємство від загроз, які негативно впливають на діяльність підприємства.

Отже наступним кроком в еволюції поняття економічна безпека стало його трактування, як захищеність діяльності від впливу негативних явищ зовнішнього середовища та можливість протистояти цим загрозам – захисний підхід. Згідно цього підходу виділилося два напрямки: по-перше, захист життєво важливих інтересів підприємства, що забезпечується шляхом реалізації системи заходів адміністративного, технологічного, організаційного порядку; по-друге, захист від загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, а також здатність швидко усунути наслідки цих загроз чи пристосуватися до їх впливу. Така трактовка безпеки – це сукупність елементів, що забезпечують незалежність, можливість зростання, захищають інтереси, але існує важливе питання – нестабільність та непередбачуваність зовнішнього середовища і як наслідок складний та неефективний механізм прогнозу, запобігання, ліквідації та адаптації до цих загроз.

В наслідок цих недоліків, на зміну захисній трактовці прийшов ресурсно-функціональний підхід при якому економічна безпека являє собою такий стан ресурсів підприємства(капітал, персонал, інформація, технологія), за якого гарантується найефективніше їх використання для запобігання загрозам і ефективне застосування в майбутньому. [2] Відповідно до цього підходу забезпечення економічної безпеки ґрунтується на такому використанні ресурсів, яке призведе до подолання загроз підприємств. Структура та кількість

ресурсів залежать від виду та сили можливої загрози, відповідно дії підприємства спрямовані на захист від загроз, їх запобігання, ослаблення або уникнення від загрози. Виділяють наступні складові ресурсно-функціонального напрямку: фінансова, інтелектуальна та кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна, силова. Ефективне використання ресурсів є важливою умовою економічної безпеки, але такий метод має ряд недоліків. Комплексність та широке охоплення факторів(планування, облік та аналіз, аспекти основної діяльності, аспекти використання ресурсів ,аспекти управління) призводить до того що економічна безпека ототожнюється з діяльністю і втрачає свою суть. Крім того ще одним недоліком такого підходу є виникнення ситуацій при яких для запобігання або боротьби з загрозами необхідно проводити заходи які вимагають значних, часто неефективних витрат ресурсів, що робить такий підхід до трактування економічної безпеки не достатньо адекватним.

Паралельно з ресурсно-функціональним методом виникли і розвивалися інші підходи. Зокрема, напрямок трактування економічної безпеки – конкурентний, який стверджує, що економічна безпека формується під впливом наявності конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового потенціалу, його організаційної структури його стратегічним цілям і завданням [3]. Зрозуміло, що поєднання цих факторів дає можливість підприємству забезпечити успішність, лідируючі позиції на ринку, але в цьому випадку економічна безпека ототожнюється з поняттям конкурентних переваг, а також не враховується вплив негативних факторів.

Ще один підхід отримав умовну назву «вузько функціональний» – його особливістю є трактування економічної безпеки з позиції окремого аспекту його діяльності, тобто однієї зі складових ресурсно-функціонального напрямку. Особлива увага приділялася фінансовій, кадровій, техніко-технологічній та силовій складовій, що сприяє попередженню загроз, які знижують стійкість підприємства. Основним недоліком такого підходу є різне трактування поняття «економічна безпека» в кожній зі складових, що викликає складнощі у випадку необхідності об’єднати складові в загальний показник.

Іншим є системний підхід, що базується на трактуванні безпеки підприємства, як системи. Відповідно до такого трактування економічна безпека – це стан об’єкта в системі його зв’язків з точки зору стійкості та розвитку в умовах складно прогнозованих факторів, непередбачуваних дій, внутрішніх та зовнішніх загроз. С точки зору систем, економічна безпека – це характеристика системи, що самоорганізовується та саморозвивається, стан за якого економічні параметри дозволяють зберегти головні властивості: рівновагу, стійкість, мінімізацію загроз.

Вчені, що пропонують використовувати для трактування економічної безпеки поняття відтворення відштовхуються від того, що «Враховуючи, що економічна безпека трактується як стан захищеності економічних інтересів, а основним життєво важливим інтересом в економічній сфері (як для фізичної особи і підприємства, так і для держави) є відтворення джерела свого існування, визначення економічної безпеки, на нашу думку, має бути вдосконалене для врахування саме цієї категорії..» [4]. Отже основною ідеєю такої трактовки є те що, економічна безпека, це стан економічної системи при якому забезпечується її розширене відтворення. На нашу думку такий підхід має одне зауваження, а саме: якщо є розширене відтворення то є і економічна безпека, а отже немає необхідності займатися цим питанням на підприємстві, в той же час не визначено, якими шляхами протистояти можливим загрозам і впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

На початку XXI сторіччя з’явився новий підхід до трактування сутності економічної безпеки, який полягає в гармонізації економічних, соціальних, політичних інтересів підприємства з інтересами пов’язаних з ним суб’єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства. Цей тлумачення є виправданим, оскільки саме інтереси людей, груп людей, підприємств, організацій та установ, що зацікавлені, пов’язані та залучені до процесу діяльності конкретного підприємства, впливають на рівень економічної безпеки, а відповідно повинні виявлятися, вивчатися, враховуватись та керуватись. В роботі [5] механізм забезпечення економічної безпеки підприємства пропонується розглядати як сукупність управлінських, економічних ,організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовищ, за допомогою чого з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується отримання прибутку, величина якого достатня для перебування підприємства в стані економічної безпеки. Необхідно вказати ,що такий підхід доповнює попередньо розглянуті підходи увібравши в себе основні та найбільш ефективні їх положення. Принциповим положенням такого підходу є також положення про неможливість повного уникнення впливу і загроз зовнішнього середовища.

Попередній підхід отримав подальший розвиток з точки зору сприйняття економічної безпеки як економічної свободи підприємства. В роботі [6] автори стверджують, що економічна безпека – це міра економічної свободи підприємства, отримана внаслідок керованого процесу взаємоузгодження економічних інтересів стейкхолдерів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, який має на меті протистояння загрозам економічній безпеці підприємства на потребує необхідних для такого протистояння ресурсів.

Аналіз наукових досліджень дозволив сформулювати схему ґенези економічної безпеки, яку зображено на рис. 1.

Висновки

Слід зазначити той факт, що єдиної думки щодо трактування поняття «економічна безпека» серед науковців не існує. Але на нашу думку ці погляди не є суперечливими, а лише удосконалюють та доповнюють один одного. Крім того слід відзначити характерні риси ,що притаманні більшості розглянутих підходів:

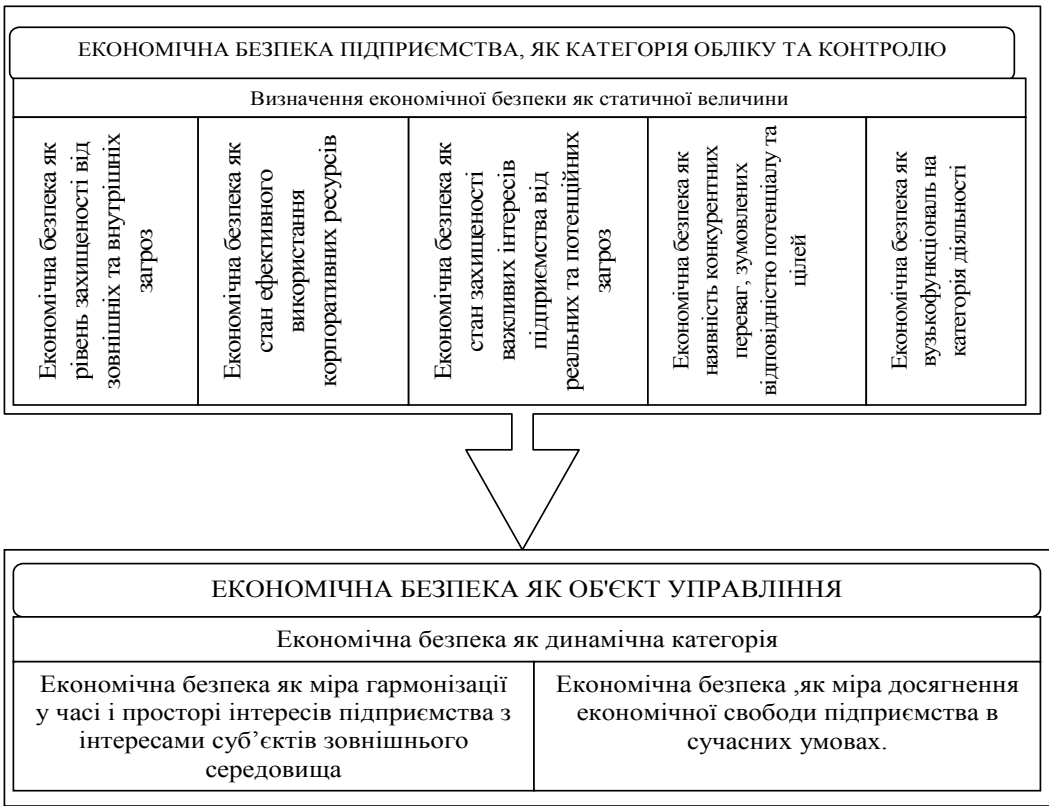


Рис. 1. Розвиток поняття економічна безпека

- безпека являє собою певний стан об'єкта;
- безпека це характеристика системи, що визначається на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності;
- безпека розглядається як здатність об'єкта, процесу зберігати свої властивості в умовах впливу зовнішнього та внутрішнього загрозливого середовища;
- економічно безпека дозволяє підприємствам зберігати та збільшувати матеріальні та соціальні цінності;
- в економічній безпеці завжди існує поняття інтересів (зацікавленості) як елемент стабілізуючого або дестабілізуючого впливу;
- обов'язковим елементом поняття «економічна безпека» є наявність загроз зовнішнього та внутрішнього характеру.

Література

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 1 / [О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний] ; за аг ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Елтон – 2, 2010. – 282 с.

2 Олейникова Е.А. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / ред. Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес школа» Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

3. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющей економической безопасности предприятия / С.Н. Ильяшенко // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – № 47. – С. 16–22.

4. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації [Електронний ресурс] / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контекстів досвіду світової спільноти. – К., 2001. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/strateg/023.htm

5. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / КозаченкоА.В., Пономарьов В.П., Ляшенко А.Н. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

6. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень : монографія / під заг. ред. С.К. Рамазанова. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948 с.

References

1. Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo : monohrafiia : v 3 t. T. 1 / [O.M. Liashenko, Yu.S. Pohorelov, V.L. Bezbozhnyi] ; za ah red. H.V. Kozachenko. – Luhansk : Elton – 2, 2010. – 282 s.

2 Oleinykova E.A. Osnovы ekonomycheskoi bezopasnosty. (Hosudarstvo, rehyon, predpryiatye, lychnost) / red. E.A. Oleinykova. – M. : ZAO «Byznes shkola» Yntel-Syntez», 1997. – 288 s.

3. Yliashenko S.N. Otsenka sostavliaiushchei yekonomycheskoi bezopasnosty predpryiatyia / S.N. Yliashenko // Naukovi pratsi Donetskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. – 2002. – 47. – S. 16–22.

4. Zhalilo Ya. Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Priorytety ta problemy implementatsii [Elektronnyi resurs] / Ya. Zhalilo // Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy v kontekstiv dosvidu svitovoi spilnoty. – K., 2001. – Rezhym dostupu : http://old.niss.gov.ua/book/strateg/023.htm

5. Kozachenko A.V. Ekonomycheskaia bezopasnost predpryiatyia: sushchnost y mekhanyzm obespechenyia : monohrafyia / KozachenkoA.V., Ponomarov V.P., Liashenko A.N. – K. : Lybra, 2003. – 280 s.

6. Ryzyky, bezpeka, kryzy i stalyi rozvytok v ekonomitsi: metodolohii, modeli, metody upravlinnia ta pryiniattia rishen : monohrafiia / pid zah. red. S.K. Ramazanova. – Luhansk : Vyd-vo «Noulidzh», 2012. – 948 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 339.92.477:331.5

І. Ю. ДУМАНСЬКА
Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В публікації досліджено вплив інтеграційних процесів на динаміку і тенденції світового ринку праці. Узагальнено перспективи вітчизняного ринку праці на основі оцінки та аналізу статистичних даних стану трудового потенціалу України в контексті інтеграції до світового ринку праці. Здійснено критичний аналіз ринку праці при капіталізмі і в соціально-орієнтованій ринковій економіці, встановлено їх переваги та стримуючі фактори.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, інтеграція, міжнародні зв'язки.

I. DUMANSKA
Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine

INTEGRATION OF WORLD LABOUR MARKET IN UKRAINE

This publication investigates the impact of the integration process on the dynamics and trends of the global labour market. Summarizes the prospects of the domestic labour market by assessing and analyzing statistical data state employment potential in the context of Ukraine's integration into the global labour market. On the labour market of Ukraine allocated such important problems as the problem of the competitiveness of the national labour market; reproduction of human potential; issue of labour mobility, gender differentiation of incomes and others. The critical analysis of the labour market under capitalism and the social market economy, set their preferences and constraints. Thus, the global labour market - is an important element of establishing economic relations between the countries. Become an equal partner in the global labour market and a member of the integration of Ukraine only under conditions more efficient use of existing employment potential and ensure its development in accordance with international standards, as it is the primary productive force and underpins the economic competitiveness of each state. To determine strengthen Ukraine's integration interaction needed is a comprehensive and in-depth analysis of the processes taking place in the global labour market.

Keywords: labour market, labour force, employment, unemployment, integration, international relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах світової економіки інтеграція є процесом, який є підгрунтям соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Вона сприяє посиленню мобільності робочої сили, інтернаціоналізації соціальних і трудових стандартів життя, інтенсифікації транснаціональних зв'язків, і тим самим прискорює взаємопроникнення й зближення ринків. Інтеграція України до світового ринку праці постає важливою умовою оптимізації національної участі у міжнародному розподілу праці. Стати рівноправним суб'єктом світового ринку праці та учасником інтеграційних процесів Україна зможе лише за умови підвищення ефективності використання наявного трудового потенціалу і забезпечення його розвитку згідно з міжнародними стандартами, оскільки він є головною продуктивною силою та основою забезпечення конкурентоспроможності економіки кожної держави. Разом з тим, для визначення напрямів посилення інтеграційної взаємодії України необхідним є всебічний і глибокий аналіз процесів, що відбуваються на світовому ринку праці.

Аналіз досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у дослідження проблем, пов'язаних із визначенням інтеграційних векторів реалізації міжнародного співробітництва і розвитку світового ринку праці, зробили відомі науковці: Б.Баласса, А.Жирицький, Х.Злотник, І.Івахнюк, В.Іонцев, Ю.Макогон, Б.Олін, А.Поручник, Н.Ридванов, Р.Робсон, А.Філіпенко, Е.Хекшер, Р.Цвильов, О.Шнирков та інші.

Питанням трудовикористання і зайнятості в контексті стимулювання освітнього та інноваційного потенціалу, розвитку економіки праці та охорони здоров'я присвячені роботи зарубіжних учених: А.Вуда, П.Кругмана, Р.Лоуренса і українських учених: О.Амоші, І.Бузько, О.Грішнової, М.Згуровського, С.Калініної, Н.Лакізи-Сачук, Е.Лібанової, Н.Лук'янченко, В.Пономаренко, Г.Савіної, Л.Федулової, Л.Шевчук, О.Шилець.

Проблеми розвитку трудового потенціалу висвітлені у працях провідних учених України та інших країн світу. Суттєвий внесок у його дослідження зробили зарубіжні учені: Г.Беккер, В.Врублевський, М.Кім, І.Лукінов, М.Магомедов, А.Панкратов, В.Пискунов, Г.Сергійова, Т.Шульц та українські учені: І.Бондар, М.Долішній, С.Злупко, Л.Ільїч, О.Левченко, В.Лич, С.Пирожков, В.Приймак, М.Саєнко, С.Цапок, Л.Шаульська та інші.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Поряд із тим, питання удосконалення вітчизняного ринку праці в системі міжнародного розподілу праці не знайшли остаточного вирішення у дослідженнях учених цього напрямку економічної науки, що обумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Встановити та дослідити вплив інтеграційних процесів світового ринку праці в Україні з врахуванням моделей капіталістичної та соціально-орієнтованої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, котрі набирають постійного,

систематичного характеру. Таким чином, поряд з міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їхніх взаємозв'язках та взаємодоповненнях [3, с.95–97].

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу і праці. Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що він пред'являє тепер попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною. Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масований експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили [2, с.137].

У структурі міжнародного ринку праці вирізняються два найзначніші сегменти. Перший сегмент охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейований шар працівників з розвинутих країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Наймання працівників у такі організації відбувається на чисто міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

Другий доволі великий сегмент міжнародного ринку праці – робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед цих працівників треба відмітити нелегальну робочу силу, чималі потоки якої спрямовуються в індустріальні країни, зокрема США. До цієї категорії працівників можна приєднати також «екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насаджені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

Працівники, що пересуваються між країнами нелегально, по суті не мають юридичних і політичних прав. За необхідності приватні компанії легко можуть позбавитись їх, вдаючись до депортації. Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі працезбережувальні технології. Ці підприємства не можуть також за потреби переводити свої капітали у країни з дешевою робочою силою, як це часто роблять гігантські ТНК.

На сьогодні сформувалися й активно функціонують кілька регіональних ринків праці (Південно- та Північноамериканський, Європейський, Близькосхідний, Африканський), які являють собою арену масових міграційних процесів, усталеного міждержавного обміну трудовими ресурсами [3, с. 100].

До традиційних спонукальних мотивів та причин міжнародної міграції трудових ресурсів належать: різниця в рівнях економічного розвитку окремих країн; нерівномірність у темпах і обсягах нагромадження капіталу на різних ділянках світового господарства; наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати; діяльність ТНК і пов'язана з нею міжнародна мобільність капіталу; масове хронічне безробіття в слаборозвинутих країнах. До цих чинників в останнє десятиріччя долучилися: політична та економічна кризи колишньої соціалістичної системи; поглиблення регіональної та світової економічної інтеграції; зростання попиту з боку лідерів світової економіки на інтелектуальну робочу силу; стрімкий розвиток сучасних засобів зв'язку, комунікацій та транспорту; інформаційний фактор, а також чинники неекономічного характеру: воєнні та релігійні конфлікти, розвал федеративних держав, національні, сімейні та етнічні проблеми [7, с. 40].

Ситуація на ринку праці України характеризується наступним. Найбільшим попитом серед фахівців на заході України користуються торгові представники і менеджери з продажу послуг. Як і раніше, великий попит на страхових і рекламних агентів та ріелторів. Але, на жаль мало хто з працедавців пропонує фіксовані зарплати. Для того, щоб привернути людей, компанії обіцяють фахівцям підвищені відсотки від продажу послуг. Наприклад, менеджерам по залученню індивідуальних клієнтів ПриватБанку за продаж страхового поліса ОСГПО пропонують бонус у розмірі 10%, КАСКО – 15%, страхування майна, особисте страхування - 20%. Крім менеджерів з продажу товарів і послуг, у Львові і Житомирі виріс попит на головних бухгалтерів. Проте вимоги до цих фахівців також посилилися. Майже у всіх компаніях вимагають знання іноземних мов, часто не тільки англійської, але і польської або німецької. До того ж, працювати бухгалтерам часто доводиться без помічників. В той же час претендентів в містах Західної України більше всього серед представників робочих спеціальностей: каменярів, малярів, паркетників і покрівельників.

Циклічна криза не тільки безпосередньо впливає на динаміку зайнятості, а й виступає каталізатором структурних змін у цій сфері, від яких дедалі більше узалежнюється функціонування ринку праці. Основною з таких змін є формування нової стратегії провідних фірм світу у сфері робочої сили. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання скорочення витрат на робочу силу, які становлять значний і, що найголовніше, зростаючий елемент виробничих витрат. У зв'язку з кризою будівельної галузі багатьом українцям, що виїхали на заробітки до Європи, Києва і Москви, довелося повернутися, але знайти роботу тут не менш проблематично.

Найважче знайти роботу на півдні і в центрі України, зокрема, в Одесі, Миколаєві і Херсоні, Іллічівську, а також невеликих містах цих областей. Унаслідок кризи було звільнено багато співробітників

портів, працівників транспортної галузі і водіїв. Тому саме вони є лідерами серед претендентів в Одеській області [5; 7]. Шукають роботу також представники робочих спеціальностей і інженери, але зростання числа їх резюме не можна назвати масовим, оскільки звільнень в промисловості було меншим, ніж на сході. Більшість підприємств обмежилися лише зниженням зарплат в середньому на 10–20% і фіксацією ставки в гривні.

Ретроспективний огляд вказує на те, що початок становлення ринку праці в незалежній Україні пов'язують із формуванням нормативно-правової бази, що офіційно визначило існування у країні безробіття. Сфера зайнятості була деформованою та визначалася відсутністю адекватних сучасним реаліям державних та правових інститутів ринку праці та гнучкої системи оплати праці, низьким рівнем мобільності робочої сили. З одного боку, для людей відкрилися нові можливості для самореалізації, з іншого – з'явилися нові проблеми, пов'язані з різкими змінами попиту на робочу силу, появою безробіття.

Однією з найважливіших проблем на ринку праці України є безробіття. Ця проблема гостро постала в Україні після невдалих спроб реалізувати економічні реформи. В постсоціалістичних країнах Центральної і Східної Європи рівень безробіття сягнув одразу понад 10% робочої сили впродовж перших років економічних перетворень; проте в Україні він зростав спочатку повільно: починаючи з 1991-го до 1995 рр. він дістав відмітки 0,5%; продовжував збільшуватися з 2,3% у 1997р. до 4,5% у 1999р. [8]. Найбільший рівень безробіття зареєстровано в 2004 р. (5,6%). З 2004 р. спостерігається тенденція до зменшення безробіття. Динаміка чисельності безробітних та рівень зареєстрованого безробіття в Україні впродовж 2004–2013 рр. представлені у табл.1.

Таблиця 1

Динаміка чисельності безробітного населення в Україні впродовж 2004-2013 рр. [5; 7]

Роки	Безробітне населення працездатного віку зареєстроване у державній службі зайнятості			Безробітне населення (за методологією МОП)			
		у % до		у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	економічно активного населення працездатного віку	населення працездатного віку	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2004	1178,7	5,6	4,2	2 655,8	11,6	2 630,0	12,4
2005	1063,2	5,1	3,8	2 455,0	10,9	2 440,3	11,7
2006	1028,1	5,0	3,7	2 140,7	9,6	2 128,6	10,3
2007	1024,2	5,0	3,6	2 008,0	9,1	1 994,0	9,7
2008	975,5	4,7	3,5	1 906,7	8,6	1 888,2	9,2
2009	891,9	4,4	3,2	1 600,8	7,2	1 595,2	7,8
2010	784,5	3,8	2,8	1 515,0	6,8	1 513,7	7,4
2011	673,1	3,3	2,4	1 417,6	6,4	1 416,7	6,9
2012	596,0	2,9	2,1	1 425,1	6,4	1 424,0	6,9
2013	693,1	3,4	2,5	1 958,8	8,8	1 956,6	9,6

Рівень безробіття в середньому (за методологією МОП) стрімко збільшився до 9,9% у першому півріччі 2012 р. [8]. Кількість зареєстрованих безробітних у лютому 2013 р. досягла 530,3 тис. осіб, а у серпні 2013 р. – 396,4 тис. осіб, або 20% всіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП.

На допомогу по безробіттю із Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття в серпні 2013 р. було витрачено 229,3 млн грн. Допомогу по безробіттю отримували 71,6% осіб, які мали статус безробітного [5]. На ринку праці України існує значна міжрегіональна диференціація зареєстрованого безробіття. Так, найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався в Житомирській області, а найнижчий – у м. Києві. Крім того, негативною рисою ринку праці України є вимушена неповна зайнятість або приховане безробіття.

На ринку праці України також можна виділити такі актуальні проблеми як: проблема конкурентоспроможності національного ринку праці; відтворення людського потенціалу; проблема мобільності робочої сили, гендерної диференціації доходів населення та інші [4, с. 60].

Слід зазначити, що ефективність праці залежить, у першу чергу, від рівня оплати праці, який повинен відповідати кваліфікації і творчому внеску працівника в роботу підприємства. Аналіз основних джерел доходів населення показує, що заробітна плата займає 44% в їхній структурі, соціальна допомога та інші одержані поточні трансферти – 37,5%; доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості – 15,2%; доходи, одержані від власності – 3,3% [5]. Таким чином, вагомою складовою доходів населення України залишається заробітна плата.

Для підвищення конкурентоспроможності національного ринку праці необхідно змінювати ставлення до людини, систему підготовки професіоналів. Покращення якості освіти – це комплекс заходів, що розвивається разом з динамічними змінами у світі. У Національній стратегії розвитку «Україна-2015» зазначено, що лідерами стають ті країни, які вкладають найважливіші інвестиції – інвестиції у людський капітал. Забезпечення конкурентоспроможності освіти сьогодні потребує: перегляду кількості і структури закладів вищої освіти, а також навчальних напрямів і спеціальностей, приведення їх у відповідність до потреб економічного розвитку; створення умов для реалізації принципу автономності вищих навчальних закладів; введення моніторингу якості освіти; забезпечення прямого зв'язку між сферою освіти та ринком праці. Окрім удосконалення системи освіти, важливе значення має професійне навчання кадрів на виробництві. Таким чином, підвищення конкурентоспроможності національного ринку праці – це комплексна проблема, вирішення якої залежить від державного регулювання цих складних процесів.

Трансформація в європейських країнах капіталістичної моделі ринкового господарювання в соціально-орієнтовану ринкову економіку зумовлює істотні зміни в структурі і механізмі функціонування національних, загальноєвропейського та світового ринків праці. Провідною ланкою цих змін виступає перетворення в розвинутих країнах у все більших масштабах людського фактора з об'єкта жорсткої економії капіталу на об'єкт його найбільш прибуткового інвестування [6, с. 188]. Усе це вимагає адекватного посилення і розширення сфери застосування гуманізації кадрового менеджменту на всіх стадіях і етапах розширеного відтворення людського капіталу у всіх сферах суспільного життя, які обслуговують ці процеси і, насамперед, у сфері підготовки та ефективного використання кадрів нової генерації.

У структурах і механізмах функціонування і розвитку ринку праці при капіталізмі і в соціально-орієнтованій ринковій економіці, що формуються на їх основі еволюційним шляхом під зростаючим впливом світової науково-технічної революції, все більш чітко проявляються не тільки кількісні, але і принципові якісні відмінності. У капіталістичній моделі ринку праці ми бачимо три структурні рівні (компоненти), а в моделі, притаманній соціально-орієнтованій ринковій економіці, з'являється якісно новий, четвертий рівень структури ринку праці із принципово новою конкретно історичною сутністю ринкових відносин. Людський фактор у цьому компоненті функціонує вже не як об'єкт жорсткої економії капіталу, а як об'єкт самого прибуткового його інвестування, при цьому не тільки для роботодавця, але й для самого працівника, держави і суспільства в цілому як засіб реалізації їх спільної триєдиної мети – забезпечення конкурентної переваги (працівнику на ринку праці, роботодавцю на вибраному сегменті ведення бізнесу, а державі і суспільству в цілому – у сфері світогосподарських зв'язків з іншими країнами).

Змінюються відповідно і частки кожного рівня (компонента) в загальній структурі ринку праці на його національному та європейсько-регіональному сегментах, механізми та інтенсивність ротаційних потоків, які рухаються вверх-вниз між рівнями (компонентами) цих структур. Відбуваються адекватні зміни також і в пріоритетах державної політики соціального захисту тих прошарків працездатного населення, які за тих чи інших причин втрачають свою конкурентоздатність [1, с. 14]. На передній план у цій політиці виходить не стільки забезпечення за рахунок держави посильного для економіки країни мінімального прожиткового мінімуму, скільки на всебічне сприяння відновленню ними своєї конкурентноздатності на ринку праці.

Традиційний для капіталізму кадровий менеджмент «вижимання поту», що охоплював до розгортання світової науково-технічної революції всі сфери суспільного життя і, насамперед, економіку до 95% людського фактора, поступово і все більш активно витісняється різноманітними формами гуманістичного менеджменту, обережно звільняючись при цьому від деструктивно-затратних для держави і суспільства перероджень у соціально-економічне утриманство [8, с. 117]. Вирішення проблеми безробіття лідери західних країн пов'язують із підвищенням гнучкості ринку праці, що передбачає розширення прав підприємців у питаннях наймання і звільнення робочої сили. Підприємець, який має можливість у будь-який час звільнити зайву робочу силу, буде з більшим бажанням наймати додаткових працівників за появи перших ознак поліпшення економічної кон'юнктури.

Висновки. Таким чином, світовий ринок праці є важливим елементом налагодження економічних стосунків між країнами світу. Стати рівноправним суб'єктом світового ринку праці та учасником інтеграційних процесів Україна зможе лише за умови підвищення ефективності використання наявного трудового потенціалу і забезпечення його розвитку згідно з міжнародними стандартами, оскільки він є головною продуктивною силою та основою забезпечення конкурентоспроможності економіки кожної держави. Для визначення напрямків посилення інтеграційної взаємодії України необхідним є всебічний і глибокий аналіз процесів, що відбуваються на світовому ринку праці.

Література

1. Задорожний Г.В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства / Г.В. Задорожний, О.В. Коврига, В.В. Смоловик. – Х. : ХІБМ, 2006. – 192 с.

2. Корчевська Л.О. Прогнозування рівня використання трудового потенціалу України як складова управління його розвитком / Л.О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (81). – С. 136–141.

3. Корчевська Л.О. Функціонування світового ринку праці на основі маркетингових досліджень / Л.О. Корчевська // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. – 2008. – Вип. 2. – С. 94–103.

4. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 60–61.

5. Основні показники ринку праці (2004–2013 рр.) – статистична інформація – Ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

6. Пиц В.І. Відтворення людського потенціалу: теоретична концептуалізація та сучасний прагматизм / В.І. Пиц // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 187–193.

7. Попов В.Ю. Дослідження ринку праці в Україні у 1990–2009 рр. / В.Ю. Попов // Статистика України. – 2011. – № 4. – С. 39–41.

8. Сохань Л.В. Феномен трансформации капитализма и человек / Л.В. Сохань, И.П. Сохань // Социологические исследования. – 2000. – № 8. – С. 116–119.

References

1. Zadorozhniy G.V. SotsIalne partnerstvo – realniy schlyah do vIdkritogo suspIlstva / G.V. Zadorozhniy, O.V. Kovriga, V.V. Smolovik. – H.: HIBM, 2006. – 192 s.

2. Korchevska L.O. Prognozuvannya rIvnya vikoristannya trudovogo potentsIalu UkraYini yak skladova upravlInnya yogo rozvitkom / L.O. Korchevska // AktualnI problemi ekonomIki. - 3 (81). - 2008. – S.136-141.

3. Korchevska L.O. FunktsIonuvannya svItovogo rinku pratsI na osnovI marketingovih doslIdzhen / L.O. Korchevska // VIsnik Donetskogo natsIonalnogo unIversitetu: ser. V: EkonomIka I pravo. – 2008. – vip.2. – S.94-103.

4. Maysyura O.M. BezrobIttya ta naslIdki yogo vplivu na ekonomIku kraYini / O.M. Maysyura // EkonomIka ta derzhava. – 2010. - #8. - S.60-61.

5. OsnovnI pokazniki rinku pratsI (2004-2013rr) – statistichna InformatsIya – Rinok pratsI – [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: www.ukrstat.gov.ua

6. Pits V.I. VIdtvorennya lyudskogo potentsIalu: teoretichna kontseptualIzatsIya ta suchasniy pragmatizm / V.I. Pits // AktualnI problemi ekonomIki. – 2008. - 6. – s. 187-193.

7. Popov V.Yu. DoslIdzhennya rinku pratsI v UkraYinI u 1990 – 2009 rr./ V.Yu. Popov // Statistika UkraYini. – 2011. - 4 – S. 39-41.

8. Sohan L.V. Fenomen transformatsii kapitalizma i chelovek / L.V. Sohan, I.P. Sohan // Sotsiologicheskie issledovaniya. – 2000. – 8. - S. 116 – 119.

Надійшла 31.07.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 339.922 (4)

І. Є. ЖУРБА
Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА КОРДОНУ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Автор у своєму дослідженні проаналізував становлення та розвиток кордону та його роль у формуванні транскордонного співробітництва. Було з'ясовано функції кордонів. Автором обґрунтовано форми сучасних зв'язків підприємств через державний кордон. Визначено місце та роль редукційного впливу кордону на діяльність центральних осередків економічної діяльності.

Ключові слова: кордон, транскордонне співробітництво, прикордонна співпраця, бар'єри, форми господарських прикордонних зв'язків, редукційний вплив, прикордонна інтеграція.

I. Y. ZHURBA
Khmelnytsky National University

INTEGRATION CONSTITUENT OF BORDER DURING EUROPEAN UNION ENLARGEMENT

The author analyzed the formation and development of the border and its role in the formation of cross-border cooperation. It was found the functions of borders. The author reasonably modern forms of communications companies across the state border. The place and role of boundary-reducing impact on the activity of the central branches of economic activity. The author has defined the types of border regions, clarified their socio-economic backgrounds and the influence on the formation of the territorial division of labour, in particular the formation and development of specialization and cross-border cooperation.

Keywords: border, cross-border cooperation, border cooperation, barriers, forms the border economic relations, impact reduction, border integration.

Актуальність. У зв'язку з масштабним розширенням ЄС на схід і формуванням нового кордону між ЄС та Україною на початку XXI сторіччя змінюється і формат співпраці як держав, так і прикордонних регіонів. В умовах сучасних процесів глобалізації зростає роль кордону, як каталізатора транскордонного співробітництва та його впливу на активізацію господарської діяльності прикордонних територій і підвищення їх конкурентоспроможності. Зміна характеру економічних, політичних відносин, внаслідок якісних і кількісних змін в структурі ЄС має безпосередній вплив на формування нової системи відносин між регіонами, зокрема прикордонними регіонами України та регіонами країн нових членів ЄС.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Велику увагу проблематиці транскордонного співробітництва у своїх працях приділяють такі українські економісти, як О. Амоша, В. Ляшенко, Ю. Макогон, А. Мельник, М. Мікловда, Н. Мікула, М. Мокій, В. Пила, С. Писаренко. Із зарубіжних варто виділити Р. Ратті, Г.М. Чуді (Швейцарія), Д. Віллерс (Німеччина), З. Зьоло, З. Маккєла, А. Міщук, Т. Комарніцький, А. Стасяк, С. Цьок (Польща), С. Романов, Л. Вардомський, Й. Звєрєв (Росія)

Метою дослідження є дослідження науково-теоретичних та інтеграційних складових кордону та його вплив на функціонування транскордонного співробітництва в умовах розширення Європейського Союзу. Досягнення зазначеної мети зумовило визначення та вирішення наступних завдань:

– узагальнення світового досвіду по дослідженню теоретичних основ транскордонного співробітництва;

– визначення місця та ролі кордону у транскордонному співробітництві, а також його вплив на трансформацію національних господарств в умовах розширення Європейського Союзу;

– обґрунтування сучасних форм зв'язків підприємств через державний кордон, а також визначення функцій кордонів як просторових бар'єрів у міжнародних економічних відносинах.

Результати дослідження. Сьогодні, розвиток економіки та господарства у Східній Європі здійснюється в умовах складної трансформації територіальної організації, де визначальне місце займають кордони, як каталізатор інтеграційних процесів. Через те економічна та господарська трансформація територіальної організації виробництва стала чинником розвитку та підвищення продуктивності праці. Постала проблема не так нового розміщення господарства, як реорганізація існуючого, надання його елементам нового змісту в умовах науково-технологічної революції. Наприклад, зміна профілю існуючих підприємств, впровадження сучасних технологій, розширення чи звуження. Все це сприяє появі ідеї гнучкої територіальної організації виробництва.

Серед різних просторових бар'єрів, що обмежують зв'язки переміщення у фізичному просторі можна виділити політичні кордони. Вони покладені в свою чергу у визначеному географічному, історико-політичному та економічному середовищі і були основою виокремлення Т. Комарницького (Komornickiego, 1999) різних типів бар'єру (рис. 1) [1, 5]: фізико-географічні (основні – орографічні, гідрографічні, екологічні); юридично-правові; інфраструктурні; економічні; психологічні; взаємопов'язані; взаємообумовлені.

Існування функції кордону як бар'єра у той же час зростаюча роль транскордонних взаємозв'язків – є результатом багатьох процесів, які відбуваються в останній час як в Україні так і за її межами. Це перш за все:

– процес демократизації суспільно-економічного життя в Україні, а також в інших країнах Центральної та Східної Європи у відповідності до програми Східного партнерства та підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС;

– швидкі темпи зростання інтенсивності міжнародних контактів практично у всіх галузях суспільно-економічного, політичного, культурного життя тощо, що призводить до зростання міжнародної спільноти;

– ліквідація внутрішніх кордонів ЄС;

– створення наднаціональних структур.

Ці процеси рішуче впливають на зміну функцій кордону, який проходить через різні фази його пропускної здатності. Т. Комарницький (1999), досліджуючи просторову диференціацію проникності європейських кордонів, виділяє шість фаз змін функціональності кордонів:

1 – залишається мілітарна функція кордону, одночасно зростає значення суспільно-економічної функції;

2 – атрофія мілітарної функції при стабільності функції економічної (мита) і суспільної (паспорти, візи);

3 – економічні і суспільні функції кордонів втрачають значення у зв'язку з лібералізацією закордонної торгівлі і паспортної політики. Однак залишаються функції віз, контролю за пересуванням через кордон осіб та товарів;

4 – подальша лібералізація товарного обороту, а також запровадження безвізового переміщення з дотриманням відносного контролю за переміщенням через кордон осіб та товарів;

5 – повна лібералізація товарного обороту, а також повна свобода переміщення через кордон з дотриманням спрощеного та обмеженого контролю кордону;

6 – повна ліквідація контролю кордону, а переміщення через нього може відбуватися у будь-якому місці і в будь-який час [1–3].

У 90-х роках XX ст., згідно з Комарницьким, фаза 6 охоплювала ті держави, які підписали Шенгенську угоду, фаза 5 – всі внутрішні кордони держав Західної Європи, а у фазі 4 – зменшення значення кордонів між ЄС та сусідніми країнами. Тоді як третя фаза мала місце на кордоні держав колишнього СРСР.

Залежно від розташування регіонів, як стверджує Петрас (2005) у транскордонному співробітництві виділяють п'ять типів прикордоння на терені Європи:

– регіони транскордонного співробітництва, що функціонують всередині Європейського Союзу. Після впровадження у життя Маастрихтської угоди кордони між державами-учасниками залишилися відкритими і втратили роздільний характер;

– регіони транскордонного співробітництва між ЄС та державами, які незабаром стануть її членами;

– регіони транскордонного співробітництва, що існують між сусідськими державами, що співпрацюють з ЄС, які незабаром можуть стати асоційованими членами ЄС;

– регіони транскордонного співробітництва, що функціонують на кордонах держав, які є асоційованими членами ЄС та країнами, що в найближчій перспективі не можуть ними бути;

– регіони транскордонного співробітництва на кордоні держав, які не будуть у найближчій перспективі членами ЄС (наприклад, українсько-білоруського прикордоння).

З периферійною територією маємо справу у випадку коли існує один регіон, тоді як територія, що лежить на стику кількох регіонів (сусідство периферійних територій; регіони, які мають загальну зону стику) визначаємо як стикову територію. Якщо такі стикові території знаходяться при державному кордоні, то вони є територією прикордонною. Розвиток співпраці у багатьох галузях суспільно-економічного життя, та зростання інтеграції прикордонних територій призводить до утворення прикордонного регіону, який після ліквідації деяких формальних бар'єрів, стає стиковим регіоном. Якщо ступінь регіональної інтеграції є високим і він обіймає не тільки господарські структури, то можна вести розмову про формування інтеграційного регіону.

Яким чином формуються названі вище території ми бачимо з рисунку 1.

Пунктом виходу є три осередки визначеного ряду (А, Б, В), які посідають однаково великі ринкові території (обслуговуються тими осередками), вони постають у вигляді кругів, що стикаються між собою. Круги, які не покривають повністю поверхню, поміж ними залишають "вільне економічне поле" (тобто "стикову територію"), яке не обслуговується жодним із вказаних вище осередків. Для його обслуговування є необхідним ще один осередок (З), однак під його вплив підпадає не тільки не обслуговане до того часу поле, але й частина ринкового простору, що належить до інших осередків (А, Б, В). Якщо звернути увагу на сусідній дотичний простір, що залишився (Г, Д, Е), то форма ринкової території осередку (З) буде гексагоном і утворюватиме стиковий регіон.

Залежно від стану пропускної здатності кордону він може виконувати функцію роздільну або з'єднуючу. Зрозуміло, що політична функція кордону не є стабільною, вона підвладна змінам.

Характерним прикладом змін функцій кордонів у часі є західні кордони країн Центральної та

Східної Європи, де зміни політико-економічних стосунків між державами впливали на функції кордонів. У перші повоєнні роки кордон був нездатний виконувати пропускну функцію, але з пожвавленням суспільно-економічного, політичного, культурного життя, пропускна здатність кордону зростала (рис. 2).

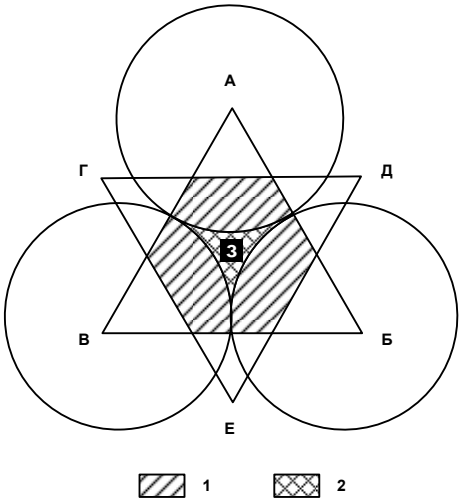
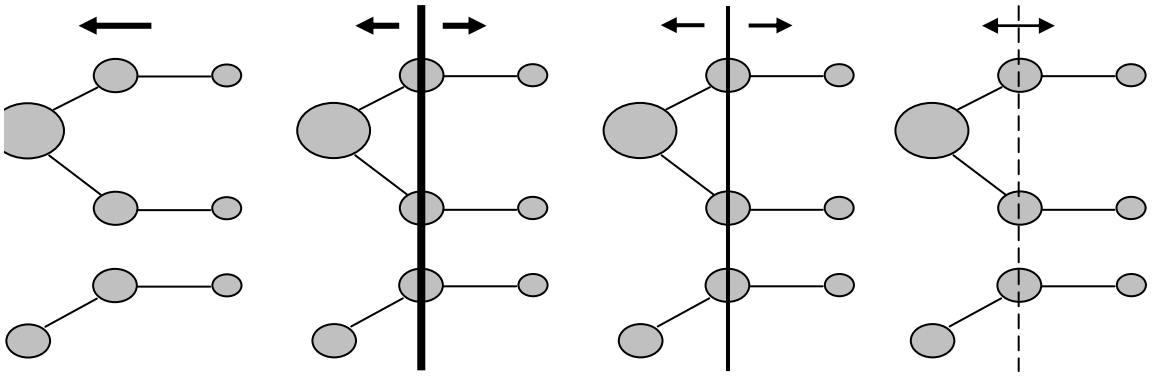


Рис. 1. Схема утворення стикового регіону навколо дотичної території (Джерело [1]):
1 – дотична територія; 2 – стиковий регіон



а) *б*) *в*) *г*)

Рис. 2. Схема взаємозв'язків функціонального розвитку кордону на західному прикордонні країн Центральної та Східної Європи: а) до 1945 р.; б) 1945 р.; в) 1945–1990-ті рр.; г) після вступу до ЄС

Залежно від характеру змін, еволюціонували функції кордонів, на основі чого ми можемо виділити декілька етапів.

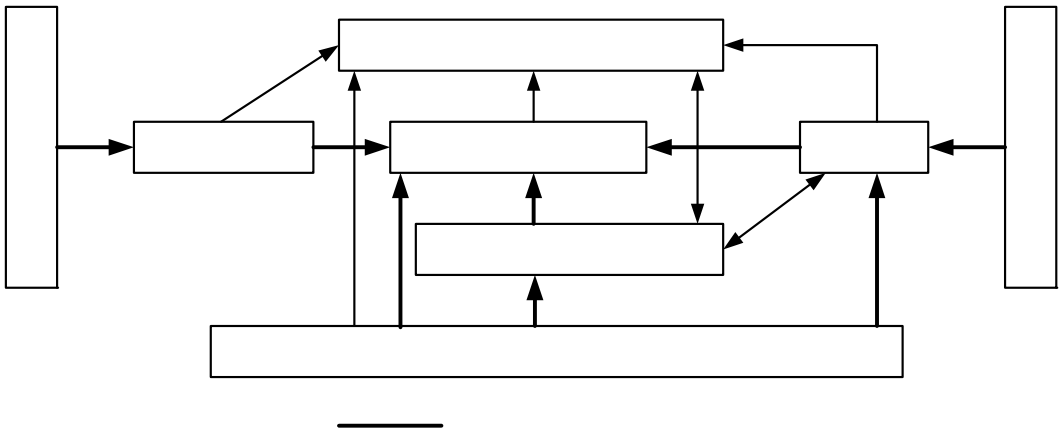


Рис. 3. Кордони як бар'єри (Джерело [1])

Популярним напрямком дослідження перш за все серед економістів, було зосередження на завданні дослідження впливу державних кордонів на процес економічного зростання. Опубліковано багато праць, які аналізують як деформації впливу кордонів-бар'єру, в тому числі на величину зон впливу визначеного добробуту громадян держави. Тут можна назвати хоча б дослідження, які стосуються зони фінансового впливу на прикладі банків El Passo, які яскраво показали редукційний вплив державного кордону (США-Мексика) не тільки на дію можливості їх зони впливів, але й на кількість банків на мексиканській стороні, які мають рахунки в банках El Passo (Losch, 1961; Domanski, 1970) [4]; діяльність ринкових зон у торгівлі (Losch, 1961; Hoover, 1962) [3, 5]; вибір оптимальної локалізації цими закладами, які витримали вплив через організацію та витримав вплив на сусідніх закордонних ринках, як зазначав Гірш (Giersch, 1950); різних видів зв'язків підприємств через кордон (рис. 4) чи центральних осередків, де доходить не тільки до ослаблення зв'язків через кордон, але і їх переорієнтація [1, с. 24-25].

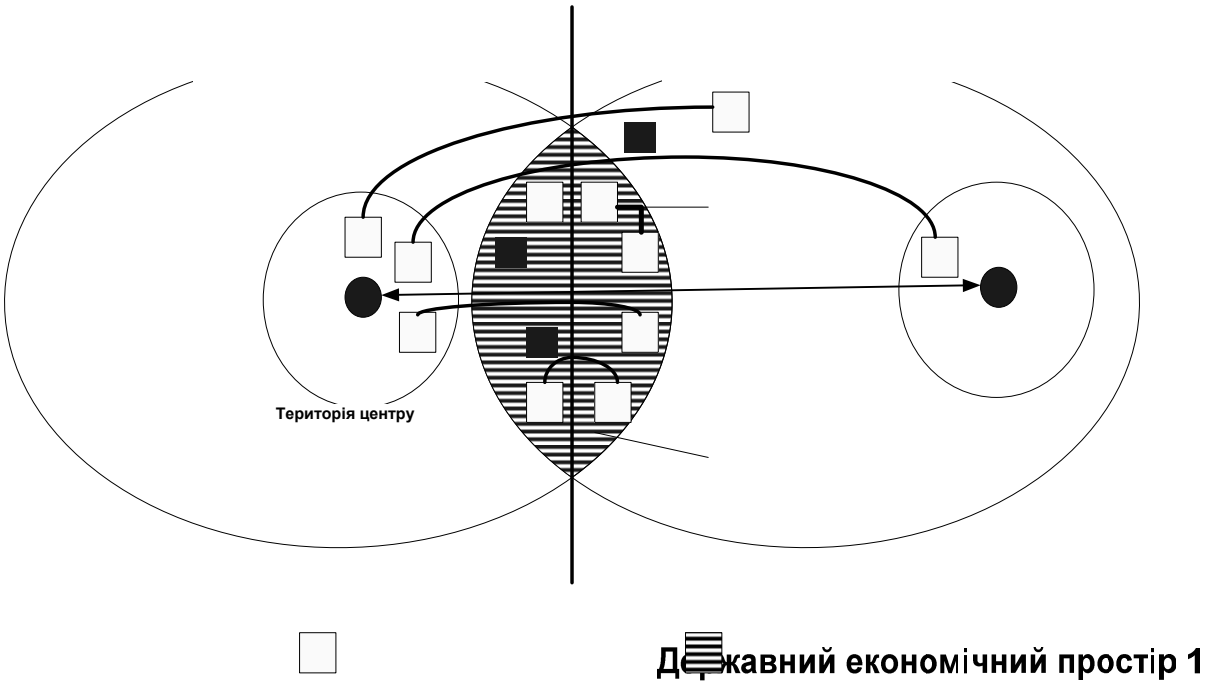


Рис. 4. Форми зв'язків підприємств через державний кордон (Джерело: С. Крерке (S. Krarcke, 1998)):
А – зв'язки більшого міжнародного радіусу дії;
В – понадрегіональні економічні зв'язки;
С – взаємозв'язані регіональні інтеграційні зв'язки

Як тільки державний кордон починає становити просторовий бар'єр для багатьох суспільно-економічних явищ, то він може ставати більше, або менше «еластичним» і підлягає змінам у часі та може бути сформований групою зовнішніх чинників за Гіффнером (Heffner, 1996) [2].

Обмежуючий вплив державних кордонів на економічний розвиток можна знівелювати редукцією торговельних бар'єрів і економічною інтеграцією в межах визначених міжнародних організацій (країни-члени ЄС). Яскравим прикладом зміни функцій кордонів-бар'єрів на сьогоднішній день є західний кордон України. В перших роках після війни був він зовсім непрозорим. Під впливом часу і з пожвавленням економічних та політичних зв'язків став він більш мобільним у взаємній прикордонній торгівлі (рис. 5). Залежно від ступеня пропускної здатності кордону ми можемо виділити чотири типи прикордонних регіонів.

Типи прикордонних регіонів та їх взаємозв'язків: незначних, поміркованих, сильних [1, 2].

І тип: регіон прикордонний, відкритий – зорієнтований на зовнішню діяльність. Цей тип характерний для молодих держав, які мають експансивні тенденції у відношенні до сусідніх територій з метою збільшення своєї території (рис. 6а).

ІІ тип: регіон закрито-прикордонний – зорієнтований на внутрішній [illegible] Територія центру. Цей тип є характерним для централізованих систем, із закритими кордонами, що у свою чергу веде до поглиблення різниці між центром та периферією (рис. 6б).

ІІІ тип: перехідний прикордонний регіон – є містком між сусідніми державами. Кордони частково відкриті, існує товарний обмін, відбувається вільне переміщення людей та капіталу, але збережена повністю інтегральність регіону цілої держави (рис. 6в).

IV тип: прикордонний інтегрований регіон. Поряд із відкритим кордоном де доходить до сильної інтеграції, або суспільної дифузії по обидва боки кордону, з'являється нове міжнародне суспільство. Взаємні зв'язки сильніші, аніж центральні тенденції співпраці (рис. 6г) [1, с. 26].

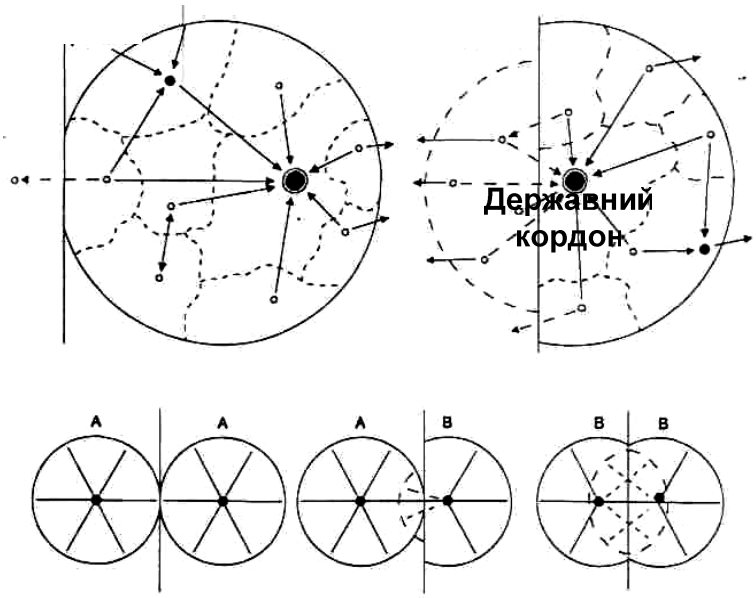


Рис. 5. Редукційний вплив кордону на діяльність центральних осередків економічної діяльності

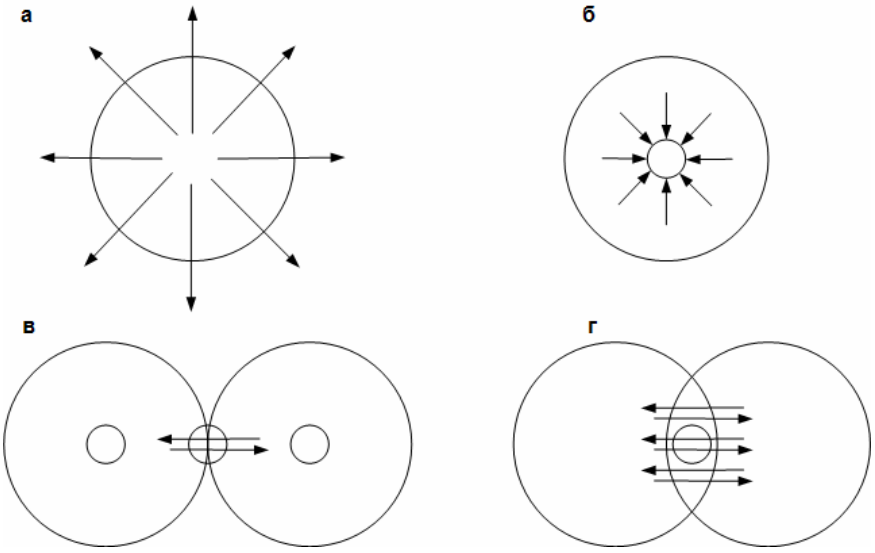


Рис. 6. Типи прикордонних регіонів (Джерело: Р. Грелфенберг (R. Gralfenberg, 1997)):
а) відкритий; б) закритий; в) перехідний; г) інтеграційний.

Висновки. Особливе значення розвитку транскордонного співробітництва та його ефективності можна показати наступним чином:

1. Автором було узагальнено світовий досвід по дослідженню теоретичних основ транскордонного співробітництва. Обґрунтовано, що прикордонна співпраця дає можливість пожвавлювати та підвищувати соціально-економічні складові індексу людського розвитку по різні боки державних кордонів.

2. У роботі визначено місце та роль транскордонного співробітництва у розвитку національних господарств. Зокрема доведено, що дане співробітництво є важливою формою усуспільнення зовнішніх відносин держави, становленню сучасних інтерактивних форм прикордонної співпраці.

3. З‘ясовано структурно-логічні взаємозв’язки функціонального розвитку кордону на західному прикордонні країн Центральної та Східної Європи. Обґрунтовано сучасні форми зв’язків підприємств через державний кордон, а також було з’ясовано функції кордонів як просторових бар’єрів у міжнародних економічних відносинах.

4. З‘ясовано та доведено найбільш раціональні наявні форми зв’язків підприємств через державний кордон. Було визначено редукційний вплив кордону на діяльність центральних, галузеформуючих осередків економічної діяльності.

5. Автором було визначено типи прикордонних регіонів, з‘ясовано їх соціально-економічні засади та вплив на формування територіального поділу праці, зокрема становлення та розвитку спеціалізації та прикордонної кооперації.

Література

1. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 311 с.

2. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 276 с.

3. Журба І. Є. Наукові та прикладні засади транскордонного співробітництва в сучасних євроінтеграційних процесах / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2011. – № 6. Т. 1. – С. 256□259.

4. Журба І. Є. Економічна природа транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – № 4. Т. 2. – С. 36□42.

5. Ciok S. Pogranicze polsko-niemieckie. Problemy wspolpracy trensgranicznej. – Wroclaw: Wydawnictwo Uriwersytetu Wroclawskiego, 2004. – 252 s.

References

1. Zhurba IE Cross-border cooperation in Central and Eastern Europe in terms of the enlarged EU (theory and practice): monograph / IE sorrow. - Khmelnitsky: KNU, 2008 - 311 p.

2. Zhurba IE Priority shape transformation of cross-border cooperation in terms of bringing Ukraine closer to the EU: Monograph / IE sorrow. - Khmelnitsky: KNU, 2012 - 276 p.

3. Zhurba IE Scientific and applied principles of cross-border cooperation in modern European integration process / IE Zhurba // Herald Khmelnitsky National University. Economics. - Khmelnitsky. - 2011. - № 6, T. 1 - p 256□259.

4. Zhurba IE economic nature of cross-border cooperation / IE Zhurba // Herald Khmelnitsky National University. Economics. - Khmelnitsky. - 2012. - № 4, Vol 2 - P. 36□42.

5. Ciok S. Pogranicze polsko-niemieckie. Problemy wspolpracy trensgranicznej. - Wroclaw: Wydawnictwo Uriwersytetu Wroclawskiego, 2004. - 252 s.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 330.3

О. А. ЙОСИПЕНКО
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність та фактори економічного зростання, роль інвестиційних ресурсів у розвитку країни, отримання економічних вигод від іноземних інвестицій на рівні держави. Розкрито вплив прямих іноземних інвестицій, портфельних інвестицій та інших інвестицій на економічний розвиток України, напрямки оптимізації інвестиційного клімату.

Ключові слова: економічне зростання, інвестиційні ресурси, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), портфельні інвестиції, інші інвестиції.

O. A. YOSYPENKO
Kyiv National University of Economics named after V.Hetman

EFFECTS OF FOREIGN INVESTMENT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article examines the essence and factors of economic growth, the role of investment resources in developing countries, getting of economic benefits from foreign investments at the state level. It reveals the impact of foreign direct investment, portfolio investment and other investments on the economic development of Ukraine, directions of optimization of the investment climate.

Keywords: economic growth, investment funds, foreign direct investment (FDI), portfolio investment, other investments.

Актуальність теми дослідження. В умовах інтеграційних процесів у сучасному світі надходження іноземних інвестицій стає одним із ключових критеріїв статусу країни, успішності її входження у світове господарство.

Трансформація економіки України свідчить про те, що країна не користується в повному обсязі перевагами міжнародного ринку капіталів і залишається з обмеженими обсягами залученого та вкладеного капіталу за кордон. Тому, виявлення факторів, що впливають на інвестиційний процес та вивчення процесу безпосереднього впливу іноземних інвестицій на стабілізацію національної економіки належить до актуальних завдань сучасної вітчизняної економічної науки. Саме по собі питання пошуку інвестиційних джерел в економіку України є також досить актуальним, у зв'язку з чим зусилля багатьох учених-економістів спрямовані на удосконалення методів та інструментів їх пошуку, характеру впливу їх на економічний розвиток країни.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблема впливу іноземних інвестицій на економічний розвиток країни належить до недостатньо вивчених в економічній літературі та економічній науці. Питанням міжнародної інвестиційної діяльності присвячено цілий ряд фундаментальних праць Дж. Мілля, А. Маршалла, Г. Марковіц, Дж. Кейнса, Е. Хансена, Р. Харрода, М. Фрідмана, Д. Тейлора та ін. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної науки вплив іноземних інвестицій на економіку України досліджувався в працях таких вчених, як О.В. Гаврилюк, В.М. Геєць, О.М. Головня, К.Є. Двойних, А.А. Пересада, К.С. Малько, В.В. Смирнов та ін. Незважаючи на певне коло наукових праць, присвячених цій проблемі, на нашу думку, продовжують існувати невирішені питання, пов'язані з роллю іноземного капіталу в розвитку України, питання взаємозв'язку видів іноземних інвестицій, шляхів оптимізації інвестиційного клімату.

Метою дослідження є вивчення особливостей впливу іноземних інвестицій на економічний розвиток України; аналіз динаміки іноземних прямих, портфельних та інших інвестицій в Україні; виявлення факторів, що впливають на залучення іноземних інвестицій в економіку країни та економічне зростання країни.

Виклад основного матеріалу. Під економічним зростанням зазвичай розуміють тривалі зміни рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил. Фактори економічного зростання – це явища і процеси, що визначають масштаби збільшення реального обсягу виробництва, можливості підвищення ефективності та якості зростання. Серед таких факторів слід виділити чисельність і якість трудових ресурсів, обсяг і структуру основного капіталу, вдосконалення технології та організації виробництва, підвищення кількості та якості природних ресурсів, які приймають участь у господарському процесі, систему управління виробництвом.

Для збільшення обсягів виробництва, забезпечення економічного зростання необхідно збільшувати або капітал, або трудові ресурси, або обидва чинники одночасно. Так як можливості збільшення трудового фактора обмежені, то головним джерелом зростання стає капітал, збільшити який можна нарощуючи інвестиції. Активність інвестиційних ресурсів як економічного чинника зумовлюється їх мультиплікаційною властивістю, суть якої полягає в тому, що інвестиційні ресурси збільшують рівноважний обсяг виробництва на величину, більшу, ніж самі інвестиційні ресурси. Крім того, що фактично здійснюване інвестування

стимулює макроекономічний розвиток.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) здійснюють позитивний вплив на економічний розвиток країни, підвищуючи загальну продуктивність факторів виробництва, а якщо говорити більш узагальнено, ефективність використання ресурсів в економіці країни-реципієнта. Це відбувається за трьома каналами: завдяки тісному зв'язку, що існує між ПІІ та зовнішньоторговельними потоками, за допомогою перетікання з однієї сфери економіки в інші і завдяки іншим видам зовнішньої дії на діловий сектор країни-реципієнта, а також через їх безпосередній вплив на структурні чинники, характерні для даної країни-реципієнта. Так, у найменш розвинених країнах ПІІ надають кілька менший вплив на зростання, що завжди пояснювалося наявністю так званого порогового рівня зовнішнього впливу [1, с. 88].

Цілком очевидно, що для того, щоб Україна мала можливість скористатися вигодами від іноземної присутності на своїх ринках, необхідно досягти певного рівня розвитку в галузі освіти, технології, інфраструктури та охорони здоров'я. Не дозволять країні у всій повноті скористатися вигодами від ПІІ і недосконалі і слаборозвинені фінансові ринки. Слабке фінансове посередництво надає набагато більш сильний негативний вплив на вітчизняні компанії, ніж на багатонаціональні. У деяких випадках це може привести до дефіциту фінансових ресурсів, що заважає місцевим компаніям скористатися можливостями, що відкриваються в сфері бізнесу в зв'язку з присутністю в ній іноземних компаній. Участь іноземних інвесторів у фізичній інфраструктурі і в фінансових секторах України (за умови наявності адекватних систем нормативного регулювання) може допомогти у вирішенні цих двох проблем.

Отримання економічних вигод від ПІІ цілком досяжне для нашої країни, але ці вигоди не виникають автоматично. Для того, щоб отримати максимальні вигоди від присутності іноземних компаній в економіці України, першочергово важливим є наявність здорового, сприятливого ділового середовища, яке стимулює як внутрішні, так і іноземні інвестиції, впровадження новацій і вдосконалення навичок, – все це сприяє зростанню конкуренції між компаніями.

Якщо країна має слабку правову базу в цілому і законодавчу систему, що забезпечує правове регулювання в сфері конкуренції та в галузі екології, або якщо всі ці закони не застосовуються скільки-небудь дієво на практиці, то однієї присутності сильних у фінансовому відношенні іноземних компаній для стимулювання економічного розвитку країни може виявитися недостатньо. Зазначимо, що ПІІ як і офіційна допомога в цілях розвитку не може бути основним засобом вирішення проблем розвитку України. Країна, яка нездатна залучити засоби для інвестицій із внутрішніх джерел навряд чи виграє від отримання ПІІ.

Цінні папери є досить важливий об'єкт інвестування як інституціональних, так і приватних інвесторів. Зазвичай, вкладення здійснюються не лише в один цінний папір, а в набір цінних паперів, який і утворює «портфель», а подібного роду інвестування називають «портфельним». Тобто, портфельне інвестування означає вкладення коштів у певну сукупність цінних паперів (акції, облігації, похідні цінні папери та ін.). До цієї категорії відносять або 1) вкладення у цінні папери у формі певного пакета (портфеля) таких документів, або 2) невеликі за обсягами інвестиції, які не дають змоги їх власникам помітно впливати на діяльність господарюючого суб’єкта. В Україні (визначення Держстату), це менше 10 % голосів в управлінні підприємства-резидента. Тож, фактично до категорії портфельних інвестицій в Україні відносяться і невеликі пакети акцій підприємств, і різноманітні боргові інструменти, які використовуються приватним сектором української економіки, органами державної та місцевої влади [7].

Результат портфельного інвестування – отримання очікуваної дохідності при мінімально допустимому ризику. Портфельне інвестування, яке має тривалу практику та здійснюється в Україні має ряд переваг:

- можливість надати сукупності цінних паперів, об'єднаних в портфель, інвестиційні якості, які не можуть бути досягнуті при вкладенні коштів у цінні папери якогось одного емітента;
- отримання оптимального поєднання дохідності та ризику для кожного конкретного інвестора;
- відносно невисокі затрати в порівнянні з інвестуванням в реальні активи, тому є доступним для значного числа індивідуальних інвесторів;
- забезпечення отримання досить високих доходів за відносно короткий часовий інтервал.

Прямі та портфельні іноземні інвестиції мають різний характери та різний вплив на функціонування української економіки. Прямі інвестиції впливають на розвиток матеріального виробництва та сферу надання послуг в Україні. Портфельні – на функціонування фінансових грошових потоків у нашій державі. При цьому, обидва ці інвестиційні потоки досить тісно пов’язані між собою.

У ході економічного відтворення України, зокрема за весь її період незалежності ПІІ виконували ряд важливих суспільних функцій, сприявши відповідній трансформації галузевої структури української економіки та притаманних нашій країні відносин власності. Кожен із цих процесів знайшов своє віддзеркалення у диференціації іноземних прямих інвестицій по галузях господарства України та країнах-донорах інвестицій у нашу країну.

Портфельні інвестиції нерезидентів, насичуючи економіку України грошима, забезпечуючи їх капіталізацію й адекватну оцінку бізнесу, роблячи бізнес в цьому кластері країн більш прозорим і доступним для прямих інвесторів, несуть одночасно системний ризик спекулятивних атак, мильних бульбашок, втечі капіталу, ринкових шоків, що викликають масштабні фінансові і економічні кризи. Перш за все, в такій країні, як наша, з розбалансованими фінансовими системами.

Так, в 95% країн, що розвиваються, іноземні портфельні інвестиції мають підлеглий характер по відношенню до прямих інвестицій в бізнес. Одна група причин – закритість, дрібність фінансових ринків частини країн, їх дуже низький розвиток і екстремальні ризики для портфельних інвесторів («ринки на frontier», незнання «місцевих правил гри»), неліберальні валютні режими і режими рахунку капіталу, надконцентровану власність, яка не залишає матеріалу для портфельних вкладень, можливості переважно спекулятивних операцій в силу того, що внутрішні фінансові системи знаходяться в розбалансованому стані.

Інша група причин – інтерес країн, що розвиваються саме до прямих інвестицій нерезидентів, здатних внести вирішальний вклад у модернізацію економіки і рівень знань, які в ній підтримуються. З цієї точки зору Китай, що має кратно більший рівень іноземних прямих інвестицій в порівнянні з Україною, володіє серйозними перевагами в забезпеченні високих темпів зростання і модернізації економіки. І, навпаки, Україна, яка постійно отримує масштабний потік іноземних портфельних інвестицій, що носять переважно спекулятивний характер, при відносно низьких розмірах прямих інвестицій (крім 2007 року), знаходиться в невигідному положенні в порівнянні з Китаєм, демонструючи надвисоку волатильність фінансового ринку при дефіциті грошей і технологій для модернізації економіки. Для України це вибір нерезидентами насамперед спекулятивних інвестицій, умовно «портфельних», з низькою консервативної компонентою. Прямі іноземні інвестиції в Україну – переважно на сировинний сектор або в промисловість першого технологічного переділу.

Під іншими інвестиціями, які надходять в економіку України розуміють усі операції фінансового рахунку, що не належать до прямих або портфельних інвестицій, а також резервних активів. Інші інвестиції класифікуються за такими видами фінансового інструменту: інші інструменти участі в капіталі; кредити і позики; валюта і депозити; торгові кредити і аванси, спеціальні права запозичення (зобов'язання).

За офіційною інформацією Держстату у зв'язку із нестабільністю політичної та економічної ситуації в Україні відбулося зменшення іноземного інвестування. На 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал нерезидентів), внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд дол. Зокрема, у 4 кварталі 2013 року у порівнянні з 3 кварталом 2013 року чистий приплив інвестицій становив 1,592 млрд дол., а кількість країн-інвесторів знизилася на 2 – до 136 країн. Чистий приплив ПІІ в Україну в 2013 році становив 2,860 млрд дол., що удвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд дол. У 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5677,3 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

З Євросоюзу надійшло 44423,0 млн дол. інвестицій (76,4 % загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 5043,5 млн дол. (8,7 %), з інших країн світу – 8690,4 млн дол. (14,9 %).

Інвестиції надійшли зі 136 країн світу. Серед 10 основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 19035,9 млн дол., Німеччина – 6291,8 млн дол., Нідерланди – 5561,5 млн дол., Російська Федерація – 4287,4 млн дол., Австрія – 3257,5 млн дол., Велика Британія – 2714,1 млн дол., Британські Віргінські Острови – 2493,5 млн дол., Франція – 1825,8 млн. дол., Швейцарія – 1325,4 млн дол. та Італія – 1267,8 млн дол. [7].

Таблиця 1

Динаміка доходів від надходження іноземних інвестицій (млн дол. США) [4, с. 18]

Доходи від інвестицій	2012 р.				2013 р.				2014 р.
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.
Прямі іноземні інвестиції	2402	1990	2039	1970	1149	555	1571	1224	- 640
Портфельні інвестиції	222	- 369	2890	1939	2853	1738	543	3653	- 408
Інші інвестиції	-2216	1406	-1888	-3871	515	-1095	456	325	-3984

Причому важливим фактом є те, що частина іноземних інвестицій, які надходили в Україну протягом останніх років з ряду іноземних держав, особливо з офшорних зон, інших юрисдикцій з пільговими умовами оподаткування бізнесу, насправді мали українське джерело. Основним утримувачем інвестиційного капіталу був реальний сектор економіки (у 2013 році 80 % чистих надходжень). Водночас зросли вклади іноземних акціонерів у формі портфельних інвестицій (не входять в ПІІ). Треба відмітити, що у 2013 році чисті надходження коштів у формі акціонерного капіталу склали $ 1,2 млрд, що в 2,4 разу більше, ніж у 2012 році. Динаміка надходження усіх інвестицій в економіку України демонструє на 01.04.2014 року своє падіння (табл. 2).

Фонди прямих інвестицій вкладати кошти в українські компанії не поспішають, адже багато фондів, які активно раніше інвестували в Україну до кризи, постраждали від банкрутств місцевих компаній. Тож, мабуть, єдиний інвестиційний інструментарій в Україні, який зараз користується популярністю у закордонних інвесторів, – це державні боргові цінні папери (ОВДП і ПДВ-ОВДП). Державні цінні папери країн, що розвиваються – це взагалі інвестиційне відкриття останнього року. Місцеві акції та корпоративні облігації давали набагато більший дохід, що приваблювало інвестора, тому частка інвестицій в ОВДП порівняно з корпоративними була менша. На даний момент іноземним інвесторам більше важливий не дохід, а можливість зберегти свої вкладення.

Таблиця 2

Міжнародна інвестиційна позиція України на кінець І кварталу 2014 року (млн. дол. США) [4, с. 93]

	Залишок на 01.01.2014	Зміни за рахунок операцій (5–4)	Курсова різниця, переоцінка капіталу та інші зміни	Потік за квартал (зміни в цілому) (6–2)	Залишок на 01.04.2014
1	2	3	4	5	6
Прямі іноземні інвестиції	78888	-640	-5798	-6438	72450
Портфельні інвестиції	35886	-410	-175	-585	35301
Інші інвестиції	100205	-3353	-1389	-4742	95463

З метою зміни негативної ситуації в Україні щодо інвестиційного клімату Світовий Банк разом з урядом України, представниками донорів, приватного сектора, громадськості розроблено стратегію партнерства на 2012—2016 рр., згідно з якою планується низка кроків щодо поліпшення бізнес-клімату, що в свою чергу має розблокувати економічний потенціал України.

Основні причини, чому іноземні інвестиції обходять Україну стороною:

- нерезиденти вкладають кошти в цінні папери України за кордоном, а в Україні - ні, тому що бояться завозити капітал в нашу країну;

- наявність великої кількості цікавих, недооцінених активів за кордоном, у тому числі в Росії, Польщі, Чехії, де інфраструктура фондового ринку набагато краще;

- досить низькі рейтинги: Україна посідає 145-е з 183 місць у щорічному звіті за легкістю ведення бізнесу Міжнародної фінансової корпорації і Світового банку «Doing Business 2013: Making a Difference for Entrepreneurs». Крім того міжнародне інвестиційне співтовариство демонструє недовіру до репутації українських бізнесменів [8]. Зарубіжні інвестори відчули деяке розчарування в Україні. США емітує долари, ліквідність на світовому фінансовому ринку зараз досить висока. Проте до України ці гроші ще просто не дійшли, навряд чи дійдуть до тих пір, поки вартість інвестиційних активів в інших країнах, що розвиваються, не досягне своїх справедливих значень.

Висновки. Роль іноземних інвестицій в економіці України величезна, вони відіграють значну роль у підтримці, функціонуванні та динамічному розвитку економіки країни. Зміни, які відбуваються в кількісному співвідношенні інвестицій, впливають на зміни обсягу суспільного виробництва, зайнятості населення, структурних економічних показників і динаміки розвитку різних галузей народного господарства. Ефективне використання іноземних інвестицій господарюючими суб'єктами України для економіки країни має принципове значення, особливо щодо збільшення кількості інноваційних проектів, масштабів інвестування. При досягненні бажаного рівня ефективності, іноземне інвестування веде до стабільного економічного зростання.

Однією з найбільших проблем залучення іноземних інвестицій є нерозвиненість ринкової інфраструктури міжнародного бізнесу в Україні. Тому, необхідно: покращити роботу фондових бірж, комерційних банків, страхових компаній, інвестиційних компаній і фондів; утворити Український банк реконструкції та розвитку та національну страхову компанію зі страхування ризиків вітчизняних та іноземних інвесторів; оптимізувати рівень податкового навантаження, стабілізувати податкове законодавство. Окрім вищезазначеного, залучення іноземних інвестицій можливе за умов зниження рівня темпів інфляції, оптимізації конвертованості національної валюти.

Література

1. Міжнародні інвестиції : навч.-метод. посібник / [Бредіхін В.М., Покатаєва К.П., Близнюк А.О., Попкова К.О.] / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. — Х. : ХНАДУ, 2008. — 268 с.

2. Головня О.М. Управління інвестиційним кліматом : інтереси держави, регіонів і підприємств / О.М. Головня // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 256–261.

3. Двойних К.Є. Ефективність інвестицій в умовах нової економіки / К.Є. Двойних // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 2. – С. 12–16.

4. Платіжний баланс і зовнішній борг України І квартал 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog/ document?id =120403

5. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. “Шляхом європейської інтеграції" від 8.11.2002 р.

6. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА-М, 2001. – XII, 1028.

7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

8. Doing Business report series – World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/reports

References

1.Mizhnarodni investytsii : navch.-metod. posibnyk / [Bredikhin V.M., Pokataieva K.P., Blyzniuk A.O., Popkova K.O.] / Kharkivskyi natsionalnyi avtomobilno-dorozhnii un-t. — Kh. : KhNADU, 2008. — 268 c.

2.Holovnia O.M. Upravlinnia investytsiinym klimatom : interesy derzhavy, rehioniv i pidpryiemstv / O.M. Holovnia // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – 1. – S. 256–261.

3.Dvoinykh K.Ye. Efektyvnist investytsii v umovakh novoi ekonomiky / K.Ye. Dvoinykh // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2014. – 2. – S. 12–16.

4.Platizhnyi balans i zovnishnii borh Ukrainy I kvartal 2014 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.bank.gov.ua/doccatalog/ document?id =120403

5.Stratehiia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2004–2015 pp. “Shliakhom yevropeiskoi intehratsii" vid 8.11.2002 r.

6.Sharp U. Ynvestytsyy / Sharp U., Aleksander H., Beily Dzh. ; [per. s anhl.]. – M. : YNFRA-M, 2001. – KhII, 1028.

7.Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua

8.Doing Business report series – World Bank Group [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.doingbusiness.org/reports

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. і. н. Студінський В. А.

УДК 327.8

Я. П. ПУХАЛЬСЬКА
Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В НАТО: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Співробітництво України із військовими відомствами інших країн є важливою складовою міжнародного співробітництва України і має особливе значення для зміцнення національної безпеки і оборони нашої держави. В умовах сучасної воєнно-політичної обстановки інтереси національної безпеки і оборони України вимагають суттєвого поглиблення стосунків з Організацією Північноатлантичного Договору. У статті розглядається проблема вступу України в НАТО. Наводяться позитивні й негативні сторони інтеграції. Розглядається також необхідність вступу в НАТО на даний момент із урахуванням ситуації, яка склалася в Україні.

Ключові слова: інтеграція, глобалізація, євроатлантичний вектор розвитку, воєнно-промисловий комплекс України.

I. P. PUKHALSKA
Khmelnytsky National University

INTEGRATION OF UKRAINE IN NATO: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Cooperation with Ukraine military agencies of other countries is an important component of international cooperation of Ukraine and is particularly important to strengthen national security and defence of our country. In the current military-political situation the interests of national security and defence of Ukraine require a substantial deepening of relations with the North Atlantic Treaty. This paper addresses the problem of Ukraine's accession to NATO. There are given positive and negative aspects of integration. We also consider the need to join NATO at the moment, taking into account the situation in Ukraine.

Keywords: integration, globalization, the Euro-Atlantic vector of development, military-industrial complex of Ukraine.

Вступ. В умовах сучасної воєнно-політичної обстановки інтереси національної безпеки і оборони України вимагають суттєвого поглиблення стосунків з Організацією Північноатлантичного Договору.

Взаємовідносини України із НАТО завжди викликали пильний інтерес та жваві дискусії, як в середині країни, так і за її межами.

Актуальність даної проблеми обумовлена як геополітичним положенням України, так і бажанням політичної еліти безпосередньо брати участь у процесі формування європейської системи міжнародних відносин. Таким чином, державотворення, підвищення рівня соціального забезпечення, економічна незалежність, приведення державних стандартів відповідно до міжнародних є важливими складовими процесу інтеграції України в Європейський Союз.

Питання інтеграції України в Європейський Союз не є предметом дискусії, а є предметом часу й результатом виконання всіх поставлених перед українською державою завдань, уважають в українському Міністерстві закордонних справ.

Аналіз останніх досліджень. Особливістю наукових підходів більшості вітчизняних та зарубіжних вчених від початку 1990-х рр. стало обґрунтування необхідності інтеграції України в євроатлантичну спільноту. Європейські та євроатлантичні прагнення були започатковані у працях М.Костомарова, М.Драгоманова, М.Грушевського, С.Рудницького, М.Міхновського, В.Липинського, О.Донцова, В.Вернадського, Ю.Липи, М.Хвильового, С.Єфремова та інших.

Також варто згадати новітні українські геополітичні дослідження. До фундаторів сучасної української геополітичної думки можна віднести М.Кулініча, І.Кураса, Л.Лещенко, С.Лотоцького, О.Реєнта, С.Пирожкова, П. Ситника, В.Солдатенка та інших. В їх роботах окреслено основні напрями розвитку української геополітики.

Дослідження євроатлантичної інтеграції України, неможливо без врахування ідей західних класиків геополітики та сучасних політиків і науковців. Зокрема, йдеться про роботи І.Валерстайна, Р.Келлена, Г.Майера, Х.Макіндера, А.Мехена, Н.Спайкмена, В.Шермана та інших.

Таким чином, аналіз студіювання процесу формування і розвитку євроатлантичного вектору української політики дає підстави зробити висновок, що в науковій літературі не викликає сумнівів те, що інтеграція України в Європу – це об'єктивний процес сучасності. Він підготовлений усім ходом історичного розвитку нашої країни. Український народ завжди був органічною складовою європейської спільноти. Водночас, більшість дослідників визнає, що інтеграція України відбувається повільно, з суттєвими протиріччями.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд усіх «за» та «проти» інтеграції України в НАТО.

Результати дослідження. Співпраця України з Альянсом почалося майже відразу після здобуття нашою державою незалежності. Курс на повноправне членство в Альянсі було зафіксовано у Стратегії України щодо НАТО у 2002 та закріплено у Законі України „Про основи національної безпеки України".

Україна, проголошуючи євроінтеграційні процеси одним з основних напрямків зовнішньополітичної діяльності нашої держави, розглядає вступ до Альянсу як найбільш надійний спосіб гарантування національної безпеки України, зокрема, шляхом модернізації Збройних Сил України та

набуття ними здатності до ефективних дій у складі коаліційних військових угруповань, відповідно утворених для забезпечення міжнародної безпеки [1].

Спираючись на загальні цінності демократії, прав людини і верховенства права, Альянс постійно працює над забезпеченням тривалого мирного порядку в євроатлантичному регіоні. Однак, на перешкоді досягненню цієї мети може стати криза чи конфлікт поза регіоном. Тому Альянс не тільки забезпечує оборону своїх членів, а й допомагає підтримувати мир і стабільність за межами території країн Північноатлантичного договору через партнерство і операції з врегулювання кризових ситуацій.

Головні завдання безпеки НАТО визначені в Стратегічній концепції Альянсу, що є основою втілення його політики загалом. Концепція вперше опублікована у 1991 році як публічний документ, відкритий для обговорення і коментарів парламентів, фахівців у галузі безпеки, журналістів і широких кіл громадськості. Даний документ був переглянутий у 1999 році, коли союзники взяли на себе зобов'язання забезпечувати не тільки спільну оборону, але й мир і стабільність в ширшому євроатлантичному регіоні.

Однак, ціль вступу України у НАТО є абсолютно логічним наслідком того, що Україна більше не може самостійно справлятися з безупинними труднощами. При цьому уряд України повинний чітко усвідомлювати те, що вступ у НАТО - це не тільки гарантія захищеності, але й покладання на українські плечі багатьох зобов'язань. Крім того, що Україна робить для того, щоб вступити в ці об'єднання, вона зобов'язана буде підтримувати свою економічну, політичну й соціальну ситуацію на належному рівні. Можливо хоча б це змусить уряд задуматися про те, у якому не багатообіцяючім положенні ми перебуваємо на даний момент.

Безумовно, вступ у ЄС — це правильний крок на шляху до процвітання країни. Просто так Україну ніхто не прийме в це об'єднання, для цього повинні бути підстави й Україна повинна довести, що вона дійсно гідна називатися членом ЄС, забезпечивши внутрішній порядок, єдність влади, стабільність економіки [2].

Питання про вступ у НАТО, у свою чергу, досить спірне. Існують як переваги, так й істотні недоліки.

Серед переваг вступу України в НАТО наступні:

1. Надання гарантій безпеки, відповідно до яких напад на Україну означає напад на всіх членів НАТО (сьогодні, без України в НАТО входять 26 країн).

2. Надання "ядерних гарантій", відповідно до яких напад на Україну з використанням ядерного, хімічного або бактеріологічної зброї буде означати адекватна відповідь із боку ядерних держав-членів НАТО (США, Великобританія, Франція).

3. Вступ у НАТО дуже суттєво знижує ризик війни проти України. Особливо з боку таких агресивних держав як Росія. Україна є стратегічно важливої, у відмінності нейтральних Фінляндії й Швеції. Геостратегічні переваги, які дають контроль над Україною, можуть для потенційного агресора переважити ризик, який буде супроводжувати агресію проти України.

4. Україна в результаті вступу в НАТО зміцнить свою політичну незалежність. Захищеність від зовнішнього втручання у внутрішні справи України й політичний процес в Україні іноземних держав (насамперед, не членів НАТО) у відповідності зі стандартами внутрішньої безпеки НАТО.

5. НАТО не вимагає розміщення на території України своїх військових баз у відповідь на членство. Україна має достатній військового, людський і технологічний потенціал, щоб гарантувати безпека, використовуючи лише політичну "дах" НАТО, і маючи за спиною лише теоретичну можливість підтримки з боку 26 держав членів НАТО у воєнний час.

6. Абсолютна ліквідація можливості зовнішньополітичних провокацій проти України з боку Росії як було, наприклад з о. Тузла та АР Крим.

7. У результаті вступу в НАТО Україна зміцнить свою територіальну цілісність. Сепаратизм, у тому числі в Донбасі, втратить силові основи для своєї можливої реалізації. Сепаратисти будуть змушені враховувати реальність і пристосовуватися до життя в єдиній, незалежній Україні.

8. Вступ у НАТО буде означати остаточний вихід України з під впливи Москви й ліквідацію його поновлення в майбутньому. Росія це розуміє й тому буде змушена налагоджувати рівні партнерські відносини з Україною, як це вона робить зі членами НАТО в східній Європі – Угорщиною, Чехією, при цьому маючи стратегічних партнерів у Західній Європі із числа членів НАТО – Німеччину, а також Францію й Італію.

9. Відносно невелика вартість вступу — оскільки ні для НАТО, ні для України немає необхідності розміщати на території України іноземні війська.

Досвід вступу в НАТО країн Східної Європи говорить про те, що цей вступ може бути дуже дешевим. НАТО дозволяє гарантувати надійну безпеку за невеликі гроші, за які України ніколи б не мала такого рівня безпеки, як за умови членства в НАТО, навіть якби витрачала на оборону весь свій бюджет.

10. НАТО не вимагає масового переозброєння східноєвропейських армій. НАТО також не вимагає закупівлі своїми членами озброєння виробництва країн-членів НАТО. Кожна країна має право на свій розсуд вирішувати, яке озброєння й чийого виробництва закуповувати для своїх збройних сил.

11. НАТО не вимагає від своїх членів призупинення військово-технічного співробітництва з іншими

державами, зокрема з Росією, таке співробітництво роблять із Росією Німеччина, Італія.

12. Різке збільшення іноземних інвестицій після вступу України в НАТО, оскільки безпека пов'язана з економікою, наприклад, для Польщі, Чехії й Угорщини, наплив іноземних інвестицій за рік після заяви про вступ у НАТО збільшився в 3,5 разу, для Румунії – на 141%.

13. Вступ у НАТО означає нові можливості для конкурентоспроможних оборонних виробництв. Від вступу в НАТО програли не високотехнологічні оборонні комплекси в Словаччині. А виграли - високотехнологічні, у першу чергу, у Польщі, частково в Чехії.

Конкурентною перевагою України є високотехнологічний воєнно-промисловий комплекс, а також здатність України до створення в замкнених циклах деяких конкурентоспроможних на світовому ринку зразків озброєння, у таких сферах, як літакобудування, танкобудування, суднобудування, а також ракетобудування й системи протиповітряної й протиракетної оборони.

14. Вступ у НАТО пов'язаний з поліпшенням клімату для здійснення підприємницької діяльності в Україні, зокрема й з поліпшенням міжнародного інвестиційного іміджу України.

15. Членство в НАТО різко поліпшить перспективи вступу України в ЄС.

16. У НАТО є ряд "авторитетних" членів. Крім США, це Британія, Франція, Німеччина, Туреччина. Виходячи з потенціалу й значення України для безпеки Європи, Україна, завдяки вступу в НАТО, цілком може стати в один ряд впливу й значення із цими країнами, "перестрибнувши" відразу кілька сходів, для подолання яких потрібні десятиліття.

17. Вступ у НАТО дозволить Україні зміцнитися й набратися сил у відносно "тепличних", сприятливих геополітичних умовах [3].

Поряд із цими досить багатообіцяючими перевагами стоять також недоліки:

1. Приєднання України до НАТО вимагає величезних зусиль, послідовності дій та щоденної клопіткої роботи. При цьому, демократичні перетворення українського суспільства, вдосконалення системи державного адміністрування, піднесення вітчизняної економіки, професіоналізація нашої армії на шляху до НАТО є, безумовно, позитивними процесами, хоча вони відбуваються повільно, складно та на деяких етапах можуть трактуватися неоднозначно.

2. Не менш характерним прикладом у цьому контексті може слугувати і український воєнно-промисловий комплекс. Можливе членство України в Альянсі відкриє українським підприємствам нові інвестиційні перспективи та ринки озброєнь в країнах-членах НАТО, про що свідчить досвід країн-членів Альянсу зі Східної Європи. Можливо, деякі підприємства не зможуть оперативно скористатися цією перевагою та в умовах жорсткої конкуренції з військово-промисловим комплексом високорозвинутих країн ринкової економіки будуть змушені закритися – це негатив. Однак, переорієнтація підприємств на створення високотехнологічних і конкурентоспроможних на світовому ринку озброєнь піде лише на користь як вітчизняній обороні, так і українській економіці в цілому.

3. Значно ускладниться економічний тиск на Україну з боку Росії, у тому числі й енергетичне, з обліком можливої негативної реакції на такий тиск 26 впливових країн, що перебувають у союзі з Україною.

4. Не вступ України в НАТО буде сприяти маргіналізації України, витисненню її на периферію міжнародної політики й це обумовить її влучення під зовнішні впливи [3].

Таким чином, незалежно від старих виробничих зв’язків з Росією, воєнно-промисловий комплекс України повинен самостійно розвиватися, шукати нові ринки збуту, створювати сучасні види озброєнь як на продаж, так і для Збройних Сил України. Результат цього процесу буде позитивним, якщо він буде обумовлений, перед усім, ринковою доцільністю.

Оцінка можливих негативних наслідків будь-якого розв'язку повинна співвідноситися з його перевагами. У цьому зв'язку, переваг від членства України в НАТО значно більше, ніж потенційних втрат. Про це свідчить, принаймні, досвід 9 країн Центральної й Східної Європи, які придбали членство в Альянсі за останні роки.

Підготовка України до членства в НАТО має глибоке цивілізаційне значення. Цей процес є, насамперед, таким, що виступає фактором для досягнення Україною високих демократичних, соціально-економічних і оборонних стандартів, які діють у країнах-членах НАТО.

В України й сьогодні відносини з НАТО досить міцні, так що в доступній для огляду перспективі в неї більше шансів вступити в Північноатлантичний, ніж Європейський союз.

Крім здійснення важливих соціально-економічних і військових реформ владі Украйни треба буде розв'язати для цього й ряд проблем політичних [4].

Висновок. Членство в НАТО принесе Україні можливість відкриття нових обріїв, буде сприяти інтенсивному розвитку нових галузей промисловості, зміцненню колишніх, створення робочих місць, гарантії безпеки, можливості залучення іноземних інвестицій, рятування України від ярлика "пострадянської країни", полегшить вступ у ЄС. Але вступ в Альянс може значно погіршити відносини України з Росією, що несприятливо позначиться на економіці України, тому що Росія — важливий енергетичний партнер України.

З огляду на офіційну позицію керівництва нашої держави та практичну реалізацію положень законодавчої бази у цій галузі можна підсумувати, що інтеграція до НАТО дасть можливість Україні

користуватися механізмом колективної оборони Альянсу, відверне перспективу подальшого використання нашої держави як „буферної зони".

У результаті реалізації курсу на євроатлантичну інтеграцію, Україна увійде до найпотужнішого військово-політичного об'єднання держав, що має вагомий вирішальний вплив на міжнародні процеси. Внаслідок інтеграції Україна зможе дієво захищати свою економічну безпеку, створити сприятливі умови для вступу до Європейського Союзу.

Водночас чи не найсуттєвішим є те, що повноправна участь нашої країни в Альянсі сприятиме поглибленню позитивних трансформацій в українському суспільстві, сприятиме зміцненню демократії та верховенства права, оскільки саме на цьому ґрунтується загальна філософія Північноатлантичного Альянсу.

Література

1. Семчинський К.В. Україна в НАТО: переваги чи витрати? / К.В. Семчинський // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2006. – № 99. – С. 187–200.

2. Храбан І. НАТО і безпека Європи / І. Храбан // Політика і час. – 2006. – № 7/8. – С. 35–40.

3. Интеграция Украины в ЕС и НАТО является возвращением в Европу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.rian.ru/ukraine_news/20080718/77965927.html

4. Недостатки членства в НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukraine-nato.ukrinform.ua/ru/nato/imperfection/

5. Преимущества вступления в НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lukyanchenko.donetsk.ua/forum/forum_read.php?f=26&id=26440

References

1. Semchynskyy K. Ukraine in NATO: Benefits or costs? / K. Semchynskyy / / Scientific Bulletin of the National Agricultural University. - 2006. - N99. - P. 187-200 /

2. Khraban I. NATO and European security / I. Khraban / / Politics and time. - 2006. - № 7/8. - P. 35-40.

3. Integration of Ukraine into the EU and NATO javljaetsja Return to Europe [electronic resource] / http://www.ua.rian.ru/ukraine_news/20080718/77965927.html /

4. Disadvantages Membership [electronic electronic resource] / http://ukraine-nato.ukrinform.ua/ru/nato/imperfection/

5. Benefits Entry into NATO [electronic resource] / http://www.lukyanchenko.donetsk.ua/forum/forum_read.php?f=26&id=26440

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 339.9:334.02

С. І. ТКАЛЕНКО
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ТНК НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ І СУВЕРЕНІТЕТ УКРАЇНИ

В роботі в умовах цивілізаційних та глобалізацій них зсувів аналізується потужний розвиток ТНК та їх подальша експансія на міжнародних ринках. Приділяється увага думкам фахівців щодо вплив ТНК на економічний суверенітет держав, на економічну владу та безпеку. Досліджується позиціювання ТНК у світі, найбільші світові ТНК та іноземні ТНК в Україні.

Ключові слова: економічна безпека, економічний суверенітет, діяльність ТНК, економічні інтереси.

S. I. TKALENKO
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INFLUENCE OF TNCS ON ECONOMIC SECURITY AND SOVEREIGNTY UKRAINE

This work presents a research of the present stage of the world economy, and identifies the impact of TNCs as the main actors of economic development on economic security and economic sovereignty under globalization. In modern conditions of civilization and globalization displacements analyzed the development of powerful transnational corporations and their further expansion into international markets. Attention is paid to the opinions experts on the impact of TNCs on economic sovereignty of states, economic power and security. We study the positioning of TNCs in the world, the worlds largest multinationals and foreign multinationals in Ukraine. Is noted that economic security and economic sovereignty together closely interrelated concepts. Economic security and sovereignty as the foundation of economic development must take into account national interests and ideas. The identified measures that would help ensure economic security and sovereignty of Ukraine.

Key words: economic safety, economic sovereignty, the activities of TNCs, national interests.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, особливо економічних та політичних, економічна безпека України та її суверенітет набуває виняткового значення в контексті реалізації зовнішньоекономічної політики України. Забезпечення економічної безпеки держави та суверенітету дає можливість приймати важливі основні соціально-економічні рішення.

Саме економічна безпека держави означає визнання примату економіки у забезпечення внутрішньої і зовнішньої безпеки держави, а економічний суверенітет дає можливість владі, національному уряду приймати рішення, які є незалежними від рішень, що сформульовані іншими урядами. Це вимагає підвищеної уваги до проблеми забезпечення економічної безпеки та суверенітету як складової національної безпеки і державного суверенітету України, та обґрунтування і реалізації адекватної економічної політики у контексті впливу транснаціональних корпорацій на економічну владу держави.

Аналіз останніх публікацій. Питання економічної безпеки та суверенітету в умовах глобалізації, впливу ТНК на економічний розвиток держав висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених таких, як Білоус В., Геєць В., Жаліло Я., Овчарук М., Мотриченко В., Бек У., Омае К., Райнеке В. Х. та ін. Невирішеною частиною загальної проблеми вважаємо забезпечення економічної безпеки держави та економічного суверенітету в умовах експансії транснаціональними компаніями вітчизняного ринку.

Формулювання мети (постановка завдання). Метою статті є проведення дослідження сучасного етапу розвитку світової економіки, та виявлення впливу ТНК як основних суб'єктів економічного розвитку на економічну безпеку та економічний суверенітет держави в умовах глобалізації.

Виклад результатів дослідження. Економічна безпека тісно пов'язана з економічним суверенітетом, більш того безпека є складовою національного суверенітету. Економічна безпека і суверенітет відображають підвищення значимості забезпечення безпеки в усіх сферах держави, й особливо в економіці, що пов'язано зі зростанням у глобалізованому світі ролі факторів ризику, невизначеності та взаємозалежності.

Враховуючи особливості сучасного етапу розвитку світу в умовах глобалізаційних та цивілізаційних зсувів, потужний розвиток ТНК та їх експансія здійснюють неоднозначний вплив на економіку держав світу. Отже, ТНК впливають й безпосередньо на економічну безпеку і суверенітет держави.

Німецький соціолог, професор Мюнхенського університету Ульрих Бек вважає, що «глобалізація має на увазі процеси, в яких національні держави та їх суверенітет вплітаються в павутину транснаціональних чинників і підкоряються їх владним можливостям, їх орієнтації та ідентичності» [1, с. 26]. Отже, в умовах глобалізації ТНК на початку XXI ст. отримали величезні можливості і впливає на суверенітет держави.

Вплив ТНК на економічну владу відбувається в умовах поступової руйнації національного економічного суверенітету. Прибічником такої думки є консультант Гарвардської школи бізнесу К.Омае. Так у своїй книзі «Світ без кордонів» він стверджував, що «економічний суверенітет окремих держав став безглуздим, а на сцену світової економіки виходять «глобальні фірми», й також зазначає, що світова економіка визначається взаємозалежністю трьох центрів (ЄС, США, Японія) [7, с.5]. К.Омае констатує факт

збільшення значення діяльності окремих компаній, перш за все потужних ТНК, а також окремих осіб (наприклад, Дж.Сорос) при послаблення впливу держав на економічну сферу, діяльність. Формування глобального ринкового простору приводить до того, що держави втрачають свою силу у якості основного суб'єкту економічної діяльності уступаючи провідну роль «глобальним фірмам».

Сучасні тенденції глобалізації «підривають державу і систему держав…. Політика пошуку ідентичності стає центральним фокусом глобальної політики» [5, с.77]. Як зазначає американський дослідник з інституту Брукінгса (США) Вольфганг Х. Райнеке держава «втратила монополію на внутрішній суверенітет, й воно стало приналежністю минулого. Держава більше не буде гарантувати внутрішнього суверенітету… В майбутньому внутрішній суверенітет буде реалізовуватися через глобальну державну політику»[8, с.74]

Отже, сьогодні глобалізація розсуває національні кордони, змінює бізнес-ландшафт, а світова економіка усе більше складається зі зростаючої кількості корпоративних глобальних мереж. Експертами ООН до глобальних транснаціональних компаній віднесено понад 80 тисяч фірм різних країн, але тільки близько 500 з них із щорічним обсягом збуту понад 1 млрд. дол. США (70 найбільших ТНК взагалі мають сукупний щорічний обсяг продаж від 10 до 125 млрд. дол. США), які й становлять ядро світогосподарської системи [2, с.13].

Очевидно, що ТНК сьогодні виступають однією з потужних сил економічного розвитку, провідними акторам світу, які проникають в економіку інших держав, і фактично керують урядами та всією економічною системою. Проникаючи в економіку інших країн ТНК впливають на національну політику, лобіюють зміни у законодавстві на свою користь та примушують уряди держав щодо прийняття рішень в межах приватних інтересів. Це зумовлено діяльністю та позиціюванням ТНК у світі (див. табл.1)

Таблиця 1

Світове позиціювання ТНК

Основні позиції	*Показники*
Сукупний обсяг виробництва ТНК	Більше 25% світового ВВП
Глобальні економічні системи, які координуються ТНК	Більше 80% світової торгівлі
Світове промислове виробництво	50%
Світова торгівля	70%
Володіння патентами і ліцензіями на нову техніку, технологій та ноу-хау	80%
Фінансування НДДКР	80%
Прямі закордонні інвестиції	90%

Складено автором самостійно на основі [9, 10]

Проаналізувавши позиції ТНК як глобальних акторів, які здійснюють вплив на економічну безпеку та суверенітет держави зазначимо, що загалом на діяльність ТНК припадає більше 25% світового ВВП, а на підрозділи ТНК, що знаходяться за межами країн базування припадає 10% світового ВВП і третина світового експорту. Також ТНК обслуговує 70% світової торгівлі, з них 40% торгівлі відбувається в межах корпорацій, тобто не за ринковими цінами відбувається торгівля, а за трансфертними, які формуються довгостроковою політикою материнських компаній. Найбільші ТНК мають такі бюджети, які значно перевищують бюджети деяких країн світу. ТНК є лідерами у проведення та фінансування світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Найбільші ТНК світу наведені у табл. 2.

Серед найбільших 25 корпорацій світу 8 належить Сполученим Штатам, і саме на них припадає найбільше отриманого чистого прибутку – 168,5 млрд. дол. У першу десятку також входять 3 потужних китайських корпорацій. Серед найбільших корпорацій 9 належать американському континенту, 9 – європейському. Чистий отриманий прибуток усіх європейських корпорацій за 2013 рік становить 106,7 млрд. дол., й прибуток корпорацій Азії і Океанії становить 115,8 млрд. дол.

В Україні найбільші та потужніші ТНК представлені у табл. 3.

Серед цих найбільших корпорацій в Україні 4 належать США, які загалом вклали в економіку України 566,7 млн. грн., що становить близько 10% усіх іноземних інвестицій зі США. Найбільше корпорації вкладають у харчову промисловість, що пояснюється відносно швидкою окупністю.

Серед найбільш перспективних приймаючих країн для ТНК за даними ЮНКТАД вважаються країни, які розвиваються. До таких країн, де ринки є найбільш перспективними відносяться країни які розвиваються – БРІКС та НІК, а також розвинуті – США, Австралія, Велика Британія, Німеччина.

Отже, ТНК мають практично необмежені фінансові ресурси, використовують широкі фінансові засоби, зв'язки зі ЗМІ, політичні лобіювання. Фінансові ресурси провідних ТНК світу перевищують бюджети країни, і навіть України. Це означає, що через лобіювання ТНК суттєво впливають на економіки приймаючих держав. «ТНК дійсно можуть підпорядковувати своїм інтересам правлячий прошарок, коли він позбавлений моральних принципів і почуття національної відповідальності» [2, с.14].

Для економічного суверенітету небезпека має прояв у тому, що ТНК контролюють найбільш

важливі сфери економіки, життєво важливі для життєдіяльності продукти, якими, наприклад, є нафта і газ, які в силу своєї найвищої ефективності залишаються найбільш затребуваними у світі енергоносіями попри те, що їхні сумарні запаси серед природних енергоносіїв складають у світі не більше 20 % (в той час як вугілля — 80 %) [4, с.208].

Таблиця 2

Найбільші ТНК світу, ТОП-25 зі списку Fortune Global 500 за 2013 рік

Місце	Компанія	Сфера	Країна	Річна виручка, млрд. дол.	Чистий прибуток, млрд. дол.
Європа					
1	Royal Dutch Shell	Нафта і газ	Великобританія Нідерланди	481,7	26,6
6	BP	Нафта і газ	Великобританія	388,3	11,6
9	Volkswagen	Автомобільна	Німеччина	247,6	27,9
10	Total	Нафта	Франція	234,3	13,7
12	Glencore Xstrata	Гірничодобувна	Швейцарія	214,4	1,0
15	E.ON	Газ	Німеччина	169,8	2,8
17	ENI	Нафта і газ	Італія	167,9	10,0
20	AXA	страхування	Франція	154,6	5,3
23	Daimler	Автомобільна	Німеччина	146,9	7,8
Америка					
2	Wal-Mart Stores	Роздрібна мережа	США	469,2	17,0
3	Exxon Mobil	Нафта	США	449,9	44,9
11	Chevron	Енергетика	США	233,9	26,2
16	Phillips 66	Нафта	США	169,6	4,1
18	Berkshire Hathaway	Інвестиції і страхування	США	162,5	14,8
19	Apple	Електроніка	США	156,5	41,7
22	General Motors	Автомобільна	США	152,3	6,2
24	General Electric	Багатогалузева компанія (нафто і газ, банківська сфера тощо)	США	146,9	13,6
25	Petrobras	Нафта і газ, енергетика	Бразилія	144,1	11,0
Азія і Океанія					
4	Sinopec Group	Нафта, енергетика	Китай	428,2	8,2
5	China National Petroleum	Нафта і газ	Китай	408,6	18,2
7	State Grid	Електроенергетика	Китай	298,4	12,3
8	Toyota Motor	Автомобільна	Японія	265,7	11,6
13	Japan Post Holdings	Пошта і зв'язок	Японія	190,9	6,8
14	Samsung Electronics	Електроніка	Корея	178,6	20,6
21	Gazprom	Газ	Росія	153,5	38,1

Складено самостійно за: Fortune global 500 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_ful

Таблиця 3

Найбільші іноземні ТНК в Україні, 2012 р. (Джерело [3])

Корпорація	Країна	Галузь	Обсяги вкладень, млн. грн.
1. McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	198,3
2. Nestl? S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	178,5
3. British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	166,8
4. British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	142,6
5. Procter&Gamble	США	Хімічна промисловість	135,1
6. Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	124,9
7. Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121
8. Unilever	Великобританія, Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	115,5
9. PepsiCo	США	Харчова промисловість	112,3

В Україні десятка провідних ТНК представлені у сфері харчової промисловості, нафтогазової промисловості і тютюнової. Харчова промисловість, сфера торгівлі для ТНК однією з найбільш

диверсифікованих галузей, де швидко з'являються нові товари, швидкими темпами змінюється асортимент, швидко окупаються витрати, є відносно захищеною галуззю державою, у зв'язку з чим відбувається експансія провідних ТНК світу. ТНК у нафтогазовій промисловості з одного боку приносять нові технології, з іншого боку велика залежність у нафтогазовій сфері несе небезпеку в економічній сфері, й загалом суверенітету України. Отже, для України виникає дилема забезпечення економічного суверенітету чи забезпечення енергетичної безпеки, що є складовою частиною економічної безпеки. ТНК у тютюновій сфері в Україні мають податкові преференції, найвигідніші у світі умови акцизного оподаткування, демпінгові ціни, майже витіснили усіх національних виробників, й швидкий оборот капіталу. Небезпека для України полягає не лише в даних товарах, а й у бізнес-середовищі, монополізація ринку іноземними компаніями.

Висновки. Отже, економічна безпека і економічний суверенітет між собою є тісно взаємозв'язаними поняттями. Економічні безпека і суверенітет є основою забезпечення економічного розвитку держави, що повинно враховувати національні інтереси та ідеї. Саме забезпечення економічної безпеки є гарантом державної незалежності і суверенітету України. Для цього необхідно в сучасних умовах світового розвитку максимально скористуватися тими перевагами, які несе глобалізація. Для забезпечення економічної безпеки і суверенітету України варто:

- стабілізувати політичну та економічну ситуацію в країні, сприяти економічному зростанню в країні, вдосконаленню структури економіки;
- сприяти створенню конкурентному середовищу та виходу на міжнародні ринки продукції вітчизняних компаній, прискорювати темпи зростання конкурентоспроможної продукції промисловості;
- збільшувати темпи зростання ВВП, приборкати інфляційні процеси (навіть, якщо сьогодні вони залежать більше від політичної складової), підтримувати стійкість національної валюти;
- інтеграція України в світовий економічний простір.

Поряд з іноземними ТНК мають бути на вітчизняному ринку потужні і конкурентоспроможні національні компанії, які сприяли економічному розвитку України. Тоді суттєвого впливу ТНК на економічну безпеку та економічний суверенітет буде мінімальний.

Перспективним для подальших наукових досліджень є вплив економічно розвинених країн, провідних міжнародних організацій та ТНК на економічний розвиток та економічні стратегії розвитку держави, враховуючи сучасні глобалізаційні тенденції світової економіки.

Література

1. Бек У. Что такое глобализация? / У. Бек. ; [пер. с нем. А.Григорьева В.Седельника ; общая ред. А. Филиппова. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.

2. Національний суверенітет України в умовах глобалізації : національна доповідь. — К. : Парламентське вид-во, 2011. — 112 с.

3. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П. Овчарук, В.М. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 61–67.

4. Середа Л. Проблеми енергетичної безпеки України у контексті трансформації європейського енергетичного ринку / Л. Середа // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 205–214.

5. Ferguson Y., Mansbach R. Global Politics at the Turn of the Millennium: Changing Bases of «US» and «Them» / Y. Ferguson, R. Mansbach // International Studies Review. – 1999. – Vol. 1, Issue 2. – P. 77–86

6. Fortune global 500 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_full

7. Ohmae K. The Borderless World – Power and Strategy in the Interlinked Economy / K. Ohmae. – London: Collins, 1990. – 276 pp.

8. Reinecke W. Global Public Policy / W. Reinecke // Foreign Affairs. – 1997. – Number 6. – Volume 76. – P.3

9. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Transnational Corporations Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-Corporations-Statistics.aspx

10. World Investment Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Терехов В. І.

УДК 336.22

Н. А. ХРУЩ
Хмельницький національний університет
Л. В. ВАГАНОВА
Хмельницький інститут МАУП

ІМІДЖ ЯК ІНДИКАТОР ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено умови управління інтелектуально-кадровою безпекою організації, обґрунтовано структуру іміджу організації, деталізовано напрями відображення іміджу в розрізі ключових підсистем управління інтелектуально-кадровою безпекою організації.

Ключові слова: організація, інтелектуально-кадрова безпека, імідж, управління та ін.

N. A. KHRUSHCH
Khmelnytsky National University
L. V. VAGANOVA
Khmelnytsky Institute IAML

IMAGE AS INDICATOR OF INTELLECTUAL AND PERSONNEL SECURITY OF ORGANIZATION

The author explores the intellectual conditions of intellectual and personnel security organization, based on the structure of the image indicates the main directions of reflected image in the context of key management subsystem intellectual and personnel security organization. Considered to study the fundamental task of managing intellectual and personnel security organization as the ability to address threats that could cause her harm. Determined that the most important features of modern process control intellectual and personnel security organization should be based on the business image of the organization. As defined levers offer continuous monitoring image as an indicator of intellectual and personnel security organization.

Keywords: organization, intellectual, personnel security, image management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасному мінливому світі умови функціонування організації так чи інакше знаходять своє відображення у позиції суспільства відносно такої організації і тому важливим моментом стає формування її іміджу. У вітчизняній літературі поняття формування іміджу організації як індикатора інтелектуально-кадрової безпеки досі не розглядалося, що пояснюється нівелюванням іміджу як об'єктивного фактору, що відіграє визначальну роль в оцінці інтелектуально-кадрової безпеки організації.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченням питань формування механізму управління інтелектуально-кадровою безпекою підприємств займалися відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: І. Ансофф, Ф. Беккер, Д. Богиня, В. Вітвіцький, П. Друкер, П. Іванов, А. Кібанов, А. Колот, М. Малік, Р. Марра, М. Мескон, В. Нижник, М. Поліщук, С. Оддонел, Т. Пітере, Г. Саймон, Ф. Хедоурі, Є. Ходаківський, Ю. Цал-Цалко, Г. Шмідт. Однак, на сьогоднішній день недостатньо приділяється уваги іміджу як визначальному індикатору інтелектуально-кадрової безпеки організації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження взаємозв'язку іміджу організації із її інтелектуально-кадровою безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Головним завданням управління інтелектуально-кадрової безпеки організації є здатність протистояти загрозам, які можуть завдати їй шкоди, знизити темпи розвитку та зменшити капітал. Загрози інтелектуально-кадрової безпеки можуть виникати як ззовні, так і зсередини організації. Зсередини організації загрози можуть виникати зі сторони її співробітників, діяльність яких спрямована на зниження можливостей використання інтелектуального потенціалу організації. Ззовні загрози можуть виникати зі сторони фірм-конкурентів, дії яких мають на меті переманювання кваліфікованого персоналу, який має потужний інтелектуальний потенціал та володіють інформацією про інтелектуальну власність фірми. Одним словом забезпечення інтелектуально-кадрової безпеки в організації є необхідною умовою її подальшого ефективного функціонування. Це пояснюється високою конкуренцією серед організацій; необхідністю постійного вдосконалення існуючих технологій та процесів в організації; появою інформаційно-обчислювального та телекомунікаційного обладнання, яке вимагає особливого захисту; необхідністю використання організацією найновітніших інформаційних технологій; неможливістю стабільної діяльності організації без забезпечення належного рівня інтелектуально-кадрової безпеки [3, с.180].

Крім економічного збитку існують і нематеріальні втрати, що обумовлює зниження морального духу компанії, зіпсовану репутацію, зниження вартості її акцій і порушення ділових відносин з партнерами. Таким чином, організації відчувають зростання дій загроз зі сторони власного персоналу, які пов'язані зі

збільшенням ризиків в управлінні персоналом. Негативні наслідки таких ризиків можуть призвести до зменшення ефективності менеджменту організації та до повної втрати її власником. Тому визначення загроз інтелектуально-кадровій безпеці дає можливість зменшити ризики у виробничо-комерційній діяльності організації. При цьому, для забезпечення інтелектуально-кадрової безпеки необхідно передбачити всі відповідні загрози, що можуть нанести втрати діяльності організації.

Слід зазначити, що охорона інтелектуально-кадрової безпеки охоплює взаємопов'язані і водночас самостійні напрями діяльності суб'єкта господарювання, а саме [2, с. 95]:

1) роботу з персоналом організації, яка спрямована на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу;

2) збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, сукупності прав на інтелектуальну власність або на її використання (зокрема патентів і ліцензій) та на поповнення знань і професійного досвіду працівників організації.

Внутрішні структурні характеристики інтелектуально-кадрової безпеки організації: рівень забезпечення організації персоналом; раціональність структури персоналу; ефективність використання трудового потенціалу та робочого часу; рух персоналу; ефективність систем нормування праці та її організації; продуктивність праці; оплата праці; соціальний захист персоналу.

Таким чином, головною метою формування інтелектуально-кадрової безпеки організації є: забезпечення її сталого функціонування та розвитку; запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам; захист її інтересів від протиправних посягань; запобігання втрати матеріальних та нематеріальних ресурсів; забезпечення нормального функціонування всіх підрозділів організації.

Крім того прийоми ефективного управління корпоративним іміджем організації, які нерозривно пов’язані із інтелектуально-кадровою безпекою організації, були досліджені Блеком С., Данієлсом Д,, Друкером П., Котлером Ф., Коно Т., Фостером Р., Якокка Л. на досвіді американських корпорацій та сприяли обґрунтуванню концепції іміджу, яка сьогодні включає в себе головні принципи, мотиви і цінності, характерні для організації і її товарів, робіт, послуг, а також значимі для споживача. Зокрема структуру іміджу організації як індикатора її інтелектуально-кадрової безпеки складають наступні уявлення людей:

- Внутрішній імідж організації як уявлення працівників про свою організацію. Розглядають її не тільки як фактор конкурентоспроможності організації, одну з ключових груп громадськості, але і як важливе джерело інформації про організацію для зовнішніх аудиторій. Основним детермінантом внутрішнього іміджу є культура організації та соціально-психологічний клімат в колективі.

- Імідж лідера (індивідуальний імідж кожного керівника) включає уявлення про наміри, мотиви, здібності, установки, ціннісні орієнтації і психологічні характеристики керівника на основі сприйняття відкритих для спостереження характеристик, таких як зовнішність, соціально-демографічна приналежність, особливості вербальної і невербальної поведінки, вчинки і параметри неосновної діяльності або точніше контекст, в якому діє керівник організації.

- Імідж персоналу – це збірний узагальнений образ персоналу, що розкриває найбільш характерні для нього риси. Імідж персоналу форсується, перш за все, на основі прямого контакту з працівниками організації. При цьому кожен працівник може розглядатися як “обличчя” організації, за якими судять про персонал в цілому.

- Соціальний імідж організації – уявлення широкої громадськості про соціальні цілі і ролі організації в економічному, соціальному і культурному житті суспільства.

- Бізнес-імідж організації – уявлення про організацію як суб’єкта певної діяльності. Основною детермінантою бізнес-іміджу підприємницьких організацій виступає ділова репутація або сумлінність (дотримання етичних норм бізнесу) у здійснені підприємницької діяльності, а також ділова активність організації, індикатором якої є обсяг продажів, відносна частка ринку, інноваційність технології і ступінь її освоєння, патентний захист, різноманітність товарів, гнучкість цінової політики, доступ до збутових мереж.

Інтелектуально-кадрова безпека організації ґрунтується на власне іміджі роботодавця, який пов'язаний із залученням і утриманням професійних кадрів, рівнем оплати праці, турботою про персонал, якістю соціального пакету, системою управління персоналом. Багато компаній стикались з проблемами репутації, лише згодом зрозумівши їх соціальну значущість. Наприклад, компанія "Х". Іноземні власники вирішили змінити керівників усіх рівнів. Це звичайно ж не відбулось без міні-революцій. Результат – компанія нестримно втратила частку на ринку. Звільнені співробітники розповсюдили негативну інформацію про компанію і згодом на підприємство ніхто не йшов працювати. Для некваліфікованих робітників репутація підприємства як працедавця не так вже й важлива, у них основний мотиваційний чинник — розмір заробітної плати. А для висококваліфікованих кадрів це показник.

Отже, роботодавець в особі організації містить у собі різні складові іміджу, а саме: внутрішній імідж, імідж лідера, імідж персоналу, соціальний імідж. Відповідно найважливіші особливості сучасного процесу вдосконалення управління інтелектуально-кадрової безпеки організації пов’язані з розширенням повноважень виконавців на місцях і змін форм контролю; спільним прийняттям господарських рішень і створенням атмосфери довіри на фірмі; розвитком механізмів планування кар'єри для ключових працівників; комплексним баченням проблем і цілісним підходом до людських ресурсів у взаємозв'язку зі

стратегічними установками підприємства; створенням корпоративної культури інноваційного типу, і повинні базуватися на бізнес-іміджі організації. Оскільки складові елементи іміджу організації тісно пов'язані між підсистемами управління інтелектуально-кадрової безпеки організації, зокрема з наступними [1, с. 98]:

1. Аналіз та планування персоналу: розробка кадрової політики, кадрове планування, прогнозування потреб у персоналі (імідж персоналу); розробка стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу на ринку праці (соціальний імідж).

2. Підбір та наймання персоналу: проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму, комунікативності та інших необхідних якостей (імідж персоналу).

3. Оцінювання персоналу: персональна оцінка – рівень знань, умінь, майстерності та особистісної відповідальності, оцінка виконуваної роботи та її результатів (імідж лідерства та імідж персоналу).

4. Організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу: навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організація кадрового зростання, реалізація службово-професійного просування та кар'єри співробітників, робота з кадровим резервом (імідж персоналу).

5. Атестація та ротація кадрів: проведення заходів, спрямованих на вияв відповідності результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи (імідж персоналу).

6. Управління оплатою праці: розробка систем мотивації, вироблення систем оплати праці, участі персоналу в прибутках і капіталі підприємства, розробка форм морального стимулювання персоналу (імідж персоналу).

7. Облік співробітників організації: облік винагород співробітників та стягнень з них, організація ефективного використання персоналу (внутрішній імідж); облік прийому, переміщення співробітників, звільнення персоналу, управління зайнятістю персоналу, кадрове діловодство (імідж персоналу).

8. Організація трудових відносин на підприємстві: формування у співробітників почуття відповідальності, аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин; управління виробничими конфліктами та стресами; встановлення норм корпоративної культури; робота зі скаргами на трудові відносини (внутрішній імідж); оцінювання виконання персоналом своїх функціональних обов'язків (імідж персоналу); соціально-психологічна діагностика (соціальний імідж).

9. Створення умов праці: створення безпечних умов для праці співробітників; дотримання норм психофізіології праці, ергономіки, технічної естетики (внутрішній імідж).

10. Соціальний розвиток та соціальне партнерство: організація харчування, управління конфліктами та стресами (внутрішній імідж).

Поряд з цим у процесі створення ефективної системи інтелектуально-кадрової безпеки організації необхідно враховувати: 1) специфіку організації (структуру, напрям діяльності, чисельність персоналу, стратегію розвитку); 2) умови, у яких організація функціонує (зовнішнє та внутрішнє середовище); 3) необхідність своєчасного та чіткого виконання запланованих дій, які спрямовані на адекватну реакцію на загрози; 4) планування та розробку стратегій та рішень; 5) оптимальний розподіл та використання ресурсів; 6) застосування вже існуючих в організації засобів інтелектуальної безпеки; 7) постійний контроль та коригування діяльності організації, процесу формування її інтелектуальної безпеки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати аналізу умов управління інтелектуально-кадровою безпекою організації сприяли обґрунтуванню структури іміджу з метою подальшої деталізації напрямів його відображення у важливих підсистемах управління інтелектуально-кадровою безпекою організації. Доречним для постійного моніторингу іміджу як індикатора інтелектуально-кадрової безпеки організації виступатиме цілеспрямований аналіз даних дослідження ринку праці; вивчення претензій, що висловлюються працівниками в процесі ділової оцінки, адаптації або в рамках спеціально організованої системи розгляду претензій; аналіз невдалого досвіду інших компаній щодо підбору кандидатів та вербування персоналу з кола близького оточення співробітників.

Література

1. Ваганова Л.В. Окремі аспекти формування системи управління інтелектуально-кадровою безпекою підприємства / Л.В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. – Т. 2. – С. 98 – 101.

2. Докторук Є.В. Передумови та принципи формування системи управління інтелектуальним потенціалом підприємства / Є.В. Докторук // Наука і інновації : матер. 5 Міжн. наук. практ. конф., 7–15 жовтня 2009 р. : зб. наук. праць. – Перемишль, Польща, 2009. – № 3. – С. 95–97.

3. Швець І.Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І.Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Донецьк, 2009. – Випуск 36-1. – С. 179–184.

References

1.Vaganova L.V. «Okremi aspekti formuvannya sistemi upravlinnya Intelektualno-kadrovoyu bezpekoyu pidpriemstva», Herald of

Khmelnytsky National University, Issue 4, 2012, pp. 98–101.
2. « Nauka i innovatsii», (Peremyshl, Polshcha), 7–15 zhovtnia 2009), zb. nauk. prats, Issue 3, 2009, pp. 95–97.
3. Shvets I.B. «Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom», Naukovi pratsi DonNTU, Issue 36-1, 2009, pp. 179–184.

Надійшла 04.09.2014; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

МОДЕЛІ, МЕТОДИ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

К. Е. БІЛЬОВСЬКИЙ, О. В. МАТКОВСЬКА
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДП «НОВАТОР»

У статті розглянуто сутність поняття «господарська діяльність», основні показники ефективності господарської діяльності та аналіз як основний метод дослідження господарської діяльності. В результаті досліджень було побудовано економіко-математичну модель обсягу реалізації для ДП «Новатор» за допомогою кореляційно-регресійного методу.

Ключові слова: моделювання, господарська діяльність, ефективність, обсяг реалізації, кореляційно-регресійний аналіз.

C. E. BELOVSKY, O. V. MATKOVSKA
Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine

MODELING OF ECONOMIC ACTIVITIES OF PRODUCTION ENTERPRISE

The aim of this article is to study key performance indicators of economic activities of production enterprise. The article deals with the essence of the concept of "economic activity", the main performance indicators of economic activity and analysis as the primary method of research entities. As a result, studies have constructed mathematical model of sales for the state enterprise "Novator" using correlation and regression method. The studies vary depending on the model of sales of capital productivity and staff. The model of sales was enough accurate and adequate and can be used to predict values of this index to identify reserves increase sales by improving the efficiency of enterprise resources.

Keywords: modelling, economic activity, efficiency, sales, correlation and regression analysis.

Вступ

В сучасних умовах господарювання, коли існують висока конкуренція та нестабільні економічні умови діяльності, будь-якому підприємству особливо важливо ефективно здійснювати свою діяльність та покращувати результати цієї діяльності.

Розробкою теоретичних та практичних методів дослідження господарської діяльності займались такі вчені, як Г.В. Савицька, О.В. Рябкова, В.В. Ковальов та багато інших. При цьому кожне підприємство має свої певні особливості і потребує індивідуального підходу при вивченні та плануванні його діяльності.

Саме моделювання господарської діяльності дозволяє визначити шляхи покращення господарської діяльності та можливі резерви підвищення результатів цієї діяльності для кожного окремого підприємства. Моделювання дозволяє встановити зв'язки між тими чинниками, для яких не існує прямої математичної залежності, що дозволяє знайти взаємозв'язки між безліччю важливих для підприємства показників. Це є досить важливим при аналізі, плануванні діяльності підприємства та прийнятті управлінських рішень.

Метою роботи є розробка економіко-математичної моделі за допомогою кореляційно-регресійного методу на основі даних, отриманих після проведеного аналізу господарської діяльності державного підприємства «Новатор» та проведених теоретичних досліджень.

Результати досліджень

Під господарською діяльністю у Господарському кодексі України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Виробнича діяльність визнається господарською лише тоді, коли її результати функціонують як товар.

Основним методом вивчення господарської діяльності є аналіз [1, с.123]. Предметом аналізу господарської діяльності є причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів. Об'єктом аналізу господарської діяльності є економічні результати господарської діяльності. На виробничому підприємстві до об'єктів аналізу належать виробництво та реалізація продукції, її собівартість, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, фінансові результати виробництва, фінансовий стан підприємства та інші.

Метод аналізу господарської діяльності полягає у системному, комплексному вивчені, вимірювані та узагальнені впливу факторів на результати діяльності підприємства з метою знаходження шляхів підвищення її ефективності [2, с.98].

Ефективне використання ресурсів підприємства сприяє здійсненню ефективної господарської діяльності, узагальнюючими показниками якої виступають обсяг реалізації, прибуток (результат) та рентабельність (ефективність) [3, с. 267].

Для того, щоб дослідити зв'язок між показниками ефективності використання ресурсів та

узагальнюючими показниками господарської діяльності підприємства, яким виступатиме обсяг реалізації, використаємо кореляційно-регресійний аналіз.

Спершу визначимо показники, на основі яких будемо здійснювати кореляційно-регресійний аналіз. До моделі обсягу реалізації (Y1) включимо наступні фактори: X1 – фондовіддача; X2 – чисельність персоналу; X3 – матеріаловіддача; X4 – витрати на одну гривню товарної продукції.

Побудуємо модель залежності обсягу реалізації від ефективності використання ресурсів за допомогою і кореляційно-регресійного методу, випростовуючи при цьому надбудову «Пакет аналізу» в MS Excel. Вихідні дані для розрахунку наведені нижче (таблиця 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови моделі обсягу реалізації

Рік	Y	X1	X2	X3	X4
2008	121405	3,49	1921,00	2,20	0,84
2009	128465	3,14	1755,00	1,95	0,83
2010	154002	4,14	1605,00	2,08	0,77
2011	222434	5,69	1654,00	2,14	0,81
2012	250474	6,72	1672,00	2,13	0,82

Спочатку здійснимо кореляційний аналіз факторів за допомогою інструменту «Кореляція» (таблиця 2).

Таблиця 2

Кореляційна матриця

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1	0,989563	-0,58268	0,284512	-0,1519
X1	0,989563	1	-0,52401	0,39212	-0,14371
X2	-0,58268	-0,52401	1	0,280112	0,807559
X3	0,284512	0,39212	0,280112	1	0,108193
X4	-0,1519	-0,14371	0,807559	0,108193	1

Отже, найсильніший зв'язок існує між результативним показником та фактором X1, фактор X2 має обернений зв’язок з результативним показником. Між X2 та X4 існує досить тісний зв’язок, тому, щоб отримати кращий результат моделювання, виберемо для побудови регресії лише фактор X1 та X2.

За допомогою інструменту «Регресія» отримаємо наступні дані (таблиці 3–5).

Таблиця 3

Регресійна статистика

Множинний R	0,99
R-квадрат	0,98
Нормований R-квадрат	0,97
Стандартна помилка	10065,61
Спостереження	5

R-квадрат – це коефіцієнт детермінації, який показує, що на 98% розраховані параметри моделі, тобто сама модель пояснює залежність і зміну досліджуваного параметру Y1 (обсяг реалізації) від досліджуваних факторів: фондовіддачі та чисельності персоналу. Враховуючи те, що цей коефіцієнт вищий значення 0,8, це є показником якості моделі.

Таблиця 4

Дисперсійний аналіз

	Df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	2	13221888783,99	6610944391,99	65,25	0,02
Залишок	2	202632822,01	101316411,01	-	-
Разом	4	13424521606,00	-	-	-

Розрахункове значення F-критерію дорівнює 65,25, а табличне значення становить 19, отже отримана модель – адекватна.

Таблиця 5

Інші розрахунки

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення
Y-перетин	79883,41	92858,80	0,86	0,48
X 1	35930,88	3885,49	9,25	0,01
X 2	-41,31	47,65	-0,87	0,48

Перейдемо до параметрів моделі:

79883,41 – це a0 – коефіцієнт, який показує яким буде обсяг реалізації у випадку, якщо всі використовувані в моделі фактори будуть рівними 0; це залежність від інших факторів, які неописані в моделі;

35930,88 – a1 – коефіцієнт, який показує вагомість впливу фондовіддачі на обсяг реалізації;

-41,31 – a2 – коефіцієнт, який показує зменшення обсягу реалізації внаслідок збільшення чисельності персоналу.

Побудуємо модель за розрахованими коефіцієнтами:

$$Y = 79883,41+35930,88 \cdot X1 - 41,31 \cdot X2.$$

Це є лінійна регресійна модель залежності обсягу реалізації від ефективності використання ресурсів.

Перевіримо значимість коефіцієнтів регресії. Табличне значення критерію Стьюдента дорівнює 3,18. Таким чином, параметр a1 не є значимим, адже значення його t-критерію перевищує критичне значення, проте параметр a2 є значимим – його значення критерію Стьюдента є меншим критичного рівня.

Порівняємо розраховані за отриманою моделлю обсяги отриманого прибутку з реальними значеннями (рисунок 1).

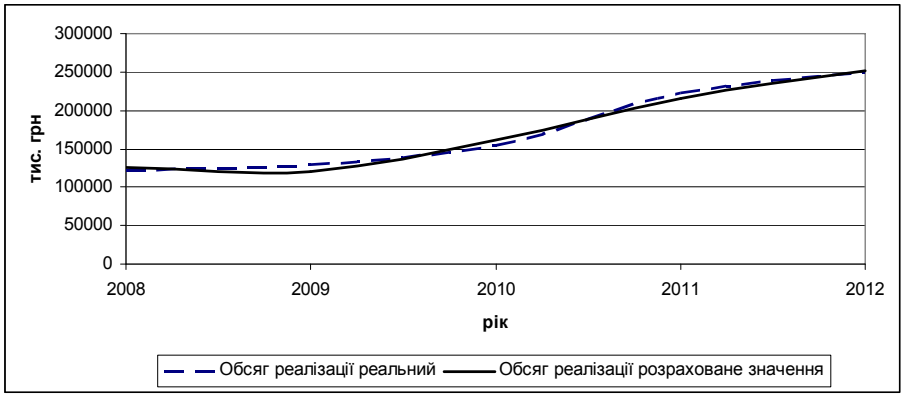


Рис.1. Реальне та розраховане значення обсягу реалізації

Рисунок 1 ілюструє, що побудована модель обсягу реалізації ДП «Новатор», яка включає фактори, що є показниками ефективності використання ресурсів, не є точною, але реальне та розраховане значення обсягу реалізації є відносно близькими, що підтверджує адекватність моделі.

Висновки

У результаті досліджень побудовано модель залежності обсягу реалізації продукції від фондовіддачі та чисельності персоналу. Модель показує, що між ефективністю використання основних фондів та обсягом реалізації існує пряма залежність: збільшення фондовіддачі сприяє зростанню обсягів реалізації. На відміну від фондовіддачі, збільшення чисельності персоналу призводить до зниження обсягів реалізації продукції підприємства.

Отже, ДП «Новатор» варто зменшувати чисельність персоналу, а за рахунок підвищення продуктивності праці та ефективності використання основних фондів нарощувати обсяги виробництва та, відповідно, і обсяги реалізації. Отримана модель обсягу реалізації виявилася достатньо точною та адекватною і може застосовуватися для прогнозування значень даного показника з метою підвищення ефективності використання ресурсів підприємства та покращення результатів господарської діяльності.

Література

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – [5-е изд., перераб и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В.В. Ковалев, О.М. Волкова. – М. : ООО "ТК Велби", 2002. – 424 с.

3. Рябкова О.В. Сутність моделювання господарської діяльності в економічному аналізі / О.В. Рябкова, В.І. Матвійчук // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2010. – С. 266–269.

References

1. Savytskaia H.V. Analyz khoziaistvennoi deiatelnosty predpryiatyia: uchebnyk / H.V. Savytskaia. - 5-e yzd., pererab y dop. - M.: YNFRA-M, 2009. - 536 s.

2. Kovalev V.V. Analyz khoziaistvennoi deiatelnosty predpryiatyia / V.V. Kovalev, O.M. Volkova: Uchebnyk. - M.: OOO "TK Velby", 2002. - 424 s.

3. Riabkova O.V. Sutnist modeliuvannia hospodarskoi diialnosti v ekonomichnomu analizi / O.V. Riabkova, V.I. Matviichuk / / Aktualni problemy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku rehionu. - 2010. - S.266-269.

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 338.47:65.012.8

В. М. ГРАНАТУРОВ, Л. В. МИХАЙЛОВА
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Запропоновано підхід до оцінки витрат на забезпечення інформаційної безпеки, який дозволяє побудувати залежності цих витрат від рівня захисту, що є першим кроком на шляху до вирішення проблеми вибору оптимального з техніко-економічної точки зору варіанту системи захисту.

Ключові слова: автоматизовані системи, інформаційна безпека, рівень захисту, профіль захисту, витрати, ефективність.

V. M. GRANATUROV, L. V. MICHAILOVA
A. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, Odessa, Ukraine

METHODICAL APPROACHE TO ESTIMATING THE COST OF INFORMATION SECURITY OF TELECOMMUNICATIONS

The purpose of the article is a definition and a substantiation of the methodological approach to the evaluation of the cost of information security depending on the level of protection. Decision made on the basis of the construction and use of a matrix model of organization of information security based on recommended by national and international standards, levels of protection, as well as functional components of safety and security profiles, through which the relevant security level requirements. The proposed methodical approach is the first step towards a solution to the problem of choosing the optimal technical-economic point of view, the system of protection.

Keywords: automated systems, information security, security level, security profile, costs, efficiency.

Вступ. Підвищення ролі та значення інформації в житті сучасного суспільства супроводжується бурхливим, навіть безпрецедентним, розвитком телекомунікаційних техніки і технологій. Одночасно, підвищується актуальність проблем захисту інформації, оскільки інциденти у сфері інформаційної безпеки телекомунікацій можуть приводити не тільки до втрати конфіденціальної інформації, що само по собі є вкрай небезпечним для її власників, а також до зривів виробничих процесів у різних сферах діяльності та виникнення надзвичайних ситуацій різного масштабу зі значними негативними наслідками. При цьому, поряд із розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), удосконалюються методи та методики атак на ці технології, збільшується розмір шкоди у разі коли ці атаки вдаються. Тому в останній час проблемі попередження та усунення загроз інформаційній безпеці телекомунікацій, удосконаленню системи її підтримки приділяється підвищена увага. Підтвердженням такої уваги є динамічне зростання сектору інформаційної безпеки. Так, наприклад, світовий ринок інформаційної безпеки у 2012 році збільшився на 7,9% (до $19,135 млрд) у зрівнянні з 2011 роком [1], а прибуток компаній виробників збільшився на 9,7% (до $1,9 млрд) [2].

Слід відзначити, що існуючі технічні рішення в сфері захисту інформації дають можливість забезпечити високий рівень інформаційної безпеки. Проте, їх впровадження та обслуговування потребує значних коштів. Як показують дослідження, у крупних організаціях витрати коштів на захист інформації досягають 20–30% усього бюджету компанії на ІТ [3]. В цих умовах актуальною стає проблема аналізу ефективності та доцільності вкладення коштів у реалізацію проектів щодо забезпечення інформаційної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Зростання актуальності проблеми інформаційної безпеки, та як наслідок, обсягів впровадження відповідних засобів захисту, а також зростання обсягів витрат на ці цілі викликає інтерес науковців та практичних робітників до проблеми визначення та обґрунтування ефективності цих витрат, вибору оптимального з техніко-економічної точки зору варіанту системи захисту. Як правило, у літературних джерелах з цієї проблеми використовуються загальнометодичні підходи оцінки економічної оцінки ефективності різноманітних проектів, у відповідності до яких оцінка ефективності заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки передбачає зіставлення витрат на ці заходи з ефектом від їх реалізації [3–10]. При цьому, більшість дослідників стверджують, що витрати на засоби захисту інформації мають детермінований характер, оскільки вони вже матеріалізовані у конкретні міри, способи та засоби захисту, а шкода, яку можуть нанести несанкціоновані дії, – є випадковою величиною. Такий якісний аналіз дозволяє науковцям висувати припущення про те, що існує область економічно оптимальних засобів захисту інформації, які забезпечують віддачу вкладених коштів [3, 10]. Слід відзначити, що ці припущення супроводжуються ілюстраціями, які, на думку авторів, відображують взаємозв'язок між витратами на інформаційну безпеку, рівнем захищеності та економічним ефектом, що досягається. Проте, ці припущення не дозволяють використовувати існуючі залежності для вибору оптимального варіанту системи інформаційної безпеки для

практичних цілей, оскільки на усіх ілюстраціях градації рівня захищеності відображені у якісних характеристиках: «низький – середній – високий», «захист відсутній (великий ризик) – досконалий захист (ризик відсутній», «0 (захист відсутній) – 1 (повний захист)» і т.п. Аналіз наукової літератури з цієї проблеми свідчить також про те, що сьогодні наголос робиться на структурі витрат на інформаційну безпеку та методи їх визначення без урахування залежності цих витрат від рівня безпеки, який досягається. Такий стан не дозволяє визначати реальний оптимальний рівень інформаційної безпеки, який можна застосовувати у практичній діяльності, а також ускладнює розрахунки ключових економічних показників, пов'язаних із реалізацією заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки.

Мета статті. Метою статті є визначення та обґрунтування методичного підходу до оцінки витрат на забезпечення інформаційної безпеки телекомунікацій в залежності від конкретного рівня захисту, який може бути підґрунтям для подальших досліджень стосовно вибору оптимального з техніко-економічної точки зору варіанту системи інформаційної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує аналіз, за останні 10-15 років методологія розрахунку витрат на різні види інформаційних технологій взагалі, та інформаційну безпеку зокрема, в цілому достатньою мірою сформувалася та активно використовується на практиці. Найбільш часто для цієї мети використовується розроблена компанією "Gartner Group» методика сукупної вартості володіння (англ. Total Cost of Ownership, TCO) [7]. Слід відзначити, що методика передбачає оцінку витрат за двома групами – прямими та посередніми витратами на створення, експлуатацію та супроводження системи інформаційної безпеки. Якщо абстрагуватися від різних ступенів деталізації складу прямих витрат, які зустрічаються у літературних джерелах з проблеми, то можна констатувати, що до прямих витрат відносять вартість: проектних робіт; апаратно-програмних засобів, їх монтажу та наладки; експлуатації системи захисту; навчання персоналу; аудиту системи безпеки; періодичної модернізації системи безпеки. Посередні витрати (інколи їх називають прихованими) характеризують витрати, які виникають у результаті необхідності ліквідації негативних наслідків реалізації загроз інформаційній безпеці, та які мають імовірнісний характер, на нашу думку, слід розглядати у взаємозв'язку із оцінкою ефекту від впровадження системи інформаційної безпеки та враховувати в цьому ефекті. Тому, в подальшому, зосередимо увагу на питаннях визначення саме прямих витрат на інформаційну безпеку залежно від рівня захисту.

Виходячи з мети дослідження, яка полягає у визначенні та обґрунтуванні методичного підходу до оцінки витрат на забезпечення інформаційної безпеки телекомунікацій залежно від конкретного рівня захисту, слід зробити таке попереднє зауваження. Більшість витрат на створення та функціонування системи інформаційної безпеки, які віднесено до прямих, є умовно постійними у відношенні до рівня захисту. Виключенням є витрати на апаратно-програмні засоби, їх монтаж та наладку, та, частково, на експлуатацію системи захисту (стосовно амортизаційних відрахувань), які суттєво залежать від рівня захисту. Це положення, а також використання вимог та рекомендацій існуючих нормативно-правових документів, які встановлюють можливі рівні захисту інформації, покладено в основу вирішення задекларованої мети дослідження.

Як відомо, законодавством України [11] сформульовано нормативно-методичну базу для вибору та реалізації вимог із захисту інформації в автоматизованій системі (АС), а також рівнів, з якими має забезпечуватися захист від існуючих загроз. Залежно від конфігурації апаратних засобів, їх фізичного розміщення, кількості категорій оброблюваної інформації, кількості користувачів і категорії користувачів усі АС поділено на 3 класи. За критеріями необхідності забезпечення конфіденційності (К), цілісності (Ц) та доступності (Д) інформації в межах кожного класу виділяються підкласи, сполучення яких зумовлює наявність семи підкласів (Н, Ц, Д, КЦ, КД, ЦД, КЦД). Кожному підкласу поставлено у відповідність множину стандартних функціональних профілів захищеності (ФПЗ) – упорядкованого переліку рівнів функціональних послуг безпеки, кожна з яких дозволяє протистояти певній множині загроз, та може включати декілька рівнів. Зростання рівня захищеності може досягатися як посиленням певних послуг, тобто включення у профіль більш високого рівня послуги, так і включенням в профіль нових послуг. Найбільша кількість рівнів, що розглядаються, залежить від підкласу. Так, наприклад, у відповідності до сукупності характеристик телекомунікацій їх можна віднести до 3 класу. Тоді, у відповідності до [11], опис функціональних профілів, що входять у состав класу 3 з підвищеними вимогами (рівня 5) до забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності (3.КЦД.5) включає 24 елементи (ФЗП) – КД-4, ЦД-4 тощо. Одночасно, для цього класу з вимогами рівня 1 (3.КЦД.1) включено 15 елементів – КД-2, ЦД-1 тощо. Окрім вимог конфіденційності, цілісності та доступності до усіх профілів включено вимоги спостереження та гарантії, реалізація яких є необхідною умовою забезпечення інших вимог.

Усього визначеним вище нормативним документом передбачено використання 84 підкласів АС, для формування безпеки яких застосовуються 73 стандартних ФЗП. Склад критеріїв, а також відповідних їм ФЗП, які використовуються для формування захисту певного рівня, наведено на рис.1.

Викладені основні положення щодо вибору та реалізації вимог із захисту інформації в АС можуть бути використані для оцінки витрат на забезпечення інформаційної безпеки в залежності від рівня захисту. Ядром такого підходу є побудова моделі процесу організації інформаційної безпеки. Модель зображується у виді матриці, у рядках якої (i) міститься перелік підкласів (рівнів захисту) АС, а у стовбцях (j) – перелік

усіх стандартних ФЗП і вартість їх фізичної реалізації. Тобто розмір матриці складає 84?73. На перехрещенні рядків та стовбців матриці виділяються лише ті ФЗП, які використовуються для формування безпеки даного підкласу.

Визначення витрат на забезпечення безпеки даного підкласу ($З$) здійснюється шляхом сумування вартості реалізації цих ФЗП з наступного виразу:

$$З = \sum_{j \in i} ФЗП_j, \quad i = 1 \dots n.$$

До отриманих витрат, що характеризують витрати на апаратно-програмні засоби додаються умовно-постійні витрати.

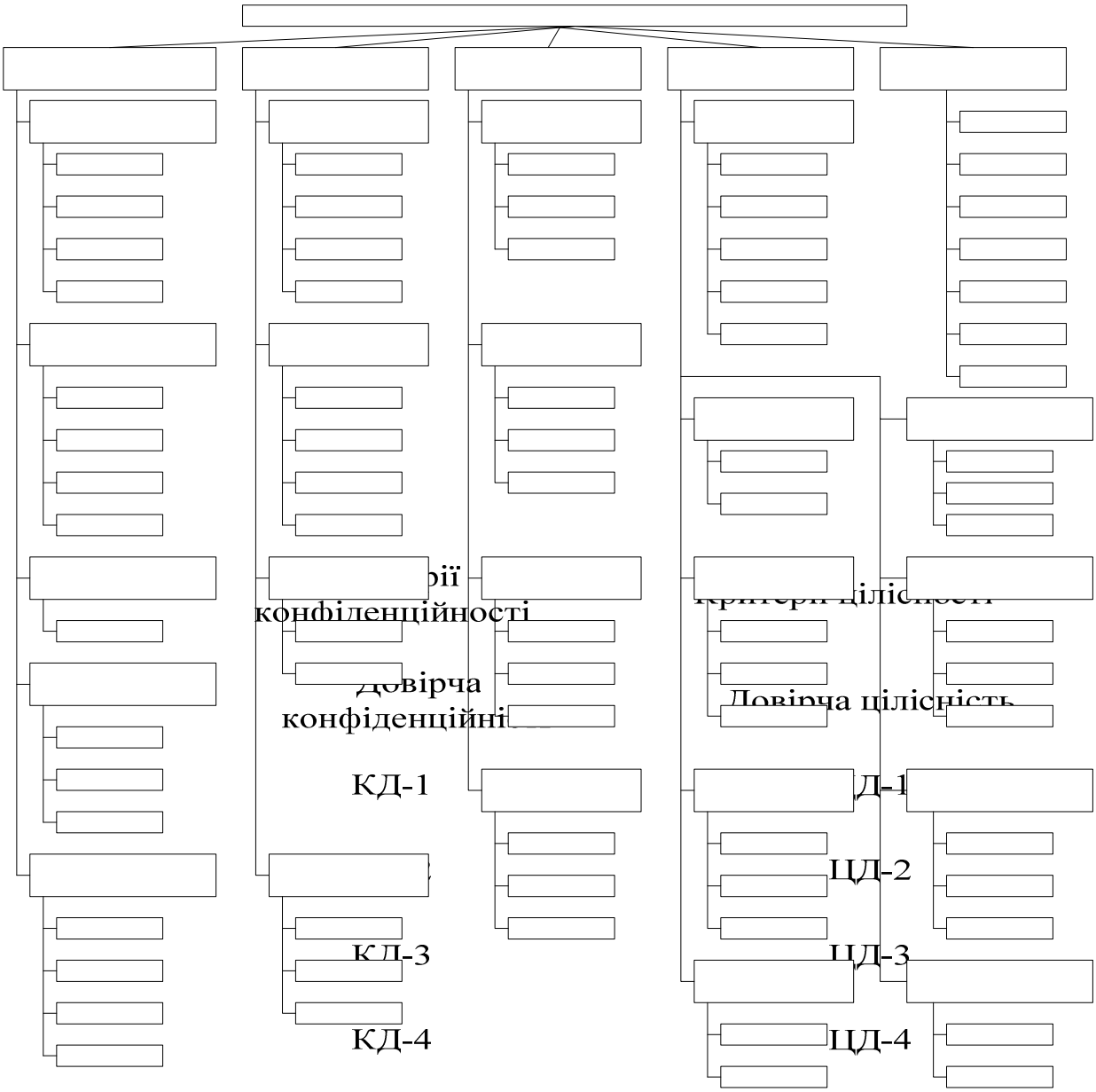


Рис. 1. Склад критеріїв, а також відповідних їм ФЗП, які використовуються для формування інформаційної безпеки певного рівня

Для побудови залежності витрат від рівня захисту використовуються тільки ті підкласи, з розташованих у рядках матриці, що належать до класу АС, безпека яких аналізується. Так, наприклад, у відповідності до [11], для АС 3-го класу максимальна кількість підкласів (рівнів захищеності) дорівнює 34 (З.К.1, …, З.К.6; З.Ц.1, …, З.Ц.5; З.Д.1, …, З.Д.4; З.КЦ.1, …, З.КЦ.6; З.КД.1, …, З.КД.4; З.ЦД.1, …, З.ЦД.4; З.КЦД.1, …, З.КЦД.5). Де, наприклад, З.К.6 – функціональний профіль номер чотири, який відображує вимоги до АС класу 3, основною вимогою якого щодо захисту інформації є забезпечення конфіденційності. Тобто, кількість точок на шкалі рівень захисту та відповідних ним витрат, дорівнюватиме 34. У разі якщо

аналізуються тільки витрати та рівні, які характеризують вимоги до забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності (КЦД), таких точок на шкалі рівня захисту буде 5.

Як відзначалося, вирішення задекларованої мети дослідження спирається на використання вимог та рекомендацій одного з існуючих вітчизняних нормативно документів, який встановлює можливі рівні захисту інформації [11]. Проте сьогодні існують й інші НД, які присвячено критеріям оцінки безпеки інформаційних технологій. Найбільш близьким до документу, який нами використано, є міжнародний стандарт ИСО/МЕК [12], в якому також розглядаються три види порушення безпеки (конфіденційність, цілісність та доступність), а також функціональні компоненти безпеки та профілі захисту, за допомогою яких виконуються відповідні вимоги до рівня безпеки. Тобто, запропонований методичний підхід може бути використаний також для визначення залежності витрат від рівня захисту при застосуванні й цього стандарту. Наш вибір на користь документу, який використаний, обґрунтований лише тим, що в ньому детальніше розглянуто питання формування можливих варіантів захисту та їх реалізації за допомогою ФЗП, що спрощує розуміння сутності запропонованого методичного підходу.

Висновки. Запропонований підхід дозволяє побудувати залежності витрат на забезпечення інформаційної безпеки від рівня захисту. Побудовані таким чином залежності є першим кроком на шляху вирішення проблеми вибору оптимального з техніко-економічної точки зору варіанту системи захисту. Подальші дослідження в цьому напрямку повинні передбачати визначення та обґрунтування залежності отриманого ефекту використання системи інформаційної безпеки від рівня захисту, який вона забезпечує. Враховуючи також значний розмір матриці та, як наслідок, значну трудомісткість процесу розрахунків витрат на забезпечення інформаційної безпеки, для полегшення його практичного застосування доцільно розробити спеціальне програмне забезпечення для автоматизації обчислень.

Література

1. Gartner опубликовало результаты исследования мирового рынка информационной безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securitylab.ru/news/440842.php. – (Дата звернення 17.08.2014).

2. Информационная безопасность (мировой рынок) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://classtel.ru/информационная-безопасность-мирово/. – (Дата звернення 17.08.2014).

3. Петренко С. Информационная безопасность: экономические аспекты / С. Петренко, С. Симонов, Р. Кислов // Jet Info Online. – 2003. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://citforum.ru/security/articles/sec/ – (Дата звернення 29.07.2014).

4. Петренко С. Оценка затрат компании на Информационную безопасность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://citforum.ru/security/articles/ocenka_zatrat/ – (Дата звернення 29.07.2014).

5. Булгаков Я.С. Подходы для определения затрат на защиту информации / Я.С. Булгаков, Т.А. Ужахов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stavkombez.ru/conf/2011/04/14/primenenie-elektronnoj-cifrovoj-podpisi/ – (Дата звернення 20.07.2014).

6. Домарев В.В. Моделирование процессов создания и оценки эффективности систем защиты информации / В.В. Домарев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso27000.ru/chitalnyi-zai/upravlenie-informacionnoi-bezopasnostyu/modelirovanie-processov-sozdaniya-i-ocenki-effektivnosti-sistem-zaschity-informacii. – (Дата звернення 20.07.2014).

7. Witty R., Dubiel J., Girard J., Graff J., Hallawell A., Hildreth B., MacDonald N., Malik W., Pescatore J., Reynolds M., Russell K., Weintraub A., Wheatman V. The Price of Information Security. Gartner Research, Strategic Analysis Report, K-11-6534. Gartner Research, Strategic Analysis Report, K-11-6534, June 2001.

8. Маслова Н.А. Методы оценки эффективности систем защиты информационных систем / Н.А. Маслова // «Искусственный интеллект» — 2008. —№ 4. — С. 253 — 264.

9. Солнцев М. В. Методы оценки экономической эффективности комплексных систем защиты информации телекоммуникационных систем передачи и обработки данных : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : спец. 08.00.13 «Экономико-математические методы» / Солнцев М. В. – Санкт-Петербург : ГУЭИФ, 2000. – 18 с.

10. Тардаскина Т. М. Організаційно-економічні складові інформаційної безпеки телекомунікаційних мереж загального користування : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Тардаскина Т. М. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2008. – 20 с.

11. НД ТЗІ 2.5-005-99. Класифікація автоматизованих систем і стандартні функціональні профілі захищеності оброблюваної інформації від несанкціонованого доступу. – К. : ДСТСЗІ СБ України. – 16 с.

12. ISO/IEC 15408:2005, Information technology — Security techniques — Evaluation criteria for IT security.

References

1. Gartner opublskovalo rezultaty issledovaniya mirovogo rynka informatsionnoy bezopasnosti, available at: http://www.securitylab.ru/news/440842.php [in Russian].

2. Informatsionnaya bezopasnost (mirovoy rynok), available at: http://classtel.ru/информационная-безопасность-мирово/ [in Russian].

3. Petrenko S., Symonov S., Kyslov R. Informatsionnaia bezopasnost: ekonomicheskie aspekty, 2003/ Jet Info Online, 10, available at: http://citforum.ru/security/articles/sec/ [in Russian].

4. Petrenko S. Otsenka zatrat kompanii na informatsionnuiu bezopasnost, available at: http://citforum.ru/security/articles/ocenka_zatrat/ [in Russian].

5. Bulhakov Ya.S., Uzhakhov T.A Podkhody dlia opredeleniia zatrat na zashchitu informatsii, available at: http://stavkombez.ru/conf/2011/04/14/primenenie-elektronnoj-cifrovoj-podpisi/ [in Russian].

6. Domarev V.V. Modelirovanie protsessov sozdaniia i otsenki effektivnosti system zashchity informatsii, available at: http://www.iso27000.ru/chitalnyi-zai/upravlenie-informacionnoi-bezopasnostyu/modelirovanie-processov-sozdaniya-i-ocenki-effektivnosti-sistem-zaschity-informacii [in Russian].

7. R. Witty , J. Dubiel , J. Girard , J. Graff , A. Hallawell , B. Hildreth , N. MacDonald , W. Malik , J. Pescatore , M. Reynolds , K. Russell , A. Weintraub , V. Wheatman. -- The Price of Information Security. Gartner Research, Strategic Analysis Report, K-11-6534 -- Gartner Research, Strategic Analysis Report, K-11-6534, June 2001.

8. Maslova N.A. Metody otsenki effektivnosti sistem zashchity informatsionnykh sistem, 2008 Iskusstvennyu intellekt.4, pp. 253 — 264 [in Russian].

9. Solntsev M. V. Metody otsenki ekonomicheskoy effektivnosti kompleksnykh sistem zashchity informatsii telekommunikatsionnykh sistem peredachi i obrabotki dannykh: Extended abstract of candidate's thesis spets. 08.00.13 «Ekonomiko-matematicheskie metody». – Sankt-Peterburg: HUEYF, 2000, 18 [in Russian].

10. Tardaskina T. M. Orhanizatsiino-ekonomichni skladovi informatsiinoi bezpeky telekomunikatsiinykh merezh zahalnoho korystuvannia: Extended abstract of candidate's thesis spec. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)». Odesa, ONAZ im. O.S. Popova, 2008, 20 [in Ukraine].

11. ND TZI 2.5-005-99. Klasyfikatsiia avtomatyzovanykh system i standartni funktsionalni profili zakhychenosti obrobliuvanoi informatsii vid nesanktsionovanoho dostupu. DSTSZY SB Ukrainy. 16 [in Ukraine].

12. ISO/IEC 15408:2005, Information technology — Security techniques — Evaluation criteria for IT security.

Надійшла 11.09.2014; рецензент: д. е. н. Орлов В. М.

УДК 303.094.5

П. М. ГРИГОРУК
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА

В статті узагальнено результати теоретичних досліджень в галузі побудови інтегрального показника. Визначено особливості інтегрального оцінювання альтернатив при прийнятті управлінських рішень. Розглянуто характеристику основних підходів до побудови такого показника.

Ключові слова: інтегральний показник, функціонал якості, управлінське рішення, шкалювання.

P. M. HRYHORUK
Khmelnytsky National University

THEORETICAL ASPECTS OF INTEGRAL INDEX CONSTRUCTION

In the paper generalized the results of theoretical researches in the area of construction of the integral index. The features of integral evaluation of alternatives in management decisions are defined. The characteristic of the basic approaches to construct such an index are described.

Keywords: integral index, quality functional, management decision, scaling.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. При розробці управлінських рішень важливо правильно оцінити поточну ситуацію, альтернативні варіанти рішень та визначити ознаки ефективного рішення, що відповідає цілям підприємства. Вірна оцінка сприяє досягненню поставлених цілей, у той час як помилково оцінене і внаслідок цього невірно прийняте рішення ускладнюють досягнення бажаного результату. Об'єктивна багатомірність даних, зумовлена складністю ринкових процесів та явищ, вимагає застосування методів стиснення інформації з метою представлення її у компактному та осяжному вигляді. Вирішення таких завдань можливо використанням інструментарію агрегації даних з дотриманням вимог збереження їх інформативності. Метою агрегації є отримання узагальнених характеристик досліджуваних процесів, хоча передумови завдань, пов'язаних з цією метою, можуть бути різними. Одним з можливих способів вирішення зазначеної проблеми є повна редукція відібраних ознак, яка реалізується у вигляді інтегрального показника.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема розробки інтегрального показника останнім часом привертає увагу багатьох дослідників з різних наукових галузей, про що свідчать численні публікації з розробки та використання таких показників в економіці, соціології, педагогіці, медицині екології, житлово-комунальній сфері, військовій галузі тощо. Теоретико-методологічні засади інтегрального оцінювання досліджено в роботах С. А. Айвазяна зі співавторами [1–3], Е. М. Бравермана, І. Б. Мучника [4], М. В. Хованова [5] та багатьох інших. Істотний вклад у розвиток математичного забезпечення процесу побудови інтегрального показника здійснили П. О. Авен, І. Б. Мучник, О. А. Ослон [6], Дж-О. Кім, Ч. У. Мюллер, У. Р. Клекка [7], Ф. Т. Перекрест [8]. М. Дейвісон [9] та інші. Теоретичні та практичні аспекти інтегрального оцінювання успішно розвиваються в рамках наукового напрямку, який отримав назву функціонального шкалювання. Фактично, він об'єднує всі підходи до побудови узагальнених показників. Процедуру інтегрального оцінювання ефективності альтернатив управлінських рішень будемо надалі розглядати в рамках цієї теорії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до побудови інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі положень, викладених в роботі [6], введемо в розгляд деяку систему, яка містить сукупність альтернатив та певних їх характеристик, що відображають властивості цих альтернатив стосовно апріорного уявлення про їх ефективність:

$$S = \left\langle A^{(0)}, \Delta \right\rangle, \tag{1}$$

де $A(0)$)=$\{A1, A2, \ldots, A_m\}$ – множина альтернатив (надалі також буде інтерпретуватись як множина об'єктів, які підлягатимуть шкалюванню в рамках інтегрального оцінювання їх латентної якості);

Δ – структура системи, тобто деяке парне відношення, визначене на множині пар альтернатив $A(0)\times A^{(0)}$, яке відображає характеристики зв'язків між ними.

Таке відношення завжди може бути подане квадратною матрицею Δ, елементи якої δij відображають зв'язки між об'єктами, i, j =1, 2, …, m. Зазвичай вони подаються в числовому вигляді. Зокрема, в ролі таких відношень можуть виступати відстань між об'єктами у багатомірному ознаковому просторі (евклідова, хеммінгова та інші), коефіцієнти зв'язку (кореляції, асоціативності, інформаційні міри тощо), результати експертного оцінювання об'єктів, відношення переваги та інші [1]. При цьому

використання показників зв'язку дозволяє відобразити не лише ступінь цього зв'язку, але і його напрям та інтенсивність, тоді як інші міри оцінюють лише кількісну його характеристику. Парне відношення Δ може мати якісні оцінки, зокрема, δ_{ij} можуть приймати бінарні значення (відношення еквівалентності – у випадку розбиття об'єктів на класи, що не перетинаються; порядку – при впорядкуванні системи об'єктів за певної їх якістю, квазіпорядку – при впорядкуванні елементів, які належать класам, що не перетинаються тощо).

Альтернативи рішень зазвичай характеризуються деякою сукупністю критеріїв, тому відношення між ними залежить від того, в якому сенсі розглядається структура системи, і також може відрізнятись одне від одного як за характером елементів, та і за способом їх отримання. Найбільш вживаним є використання відношень переваги та кореляційних зв'язків. В останньому випадку критерії інтерпретуються як показники, які відображають результативність рішень.

Формування Δ може здійснюватись різними способами. Якщо воно оцінюється на основі тих показників, якими характеризується сукупність альтернатив, тобто, внутрішньої інформації системи S, то воно є внутрішнім. Зокрема, такими відношеннями є кореляційні матриці, матриці відстаней, матриці відношень переваги. Якщо елементи δ_{ij}, i, j =1, 2, …, m. визначаються на основі деякої зовнішньої по відношенню до системи S характеристики, наприклад, показників, що не входять в ту сукупність, на базі якої здійснюється побудова альтернатив, але які відображають наслідки їх реалізації, то відношення Δ є зовнішнім. При цьому необхідно встановити зв'язок між внутрішньою структурою системи S (прояв якої задається на основі зовнішньої інформації) і системою внутрішніх показників.

Нехай Z – деяка підмножина множини дійсних чисел:

$$Z = \{z_1, z_2, ..., z_m\}, \tag{2}$$

для якої також визначена структура у вигляді парного відношення між її елементами D, причому це відношення породжується деякою фіксованою функцією G:

$$d_{ij} = G(z_i, z_j), \quad i, j = 1,2,...,m \tag{3}$$

Характер відношення D визначається типом функції G. Пару, яка складається з цієї підмножини чисел і структури відношень між ними буде далі називатись числовою системою:

$$C=<Z, D> \tag{4}$$

Розглянемо відображення φ:

$$\varphi : A^{(0)} \to R^1, \tag{5}$$

де R^1 – множина дійсних чисел. Досліджуваній системі S може бути поставлена у відповідність система C(S), якщо зафіксовано однозначне відображення вигляду (5) (тобто для кожної $A_j \in A(0)$ визначено $z_j=\varphi(A_j) \in R^1$) і визначена функція G, яка задає відношення між альтернативами типу (3). Відображення φ фактично задає проектування елементів системи S на числову вісь з метою максимально точного відображення структури цієї системи. Наведене узгоджується з представленим в другому розділі дослідження принципом лінеаризації, який відображає вимогу переходу від структури відношень в багатомірному просторі до її проекції на одномірний простір, що досягається шляхом вимірювання.

Надалі під вимірюванням будемо розуміти сукупність:

$$< A^{(0)}, \Delta, \varphi, Z = \varphi(A^{(0)}), D = G(Z) >, \tag{6}$$

де $\varphi \in \Phi$; Φ – деякий клас відображень, який визначається на основі аналізу структури і властивостей системи S.

Для отримання оцінки точності вимірювання розглянемо функціонал якості, який відображає узагальнену відмінність у поданні структури зв'язків між альтернативами в досліджуваній системі і побудованій числовій системі:

$$J(\Delta, D) = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{m} (\delta_{ij} - d_{ij})^2 . \tag{7}$$

Оптимальним вимірюванням в класі Φ буде таке вимірювання вигляду (6), для якого досягається мінімум виразу (7), тобто має місце максимальна точність вимірювання. Тобто, це говорить про те, що в результаті вимірюванням вдалось досить точно (в межах досягнення мінімуму обраного критерію якості) відобразити апріорну структуру зв'язків між альтернативами. Для ідеального вимірювання значення виразу (7) буде рівним нулю, однак в даній роботі завдання пошуку такого вимірювання розглядатись не буде. З іншого боку, метою функціонального шкалювання є знаходження оптимального способу вимірювання за допомогою функцій $\varphi \in \Phi$ типу (5). При цьому припускається, що сукупність альтернатив A(0) описується деяким набором вихідних показників X. Для кожної альтернативи $A_j \in A(0)$, j=1, 2, …, m, відомий вектор X_i , i=1, 2, …, n, який являє собою індивідуальний її опис. Його можна представити, як точку у n-мірному просторі χ, утвореному зазначеною системою показників. Клас Φ являє собою деякий клас скалярних функцій векторного аргументу φ(X*), де $X^* \in \chi$. Особливістю альтернатив сучасних управлінських рішень є те, що в їх описі використовується велика кількість неметричних показників, які відображають якісний бік

рішень. Тому функція φ може задаватись лише на метричній складовій системи показників, у той час як побудови її складових буде задіяна вся система показників. Це знаходить відображення у використанні принципу комплексності, також наведеному в другому розділі роботи. Результатом вирішення завдання вимірювання є деяка функція φ*, яка по суті є новим, узагальненим показником, побудованим з урахуванням зроблених вище зауважень. Оскільки метою побудови такого показника є якомога краще відображення структури системи S, то функція G є невід'ємною властивістю відображення φ*. Отже, завдання пошуку оптимального вимірювання в заданому класі скалярних функцій, визначених на просторі χ вихідних показників за своїм смислом відповідає завданню відображення структури Δ досліджуваної системи S в структуру D числової системи C. Пару

$$< \varphi^*(X^*), G >, \tag{8}$$

будемо називати інтегральним показником. При цьому φ* являє собою шкалу цього показника, яка є кількісним носієм інформації оптимального вимірювання, а G є правилом інтерпретації цієї інформації. Внаслідок цього завданням функціонального шкалювання є побудова інтегрального показника в сенсі пошуку його оптимальної шкали.

Завдання функціонального шкалювання може розглядатись як завдання знаходження відповідності між індивідуальним описом альтернатив системи S і її структурою Δ, причому засобом, який забезпечує цю відповідність, є шкала φ*. Однак ця структура відома лише для сукупності $A(0)$ альтернатив системи S, тоді як шкала $\varphi^*(X^*)$ визначена для всіх $X^* \in \chi$. Тому для випадку, коли сукупність $A(0)$ не вичерпує всіх можливих альтернатив системи S, місце тих, що не входять до $A(0)$, в структурі системи може бути визначене за їх індивідуальним описом з використанням шкали φ*. При цьому природно виникає питання про можливість такого застосування побудованого інтегрального показника для оцінювання інших альтернатив, які не входять початково в сукупність $A(0)$. Така можливість існує за умови, коли об'єктам з близькими індивідуальними описами (яким відповідають близько розташовані точки у просторі χ) відповідають близькі положення в структурі Δ (тобто близькі значення по рядках в матриці парних відношень). Висновки, які сформовані стосовно об'єктів сукупності $A(0)$, можуть бути поширені на всі альтернативи системи. Умовою цього є репрезентативність вибірки (коли для кожної альтернативи системи знайдеться досить близька за сукупністю значень ознак альтернатива в $A(0)$). Для управлінських рішень, специфіка яких полягає у їх описі за допомогою якісних характеристик, вирішення проблеми розповсюдження результатів інтегрального оцінювання на весь простір альтернатив є досить актуальним. Але з іншого боку, враховуючи високу динамічність ринкового середовища, що знаходить своє відображення в постійній зміні як самої сукупності показників, так і їх значень, особливо якісних, процедуру інтегрального оцінювання для нової системи альтернатив доцільно проводити повторно.

Зазвичай шкала φ* передбачається лінійною, що також знаходить своє відображення у принципі лінеаризації [5]. В такому випадку має місце залежність:

$$z_S = \sum_{j=1}^{n} w_j X_j \, . \tag{9}$$

де w_j відображають вагомість складових X_j, j=1, 2, …, n. Лінійність шкали спрощує як процедуру агрегації показників, так і інтерпретацію отриманих результатів.

Важливим питання також є вибір апроксимуючої функції G, яка задає відношення на множині Z. Тип функції обирається в залежності від типу матриці Δ.

Зазначимо, що розглянутий підхід до шкалювання має принципові відмінності від методології багатомірного шкалювання, яке широко використовується при вирішенні завдань скорочення ознакового простору. Оптимальна шкала в даному випадку шукається в класі Ф функцій, визначених на поданнях альтернатив за значеннями показників, тоді як для багатомірного шкалювання шкала відшуковується серед довільних наборів дійсних чисел. Крім того, оптимальна шкала φ* є визначеною в будь-якій точці простору ознак χ, і може розповсюджуватись на альтернативи, які не входять у досліджувану сукупність, що є неможливим у багатомірному

Розглянемо аналіз основних підходів до побудови інтегрального показника. Якщо відношення Δ є зовнішнім, кількісно виміряним, то окрім вихідної матриці внутрішніх показників X системи S передбачається наявність деякої зовнішньої характеристики Y. В такому випадку функціонал якості, який вимагає мінімізації, має вигляд:

$$J(\varphi) = \sum_{j=1}^{m} (y_j - z_j)^2 \, . \tag{10}$$

Припустимо, що

$$\begin{cases} \delta_{ij} = y_i - y_j; \\ d_{ij} = z_i - z_j. \end{cases}, \tag{11}$$

де $i, j = 1, 2, \ldots, m$. Оцінку близькості цих відношень можна відобразити за допомогою функціоналу:

$$J(\Delta, D) = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{m}\left(\delta_{ij} - d_{ij}\right)^2 , \tag{12}$$

який необхідно мінімізувати. Припустимо, що вихідні показники x_{ij} є центрованими. Тоді значення z_j також є центрованими, а тому їх сума рівна нулю. Підставимо (11) в (12), який після спрощення набуде вигляду:

$$J(\Delta, D) = 2m\sum_{j=1}^{m}\left(y_j - z_j\right)^2 - 2\left(\sum_{j=1}^{m} y_j\right)^2 \to \min . \tag{13}$$

Враховуючи, що другий доданок виразу (13) і кількість альтернатив m є сталими величинами, отримаємо:

$$J(\Delta, D) = \sum_{j=1}^{m}\left(y_j - z_j\right)^2 \to \min . \tag{14}$$

Отже, завдання побудови інтегрального показника звелось до завдання регресійного аналізу, в якому необхідно відповідно до (9) знайти залежність між вихідною сукупністю показників $\{X_j, j=1, 2, \ldots, n\}$ та зовнішньою характеристикою Y.

Для управлінських рішень даний підхід можна використати як для оцінювання апріорної, так і апостеріорної ефективності. В першому випадку можна на основі заданого впорядкування альтернатив (яке визначається значеннями Y) здійснити оцінку нової сукупності, визначивши їх місце на побудованій шкалі. Крім того, цей підхід дозволяє зменшити суб'єктивність у визначенні вагових коефіцієнтів складових показника. При оцінюванні апостеріорної ефективності рішення за відомим набором показників $\{X_j, j=1, 2, \ldots, n\}$ можна провести узгодження рішення з тією апріорною структурою, яка була визначена на етапі побудови інтегрального показника [2].

З іншого боку, представлений підхід має свої особливості. По-перше, показників Y, які зовнішньо характеризують досліджувану структуру системи S, може бути декілька, що вимагає їх додаткової агрегації. По-друге, рішення часто мають якісну зовнішню характеристику, що вимагає відповідної кількісної оцінки характеристики, що можна обґрунтовано здійснити далеко не у всіх випадках. По-третє, розрахункових алгоритм передбачає наявність лише кількісних показників серед $X_j, j=1, 2, \ldots, n$, що для наявних даних також не завжди досягається. Крім того, в ролі таких даних часто виступають експертні оцінки.

Якщо відношення Δ є внутрішнім, кількісно виміряним, то воно будується на основі самих показників $X_j, j=1, 2, \ldots, n$, і фактично відображає деяку латентну їх якість. В такому випадку завдання побудови інтегрального показника зводиться до завдання скорочення розмірності ознакового простору. Воно може бути вирішене за допомогою методів факторного або компонентного аналізу, зокрема, методу головних компонент [3, 7]. При цьому за певних умов достатньо обмежитись пошуком першої головної компоненти. Вона являє собою таке лінійне перетворення вихідних показників вигляду (9), за якого функціонал:

$$J = Z^T Z = W^T X^T X W , \tag{15}$$

набуває свого максимального значення. Тут W є вектором факторних навантажень першої головної компоненти, $W^T W = E$, E – одинична матриця. Крім того, додатково припускається, що сукупність вихідних показників $\{X_j, j=1, 2, \ldots, n\}$ є центрованою і нормованою, чого вимагає обчислювальний алгоритм методу головних компонент. Обрана в ролі інтегрального показника перша головна компонента забезпечує максимізацію функціоналу:

$$J = \sum_{j=1}^{n} r^2(X_j, z) , \tag{16}$$

де $r(X_j,z)$ – коефіцієнт парної кореляції між X_j та z. Відповідно, вихідною інформацією для проведення розрахунків є кореляційна матриця вихідних показників. Тому наведений підхід також є ефективним у випадку, коли вихідні показники кількісне вимірювання.

Нехай відношення Δ є зовнішнім якісним, елементи якого являють собою бінарні відношення еквівалентності. Таке відношення використовується при вирішенні завдання розбиття вихідної сукупності об'єктів на класи, що не перетинаються. Якщо таких класів два: $K1$ та K_2, то метою побудови інтегрального показника є визначення такої функції, яка б найкраще розрізняла ці класи. Цю вимогу можна записати у вигляді критерію, сутність якого полягає у визначенні найкращої відмінності між центрами класів:

$$J = (z_{K_1} - z_{K_2})^2 \to \max , \tag{17}$$

при обмеженні:

$$\sum_{i:A_i \in K_1} (z_i - z_{K_1})^2 + \sum_{i:A_i \in K_2} (z_i - z_{K_2})^2 = 1, \tag{18}$$

де $z_{K_1} = \overline{X}_{K_1}^T W, z_{K_2} = \overline{X}_{K_2}^T W$; $\overline{X}_j$ – вектор середніх значень показників класу K_j, j=1,2; W – вектор коефіцієнтів шуканої функції.

Наведені завдання вирішуються в рамках дискримінантного аналізу [7]. Відомо, що розв'язком завдання (17) – (18) є вектор:

$$W = \frac{m_{K_1} m_{K_2}}{m_{K_1} + m_{K_2}} X^T X \cdot (\overline{X}_{K_1} - \overline{X}_{K_2}) . \tag{19}$$

де m_{K_1}, m_{K_2} – кількість об'єктів в кожному з класів. Елементи апроксимуючого відношення Δ можна побудувати за правилом:

$$\delta_{ij} = \begin{cases} \dfrac{1}{m_{K_1}^2}, & \text{якщо } A_i, A_j \in K_1; \\ \dfrac{1}{m_{K2}^2}, & \text{якщо } A_i, A_j \in K_2; , \\ 0, & \text{інакше.} \end{cases} \tag{20}$$

де i, j =1, 2, …, m. Апроксимуюче відношення на шкалі інтегрального показника має вигляд:

$$d_{ij} = (z_{K_1} - z_{K_2})^2 . \tag{21}$$

Функціонал якості апроксимації, максимізацію якого необхідно провести в ході побудови інтегрального показника, запишеться у вигляді:

$$J = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{m} \delta_{ij} d_{ij} . \tag{22}$$

Застосування цього підходу до оцінювання ефективності альтернатив рішень є доцільним у випадку прийняття типових рішень за якою визначені класи, а також незначної варіабельності показників та незмінності умов їх отримання. Зокрема, рішення можна традиційно класифікувати на прийнятні та неприйнятні, що цілком може вирішуватись в рамках наведеного підходу.

Розглянемо випадок, коли відношення Δ є якісним внутрішнім. Завдання побудови інтегрального показника в такому випадку зводиться до визначення такої шкали, яка дозволила б розподілити багатомірні об'єкти на класи $K1, K2,\ldots,K_s$. Апроксимуюче відношення можна представити за допомогою виразу:

$$\delta_{ij} = \begin{cases} 1, \text{при } A_i, A_j \in K_r, r = 1,2,...,s; \\ 0, \text{ інакше.} \end{cases} \tag{23}$$

Тоді шкалу z можна подати у вигляді:

$$z_r = \begin{cases} z_r^1, \text{ при } \mathrm{A_r} \in K_1; \\ z_r^2, \text{ при } \mathrm{A_r} \in K_2; \\ ... \\ z_r^s, \text{ при } \mathrm{A_r} \in K_s; \end{cases} , \tag{24}$$

де r=1, 2, …, m.

Значення z_r^i , r=1, 2, …, m; i=1, 2, …, s, можна розрахувати, враховуючи «внутрішність» вихідної інформації, за методом головних компонент, розраховуючи лише першу головну компоненту:

$$z_r^i = \sum_{j=1}^{n} w_j^i x_{rj} , \tag{25}$$

за умови:

$$\sum_{j=1}^{n} w_j^i = 1 . \tag{26}$$

Елементи апроксимуючого відношення D можна розрахувати за правилом:

$$d_{ij} = (z_i - z_j)^2, \tag{27}$$

а критерій якості, що відображає близькість оцінок кількісних відношень Δ та D записати у вигляді:

$$J(\Delta, D) = \sum_{i=1}^{s} \sum_{j=1}^{m} \delta_{ij} d_{ij} \to \max, \tag{28}$$

або, внаслідок (23) та (24):

$$J(\Delta, D) = \sum_{i=1}^{s} \sum_{j=1}^{m} \sum_{k=1}^{m} (z_j^i - z_k^i)^2 \to \max. \tag{29}$$

Наведений огляд підходів до побудови інтегрального показника шляхом агрегації вихідної сукупності часткових показників показує специфічні особливості відповідних методів, які проявляються в залежності від вигляду відношень Δ та D. Загальним недоліком представлених методів є те, що вони враховують лише кількісно вимірювані показники, що істотно звужує їх безпосереднє застосування.

Побудову узагальненого показника можна здійснити і за допомогою методів метричного багатомірного шкалювання, спроектувавши вихідний багатомірний простір на одну шкалу [8, 9]. Вони базується на припущенні, що вихідна інформація про відмінність об'єктів задана у вигляді матриці їх попарних порівнянь Δ, елементи якої δ_{ij} є мірою відмінності *i*-того та *j*-того об'єктів, *i, j* = 1, 2, …, *m*. Вона інтерпретується як евклідова відстань між цими об'єктами на інтегральній шкалі *U* :

$$\delta_{ij} = d_{ij}^{(U)} = \left| u_i - u_j \right|, \tag{30}$$

де u_i, u_j – координати об'єктів на шкалі *U*. Фактично завдання метричного шкалювання в загальному випадку полягає у тому, що на основі відомої матриці відмінностей Δ, яка обчислюється за значеннями вихідних ознак $X1$, $X2$, …, X_n потрібно знайти координати об'єктів на новій шкалі. Як правило, в метричному шкалюванні всі ознаки мають кількісний вимір, і в ролі міри відмінності між ними також обирається евклідова відстань. Таким чином, рівність (30) означає, що міри відмінностей, обчислені за вихідними даними як евклідові відстані в початковому просторі, відповідають евклідовим відстаням між цими об'єктами у новому просторі.

Результат багатомірного шкалювання є неоднозначним в тому сенсі, що шкала U є лише одним з можливих розв'язків рівняння (31). Тобто існують інші розв'язки цього рівняння, які одержуються з U шляхом її обертання. Цей факт істотно впливає на інтерпретацію одержаних результатів.

Недоліком багатомірного шкалювання є те, що отриманий інтегральний показник втрачає зв'язок з базисними показниками, що ускладнює інтерпретацію результату. Разом з тим цей підхід дозволяє вирішувати завдання ранжування об'єктів, їх зіставлення, виявлення їх структури та деякі інші, що цілком відповідає призначенню інтегрального показника.

Висновки. Таким чином, в статті узагальнено теоретичні засади побудови інтегрального показника. Визначено особливості інтегрального оцінювання альтернатив при прийнятті управлінських рішень за умови їх багатокритеріальності та різної природи. Розглянуто характеристику основних підходів до побудови такого показника та визначено функціонал якості показника в рамках кожного з них.

Література

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Основы моделирования и первичная обработка данных. Справочное издание / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 472 с.

2. Бородкин Ф. М. Социальные индикаторы : учебник / Ф. М. Бородкин, С. А. Айвазян. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 607 с.

3. Прикладная статистика: классификация и снижение размерности : справ. изд. / С. А. Айвазян, В. М. Бухштабер, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин ; под ред. С. А. Айвазяна. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 607 с. : ил.

4. Браверман Э. М. Структурные методы обработки эмпирических данных / Э. М. Браверман, И. Б. Мучник. – М. : Наука. Главная редакция физ.-мат. литературы, 1983. – 464 с.

5. Хованов Н. В. Анализ и синтез показателей при информационном дефиците / Н. В. Хованов. – СПб. : Изд-во С.-Петербуржского ун-та, 1996. – 196 с.

6. Авен П. О. Функциональное шкалирование / П. О. Авен, И. Б. Мучник, А. А. Ослон ; [отв. ред. д. ф.-м. н. Б. А. Березовский]. – М. : Наука, 1988. – 177 с.

7. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / [Дж-О. Ким, Ч. У. Мюллер, У. Р. Клекка и др. ; пер. с англ. ; под. ред. И. С. Енюкова]. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с. : ил.

8. Перекрест Ф. Т. Функциональный подход в метрическом одномерном шкалировании / Ф. Т. Перекрест // Анализ нечисловой информации в социологических исследованиях ; отв. ред. В. Г Андреенков, А. И. Орлов, Ю. Н. Толстова. – М. : Наука, 1985. – С. 113–131.

9. Дейвисон М. Многомерное шкалирование: методы наглядного представления данных / М. Дейвисон ; пер. с англ. В. С. Каменского. – М. : Финансы и статистика, 1988. –254 с. : ил. – (Математико-статистические методы за рубежом).

References

1. Ajvazyan S. A., Enyukov I. S., Meshalkin L. D. Prikladnaya statistika. Osnovy' modelirovaniya i pervichnaya obrabotka danny'x. Moscow, Finansy' i statistika, 1983, 472 p.

2. Borodkin F. M., Ajvazyan S. A. Sotczialny'e indikatory'i : uchebnik. Moscow, YuNITI-DANA, 2006, 607 p.

3. Ajvazyan S. A., Buxshtaber V. M., Enyukov I. S., Meshalkin L. D. Prikladnaya statistika: klassifikatsiya i snizhenie razmernosti. Moscow, Finansy' i statistika, 1989, 607 p.

4. Braverman E. M. Strukturnyie metodyi obrabotki empiricheskih dannyih / E. M. Braverman, I. B. Muchnik. – M. : Nauka. Glavnaya redaktsiya fiz.–mat. literaturyi, 1983.– 464 s.

5. Hovanov N. V. Analiz i sintez pokazatelej pri informaczionnom deficzite. Sankt Peterburg, Izd-vo S.-Peterburzhskogo un-ta, 1996, – 196 p.

6. Aven P. O., Muchnik I. B., Oslon A. A. Funkczionalnoe shkalirovanie. Moscow, Nauka, 1988, 177 p.

7. Dzh-O. Kim, Ch. U. Myuller, U. R. Klekka and ets. Faktorny'j, diskriminantny'j i klasterny'j analiz. Moscow, Finansy' i statistika, 1989, 215 p.

8. Perekrest F. T. Funktsionalny'j podxod v metricheskom odnomernom shkalirovanii, Analiz nechislovoj informaczii v socziologicheskix issledovaniyax. Moscow, Nauka, 1985, pp. 113-131.

9. Dejvison M. Mnogomernoe shkalirovanie: metody' naglyadnogo predstavleniya danny'x. Moscow, Finansy' i statistika, 1988, 254 p.

Надійшла 30.08.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 339:316.32:330.4:65.012.8

С. Л. ДУБИКІВСЬКИЙ
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

ОСНОВНІ ФАКТОРИ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Визначено основні якісні характеристики моделі соціально-економічного розвитку країни в інформаційному суспільстві. Показано кардинальну відмінність між країнам з розвиненою інформаційною економікою і Україною. Встановлено, що розвинене громадянське суспільство є запорукою соціально-економічного розвитку і безумовною гарантією не лише економічної, а й національної безпеки.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, інформаційна економіка, громадянське суспільство, економічна безпека, модель, корупція, народне право.

S. L. DUBYKIVSKYI
"KROK" University, Kyiv, Ukraine

BASIC FACTORS OF STEADY SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRY IN INFORMATIVE SOCIETY

Formed basic quality characteristics of an model of socio-economic development of the country of the information society. A cardinal difference is shown between to the countries with the developed informative economy and Ukraine. The developed civil society is the mortgage of socio-economic development and not only economic but also national safe conduct. The introduction of Customs, Folk Law in the practice of public life in Ukraine may become the most humane revolution of all previous. The revival of moral and spiritual core values of society can put an end to this chronic disease and will open the way to a harmonious socio-economic development of civil society and be able to protect personal, social and public values.

Keywords: socio-economic development, information economy, civil society, economic security, model, corruption, folk low.

Постановка проблеми. Формування постіндустріального інформаційного суспільства зумовило актуалізацію проблем вибору напрямку соціально-економічного розвитку країн, а також способи забезпечення безпеки людини, суспільства і держави як єдиного організму. Від вірного обрання вектору розвитку конкретної держави, концептуального підходу до політики національної безпеки залежить життя не лише громадян окремої країни, а й загально-цивілізаційний процес розвитку людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі дослідження моделей розвитку країн з інформаційною економікою та концептуальних проблем економічної безпеки у інформаційному суспільстві приділено достатньо уваги. Варто відзначити наступні праці вітчизняних і зарубіжних фахівців, зокрема Е.Вишневської [1], В.Гейця [2], С.Глазьева [3], М.Кастельса, П.Хіманена [4] В.Мунтіяна [5], Т.Федорової [6], А.Чернова [7] та інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Наразі виникає необхідність визначення основних якісних характеристик моделі соціально-економічного розвитку країни в інформаційному суспільстві і встановлення основних факторів, які негативно впливають у безпековому контексті на розвиток економіки України.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей моделей розвитку країн з розвиненою інформаційною економікою і встановлення основних факторів, які унеможливлюють поступальний соціально-економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека, як найважливіша складова системи національної безпеки, характеризує такий стан економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, та спроможний задовольняти життєві цінності особи, суспільства і держави. Стабільна національна економіка, економічна незалежність і спроможність до розвитку є основними параметрами національної безпеки держави. Вивчення особливостей і факторів, що суттєво впливають на розвиток інформаційної економіки дає змогу зрозуміти тенденції світового господарства і зробити певні висновки для власної економіки.

Для вирішення поставленої задачі були досліджені американська, західноєвропейська і східна моделі розвитку країн з розвиненою інформаційною економікою. Узагальнюючи результати і враховуючи основні тенденції і особливості інформаційного суспільства, основними якісними характеристиками випереджаючої моделі соціально-економічного розвитку є:

- розвиток повноцінного громадянського суспільства;
- забезпечення збереження духовно-моральних споконвічних цінностей народу;
- зрозуміла та чітка стратегія соціально-економічного розвитку країни;
- високий рівень національної свідомості, готовності громадян йти на певну самопожертву заради процвітання країни;

- соціальна направленість економіки;
- мінімізація диференціації доходів;
- максимізація видатків на НДДКР та розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури;
- вміле поєднання державного управління і ринкових механізмів;
- ефективний менеджмент країни і бізнесу;
- забезпечення всеохоплюючої зайнятості населення;
- збереження природного середовища;
- виважена інформаційна геополітика держави.

Саме наявність зазначених ознак є запорукою стабільного соціально-економічного розвитку випереджаючого типу і гарантією надійного захисту економічної безпеки країни. Модель випереджаючого розвитку передбачає резервний ресурсний потенціал і використовує попереджувальні заходи. Функціонування цієї моделі можна порівняти з електронним кодом доступу, паролем. За той час поки буде підібрано код, зроблено дешифровку, система що знаходиться у постійному розвитку і самовдосконаленні буде створювати ще більш складні і прогресивні системи захисту. Модель випереджаючого розвитку країни носить факторний цільовий характер, та направлена не лише на явні зовнішні джерела загроз, а на латентні внутрішні витоки негативних явищ.

Проте, основна кардинальна відмінність між розвиненими країнами і країнами з низьким рівнем життя, до яких належить і Україна, полягає в іншому. Для пояснення цієї відмінності зобразимо схематично на рис. 1 модель «Коло безпеки» країн з розвиненою інформаційною економікою.

«E pluribus unum» – девіз, розміщений на гербі США і перших золотих п'ятидоларових монетах 1795 року, у перекладі з латині означає «з багатьох в єдине», і більш відомий у нашому повсякденному вжитку завдяки висловам «У єдності сила» і «Один за всіх і всі за одного». Саме за таким принципом живуть громади розвинених країн світу. Розвинене громадянське суспільство є запорукою їхнього соціально-економічного розвитку і безумовною гарантією не лише економічної, а й національної безпеки.

Сьогодні, у країнах з інформаційною економікою, основним ресурсом розвитку є творча активність її вільних громадян, різноманітних громадських спільнот і об'єднань, які у співпраці з державою втілюють мету власного добробуту і високого рівня життя завдяки реалізації чіткої і зрозумілої стратегії випереджаючого соціально-економічного розвитку. Організаційно-політичною формою реалізації цього потенціалу у сучасних умовах є розвинене громадянське суспільство.

Загалом, громадянське суспільство є найвищою ціллю і ступенем соціального розвитку. Основною рисою громадянського суспільства є забезпечення і гарантування загальнолюдських цінностей громадянина, його прав і свобод.

Громадяни приймають активну участь у функціонуванні територіальних громад, завдяки яким не тільки контролюють але й безпосередньо впливають на діяльність органів державної влади. Кожна людина відчуває захищеність і психологічну впевненість завдяки активній участі у житті громади і усвідомленню своєї соціальної корисності. Прозорість влади і здоровий суспільний організм є найкращими засобами саморегуляції, захисту споконвічних цінностей особи, суспільства, держави і соціально-економічного розвитку країни.

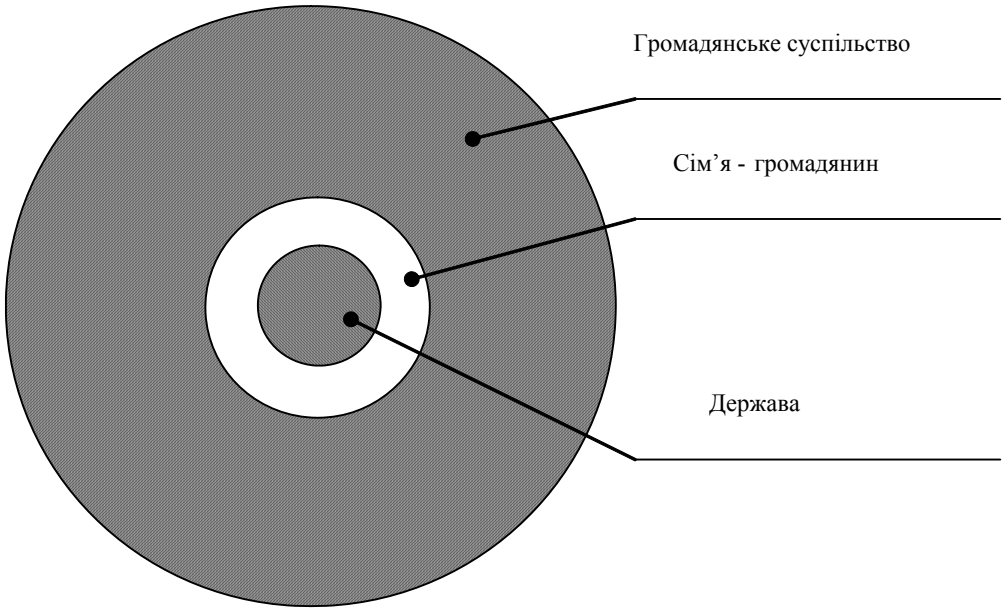


Рис. 1. Модель «Коло безпеки» країн з інформаційною економікою

Однак, глобальний динамічний світ несе з собою цілий ряд небезпечних факторів. Проте, для країн з розвиненою інформаційною економікою і громадянським суспільством кількість небезпек скорочується, і основними джерелами економічних загроз залишаються:

- загрози техногенного характеру (природні катаклізми і ймовірні масштабні аварії);
- гостра боротьба міжнародної конкуренції за ринки і ресурси в умовах глобалізації;
- інформаційна безпека – кібертероризм і кібершпіонаж, проблеми захисту приватної і корпоративної інформації.

Отже, основними джерелами загроз для розвинених країн є зовнішні загрози. Тобто, завдяки пильному громадському контролю внутрішні загрози зводяться до мінімуму. Завдяки засобам стратегії випереджаючого розвитку, ефективного менеджменту і виваженої інформаційної геополітики, країни з розвиненою інформаційною економікою нівелюють вплив зовнішніх загроз на власну економічно-інформаційну безпеку. До того ж, країни-лідери соціально-економічного розвитку є як джерелами загроз, так і мотиваторами для інших країн, завдяки величезній конкурентоспроможності і за рахунок того, що саме вони вказують (диктують) напрямок соціально-економічного розвитку у світі.

Для наглядного розуміння відмінності ситуації в Україні від країн з розвиненою інформаційною економікою на рис. 2 показано модель «Коло небезпеки».

Як відомо, соціальний капітал характеризується рівнем довіри чи недовіри у суспільстві, довіри між окремими громадянами, між громадянами і владою, між різними спільнотами у державі, між різними регіонами. Відповідь для України очевидна і не потребує пояснення.

Практично всі передумови, засади і показники українського громадянського суспільства знаходяться у зародковому стані.

Однією найбільш важливою ознакою і відмінністю розвинених країн у порівнянні з Україною є відсутність, або низький рівень корупції. Розвинене громадянське суспільство унеможливлює появу і розвитку такого явища, яке відноситься до внутрішніх загроз. Як видно з рисунків 1 і 2, громадянське суспільство у розвинених країнах є надійним захистом, колом безпеки для усіх суспільних інститутів у державі. В Україні ж, держава сама є найбільшою загрозою для власних громадян, опираючись створенню і маніпулюючи самим поняттям громадянського суспільства. На теперішній час Україна є ідеальним об’єктом для усіх видів загроз – внутрішніх і зовнішніх. Корупція в Україні досягла глобальних масштабів, на що вже давно почала звертати увагу світова спільнота. Українська корупція на лише сприяє неймовірному збагаченню правлячої «еліти», але є загрозою і найважливішим фактором сповільненого соціально-економічного розвитку країни. На нашу думку, корупція в нашій країні є явищем психологічно-морального характеру, передається з покоління в покоління, керується згори і тому його не можливо зупинити ні якими законодавчими ініціативами. Тобто проблеми корупції лежать у площині психології і моралі. Корупційна система настільки вкорінилась у свідомості людей, і навіть стала певним способом життя, що це дає підстави віднести корупцію до категорії залежностей, на рівні з алко-, наркозалежностями.

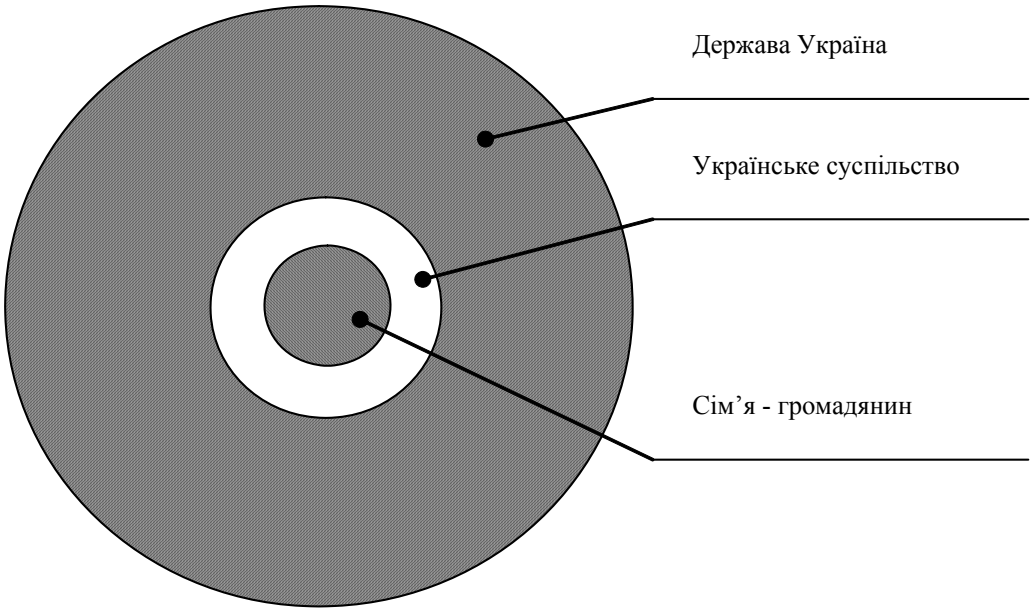


Рис. 2. Модель «Коло небезпеки» держави Україна

Серед негативних сучасних українських тенденції можна виділити також зниження рівня цивілізованості суспільства, його інноваційного потенціалу, спотворене сприйняття іноземного досвіду, що у кінцевому результаті веде до зниження рівня національної безпеки України.

Вихід з цієї надзвичайно непростої ситуації є. Вважаємо, що лише відновлення і впровадження норм Звичаєвого, Народного права – багатовікового позитивного досвіду людської справедливості, неписаних законів моралі, що споконвіку існували на нашій землі зможе кардинально змінити існуючу в країні ситуацію.

Мова йде про відновлення правових норм згідно яких жили наші предки у продовж багатьох віків. Дослідженням цих питань активно займались такі видатні науково-суспільні діячі, як Татищев В.Н., Леонтович І.Л., Костомаров М.І, Костяківський Б.О., Куліш П. та інші. Історичні згадування стосовно існування давніх правових норм містяться у:

- текстах мирних договорів між греками і Руссю 907 і 911 років після походів на Константинополь;
- «Руській правді» Ярослава Мудрого XI століття;
- «Русько-Литовських статутах XV ст.;
- Люблінській уній 1569 року;
- кодифікованому за наказом імператриці Єлизавети Петрівни у 1728 році Зводі «Прав і свобод за якими жив і судився малоруський народ»;
- програмному документі Кирило-Мефодіївського братства «Законі Божому» 1846 р.;
- «Історії України» Пантелеймона Куліша 1910 року та ін..

До всього вищевказаного належить додати, що 1906 року доктор філософії права К. Качоровський у своїй однойменній монографії називає „Народне Право" неписаним законом народу Малої Русі, скелетом його суспільного організму, ідеалом усього людства [8].

Україна має історичний досвід дієвості засад громадянського суспільства як у містах (Магдебурзьке право, братства з їх національно-політичною й національно-культурною спрямованістю), так і в органах місцевого самоуправління (земські установи, які діяли з 1865 р. до більшовицького перевороту).

Усе вищезазначене говорить про те, що у нашого народу ці знання знаходяться на рівні генетичної пам'яті, тому повернення до Звичаєвого, Народного права буде для нас природнім і принесе спокій і злагоду у суспільстві. Відновлення функціонування здорового суспільного організму дасть можливість громадянину впливати на суспільно-економічні процеси, тобто дасть важливе психологічне відчуття потрібності і причетності, що призведе до оздоровлення молодого покоління – загубленого і не потрібного, проживаючого у інформаційному світі віртуальної реальності, допоможе побороти нарко-, алкозалежності і зменшити кількість самогубств. Також, виходячи з досвіду країн з розвиненою інформаційною економікою, розбудова громадянського суспільства сприяє повноті зайнятості, що відразу позитивно впливає на зростання ВВП країни.

Висновки і перспективи розвідок у даному напрямі. Отже, жодні законодавчі ініціативи і важелі економічного регулювання не в змозі змінити ситуацію в країні, оскільки розбиваються об надійну корупційну владну систему. Корупція, як явище психологічного походження, подібне до залежності і тому не може бути анігільоване відразу, тим паче адміністративними методами. Тільки відродження морально-духовних споконвічних цінностей суспільства може покласти край цій хронічній хворобі і відкриє шлях до гармонійного соціально-економічного розвитку.

Саме запровадження Звичаєвого, Народного Права в практику суспільного життя в Україні може стати найбільш гуманною і справедливою революцією з усіх попередніх. При цьому вона буде здійснюватись самим природним, а не варварським способом, з яким зв`язане слово революція – це еволюційна революція – без неприродного насильства.

Розвиток України як демократичної країни унеможливлюється без розвитку громадянського суспільства як раціонально діючого соціального суб'єкту – рівноправного партнера держави. Саме розвинене громадянське суспільство здатне захистити особистісні, суспільні і державні цінності. Лише завдяки саморегулюючій функції здоровий і чутливий суспільний організм чітко усвідомлює власні потреби, що полягають у реалізації інтелектуально-творчого потенціалу громадян, забезпеченні високого рівня життя і прагненні зайняти достойне місце серед світової спільноти. Це можливо тільки у випадку реалізації стратегії випереджаючого соціально-економічного розвитку, що з успіхом демонструють країни з розвиненою інформаційною економікою.

Суспільство з розвиненими економічними, правовими, культурними і політичними відносинами, суспільство громадян з високим моральним, соціальним, культурним і політичним статусом є певним образом ідеального суспільства, до якого прагнуть і яке є ціллю розвинених світових спільнот. Це процес безкінечного самовдосконалення суспільства, політики, влади і людини, що охоплює усі без винятку сторони буття.

Поняття громадянського суспільства витає в нашій соціальній атмосфері як інтелектуальна абстракція. Це одна з наших мрій, яка поки що не має реальної морально-правової і соціальної основи.

Література

1. Вишневская Е.Н. Экономика и модели экономических систем стран мира : учебное пособие / Вишневская Е.Н. – Донецк : ДонНТУ, 2010. – 302 с.

2. Концепція економічної безпеки України / кер. проекту В.М. Геєць / Ін-т екон. прогнозування. – К. : Логос, 1999. – 56 с.

3. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности – альтернативный реформационный курс / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1-2. – С. 3–19.

4. Кастельс М. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель / М. Кастельс, П. Химанен ; [пер. с англ. А. Калинина, Ю. Подороги]. – М. : Логос, 2002. – 219 с.

5. Мунтіян В. Економічна безпека України / В. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.

6. Федорова Т.С. Национальные модели информационного общества / Т.С. Федорова // Обсерватория культуры. – 2004. – № 1. – С. 22–27.

7. Чернов А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы : монография / А.А. Чернов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. – 232 с.

8. Качоровский К.Р. Народное право / К.Р. Качоровский. – М. : «Новые силы», 1906. – 251 с.

References

1. Vyshnevskaia E.N. Ekonomyka y modely ekonomycheskykh system stran myra: Uchebnoe posobye. Donetsk, DonNTU, 2010. – 302 p.

2. Kontseptsiia ekonomichnoi bezpeky Ukraine, In-t ekon. prohnozuvannia, ker. proektu V.M. Heiets. Kiev, Lohos, 1999, 56 p.

3. Hlazev S. Osnova obespechenyia ekonomycheskoi bezopasnosty – alternatyvnyi reformatsyonnyi kurs, Rossyiskyi ekonomycheskyi zhurnal, 1997, № 1-2, pp. 3-19.

4. Kastels M., Khymanen P. Ynformatsyonnoe obshchestvo y hosudarstvo blahosostoianyia: Fynskaia model, Per. s anhl. A.Kalynyna, Yu.Podorohy. Moskow, Lohos, 2002, 219 p.

5. Muntiian.V. Ekonomichna bezpeka Ukrainy. Kiev, Vyd-vo KVITs, 1999, 464 p.

6. Fedorova, T.S. Natsyonalnye modely ynformatsyonnoho obshchestva , Observatoryia kultury, 2004, № 1, pp. 22-27.

7. Chernov A.A. Stanovlenye hlobalnoho ynformatsyonnoho obshchestva: problemy y perspektyvy: Monohrafyia, Moskow, Yzdatelsko-torhovaia korporatsyia «Dashkov y K°», 2003, 232 p.

8. Kachorovskyi K.R. Narodnoe pravo. Moskow, «Novye syly», 1906, 251 p.

Надійшла 04.09.2014; рецензент: д. е. н. Терехов В. І.

УДК 338.1

Р. Н. ЛЕПА, А. Ф. ДАСИВ
Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ РЕШЕНИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РЕАГИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована необходимость разработки подхода к обоснованию решений по экономическому реагированию промышленных предприятий. Перечислены причины, затрудняющие формализацию процессов управления предприятиями и ограничения проанализированных научно-методических подходов, направленных на решение подобной задачи. Целью статьи является разработка подхода к обоснованию решений промышленными предприятиями по экономическому реагированию в условиях нестационарной экономики. Использование положений подхода позволило учесть производственные мощности предприятия и его конкурентов, определить будущие объемы производства, реализации ресурсов поставщиками, оценить потребительский спрос на продукцию, учесть ожидаемые цены на ресурсы и продукцию, объемы производства, реализации продукции конкурентами при формировании экономических реакций предприятия. Это позволило определить цены на продукцию, объемы ее производства и объемы инвестиций для исследуемого промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическое реагирование, промышленные предприятия, нестационарная экономика, взаимодействие.

R. N. LEPA, A. F. DASIV
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Donetsk

APPROACH TO JUSTIFY MAKING ON ECONOMIC RESPONSE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article substantiates the need to develop an approach to the justification of decisions on economic response industries. Lists the reasons that impede the formalization of business management processes and limitations analyzed scientific and methodological approaches to the solution of such a problem. The purpose of this paper is to develop an approach to the justification of making industrial enterprises on economic response under unsteady economy. Using the provisions of the approach made it possible to take into account the production capacity of the company and its competitors, to identify future production volumes, the implementation of resource providers, to assess consumer demand for products that take into account the expected prices of inputs and products, production, sales of products competitive in the formation reactions of economic enterprise. It possible to determine the prices for the products, the volumes of production and investment for the test of an industrial enterprise.

Keywords: economic response, industry, time-dependent economy, interaction.

Деятельность предприятий в условиях рыночной экономики подвержена влиянию большого количества дестабилизирующих факторов. Такое влияние обусловлено сильной нестационарностью внешней среды. Развитие экономики Украины требует от предприятий повышения быстродействия при принятии решений в сферах разработки, производства и реализации продукции, формирования ценовой политики, осуществления инвестиционных проектов, управления персоналом. Своевременное принятие решений приводит к более гибкой позиции на рынке, получению конкурентных преимуществ, увеличению сегмента рынка и, как следствие, увеличению прибыли [1, с. 229].

Одно из основных препятствий на пути к стабильному экономическому росту – медленный процесс преобразований на уровне предприятий в связи с неэффективностью системы их управления, наличием не достаточно обоснованных инструментов по принятию управленческих решений, в том числе по экономическому реагированию в условиях нестационарной экономики, в связи с отсутствием учета особенностей поведения предприятий в зависимости от стадий их жизненного цикла, прогнозной информации об экономическом реагировании конкурентов и контрагентов промышленных предприятий на влияние внешней среды, низким уровнем ответственности руководителей за последствия принимаемых решений и результаты деятельности.

Для устранения негативных тенденций экономического развития в целях повышения стабильности деятельности хозяйствующих субъектов необходимо сконцентрировать внимание на обеспечении эффективного их функционирования как основного структурного элемента экономической системы на основе совершенствования научно-методического инструментария по обоснованию выбора управленческих решений в сфере экономического реагирования промышленных предприятий в существующих нестационарных экономических условиях.

Целью статьи является разработка подхода к обоснованию решений промышленными предприятиями по экономическому реагированию в условиях нестационарной экономики.

Под принятием решения понимается «научное направление, в состав задач которого входит построение рациональных схем выбора альтернатив». Другими словами, принятие решения – это совокупность процедур выбора наилучшего решения [2].

Известно, что в современных условиях ускоряется темп общественно-политических, экономических и технических процессов. Увеличение объемов информации, которая необходима для использования в

процессе принятия управленческих решений на отечественных промышленных предприятиях, вызывает необходимость применения новых методов и средств их обработки. Развитие науки и техники требует от руководящего звена предприятий интеграции в процесс управления качественно новых подходов к процессу принятия управленческих решений. Одним из наиболее важных направлений повышения эффективности и своевременности принимаемых решений является использование аппарата экономико-математического моделирования при формировании множества альтернатив, их оценке и выборе решения [3, с. 5, 28].

Необходимость разработки научно-методического подхода к обоснованию выбора управленческих решений по экономическому реагированию промышленных предприятий в условиях нестационарной экономики вызвана наличием:

– основных причин, затрудняющих формализацию процессов управления социально-экономическими системами (промышленными предприятиями) [1, с. 13–16]: нестационарность социально-экономической системы как целенаправленной развивающейся системы, которая накладывает ограничения на моделирование объекта; требования к точности формирования управленческих решений по регулированию в условиях неопределенности; нестационарность среды, ограничивающая построение модели формального объекта; нарушение динамического равновесия системы и среды в силу наличия диспропорций в развитии социально-экономических систем; трудности тиражирования системы поддержки принятия решений, созданной в рамках одного предприятия;

– ряда ограничений у проанализированных научно-методических подходов, направленных на решение подобной задачи: предложенные подходы к принятию управленческих решений не учитывают особенности экономического поведения предприятий в зависимости от стадий их жизненного цикла, то есть влияния стадии жизненного цикла на поведение предприятий, в том числе конкурентов, потребителей и поставщиков; не предусматриваются возможные экономические реакции конкурентов и контрагентов предприятий на изменение условий внешней среды; не учитывается влияние взаимосвязи конкурентов и контрагентов при формировании действий предприятий на будущий период.

Предлагаемый в работе подход ориентирован на совершенствование методов принятия решений по экономическому реагированию промышленных предприятий в условиях нестационарной экономики и повышение их качества (обоснованности). Требования к повышению обоснованности и точности управленческих решений выдвигают требование о необходимости учета в процедуре управления возможностей реализации конкретного управленческого решения в самом процессе его разработки, а не после завершения данного процесса, учета прогнозируемых изменений, возможных потерь, обусловленных необходимостью локализации помех и компенсации отклонений при реализации управленческого решения, а также учета и прогнозирования изменений в структуре объектов в процессе их функционирования в нестационарных условиях [1, с. 12-13].

Подход к обоснованию выбора управленческих решений по экономическому реагированию промышленных предприятий основан на исследовании и учете влияния взаимодействия контрагентов (поставщиков, потребителей) и конкурентов. Промышленные предприятия осуществляют свою деятельность, взаимодействуя с поставщиками и потребителями. Функционирование предприятий происходит в конкурентной среде. Промышленные предприятия имеют производственный потенциал, который представим V_0, потенциал конкурентов обозначим V_k. Поставщики реализуют производственным предприятиям (исследуемому предприятию и его конкурентам) ресурсы по рыночной цене. Общий объем ресурсов поставщиков обозначим S_1, причем S_1^0 это объем ресурсов, потребляемый исследуемым предприятием, а S_1^k – объем ресурсов, потребляемый конкурентами предприятия. Цену ресурсов обозначим C_1, а цену продукции – C_2. Промышленное предприятие, как и его конкуренты, используя ресурсы, производят промышленную продукцию. Объем производства (реализации) предприятием этой продукции обозначим S_2^0, а конкурентами – S_2^k. Произведенную продукцию покупают потребители. Общий объем потребления продукции (спрос на продукцию) представим S_2. Объемы инвестиции, необходимые для функционирования и развития промышленных предприятий, обозначим I, причем инвестиции исследуемого предприятия представим как I_0, а инвестиции предприятий-конкурентов – I_k.

Следует указать некоторые условия изменения цены ресурсов, продукции и объемов инвестиций промышленных предприятий:

– так, цена ресурсов может возрасти в случае их недостатка или ограниченного количества на рынке, то есть: $C_1 \uparrow$, *если* $S_1 \le S_2$;

– цена продукции может возрасти в случаях, если: производственный потенциал предприятий-производителей меньше спроса на продукцию, то есть спрос на продукцию превышает возможности предприятий в производстве продукции; объем производства (реализации) ресурсов не покрывает потребности в них, спрос на продукцию превышает объемы производства (реализации) ресурсов,

необходимых для производства этой продукции; увеличилась цена ресурсов. Вышеперечисленные условия возрастания цены можно представить следующим образом: $C_2 \uparrow$, *если* $V_0 + V_k \le S_2$; $C_2 \uparrow$, *если* $S_1 \le S_2$; $C_2 \uparrow$, *если* $C_1 \uparrow$;

– объемы инвестиций предприятий могут возрасти в случае несоответствия производственных возможностей предприятий-производителей спросу на продукцию: $I \uparrow$, *если* $V_0 + V_k \le S_2$.

Для того, чтобы успешно функционировать на рынке, промышленным предприятиям необходимо владеть информацией о функционировании их поставщиков, потребителей и конкурентов, что возможно осуществить путем мониторинга их деятельности.

Мониторинг деятельности поставщиков включает отслеживание и сбор следующей информации: количество потенциальных поставщиков; цены на ресурсы по видам ресурсов; объем производства (реализации) ресурсов по видам ресурсов каждым поставщиком. Информация о поставщиках даст возможность проанализировать основные показатели их хозяйственно-экономической деятельности с целью оценки перспектив развития источников обеспечения промышленных предприятий сырьем, материалами, комплектующими, инструментами и т.д.

Мониторинг деятельности потребителей продукции, произведенной исследуемым предприятием, включает сбор и анализ информации о: количестве потенциальных потребителей; объемах потребления продукции каждым потребителем по видам продукции; ценах на потребляемые виды продукции по видам; ценах на производимую потребителями продукцию по видам; объемах производства (реализации) продукции потребителями по видам. Информация о потребителях позволит исследовать изменение основных показателей их функционирования и динамику спроса на продукцию, производимую исследуемым предприятием и его конкурентами.

Мониторинг деятельности конкурентов включает сбор и изучение информации о: количестве конкурентов; производственных мощностях конкурентов; ценах на продукцию конкурентов по видам; объемах производства (реализации) продукции по видам. Информация о конкурентах обеспечит исследуемому предприятию возможности анализа и учета данных о конкурирующих видах продукции, их стоимости и успешности конкурентов на рынке.

Также необходимым является мониторинг информации о среднеотраслевых объемах производства (реализации) ресурсов и продукции.

Для принятия выгодных управленческих решений кроме информации о текущей деятельности контрагентов и конкурентов руководителей промышленных предприятий интересуют вопросы будущего экономического поведения их контрагентов и конкурентов, то есть то, как они будут реагировать на изменение условий внешней среды. Для этого необходимо оценить экономические реакции поставщиков, потребителей и конкурентов в условиях нестационарной экономики и на основе их учета принимать решения по регулированию финансово-экономических показателей деятельности промышленного предприятия. В рамках работы будет исследоваться формирование значений таких показателей функционирования предприятий, как цена потребляемых ресурсов, цена продукции и объем ее производства с учетом существующих возможностей предприятий и ожидаемых реакций конкурентов и контрагентов на динамику внешней среды.

Подход к обоснованию решений по экономическому реагированию предприятий включает несколько этапов. Первый этап направлен на оценку производственных мощностей исследуемого предприятия (1) и его конкурентов (2):

$$V_{0,t} = V_{0,t-1} + f(I_{0,t}) \tag{1}$$

$$V_{k,t} = V_{k,t-1} + f(I_{k,t}) \tag{2}$$

На втором этапе осуществляется определение объемов производства ресурсов поставщиками (3) и спроса на продукцию (4):

$$S_{1,t} = S_{1,t-1} + k_{s_{1,t}} \tag{3}$$

$$S_{2,t} = S_{2,t-1} + k_{s_{2,t}} \tag{4}$$

Третий этап содержит определение цен на ресурсы (5) и продукцию (6):

$$C_{1,t} = C_{1,t-1} + f(S_{1,t}, S_{2,t}) \tag{5}$$

$$C_{2,t} = C_{2,t-1} + f(C_{1,t}, V_{0,t} + V_{k.t}, S_{2,t}) \tag{6}$$

На четвертом этапе происходит оценка объемов производства продукции конкурентами (7) и исследуемым предприятием (8):

$$S^k_{2,t} = f(S_{2,t}, C_{2,t}, C_{1,t}) + S^k_{2,t-1} \tag{7}$$

$$S^0_{2,t} = f(S_{2,t}, S^k_{2,t} C_{2,t}, C_{1,t}) \tag{8}$$

Пятый этап включает определение объема инвестиций для исследуемого предприятия (9) и его конкурентов (10):

$$I_{0,t} = f(S_{2,t}, S^0_{2,t-1}, V_{0,t-1}) \quad (9)$$

$$I_{k,t} = f(S_{2,t-1}, S^k_{2,t-1}, V_{k,t-1}) \quad (10)$$

Использование положений подхода позволило учесть производственные мощности предприятия и его конкурентов, определить будущие объемы производства, реализации ресурсов поставщиками, оценить потребительский спрос на продукцию, учесть ожидаемые цены на ресурсы и продукцию, объемы производства, реализации продукции конкурентами при формировании экономических реакций предприятия. Что позволило определить цены на продукцию, объемы ее производства и объемы инвестиций для исследуемого промышленного предприятия.

Выводы

Таким образом, разработан подход к обоснованию решений по экономическому реагированию промышленных предприятий в условиях нестационарной экономики, который основан на учете влияния взаимодействия контрагентов (поставщиков, потребителей) и конкурентов. Реализуется подход на основе использования экономико-математической модели определения количественных показателей реагирования конкурентов и контрагентов исследуемого предприятия.

Литература

1. Адаптивные модели в системах принятия решений : моногр. / под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. – Х. : ИНЖЭК, 2007. – 368 с.

2. Лепа Н.Н. Принятие решений в условиях нечеткого информационного пространства / Н.Н. Лепа // Модели управления в рыночной экономике : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2002. – С. 393–400.

3. Лепа Р.М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика : моногр. / НАН України. Інститут економіки промисловості / Р.М. Лепа, В.М. Тимохин. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2004. – 262 с.

References

1. Adaptivnue modeli v sistemah priniatia resheniy: monogr. / pod red. N.A. Kizima, T.S. Klebanovoy. – H.: INGEK, 2007. – 368 c. [in Russian].

2. Lepa N.N. Priniatie resheniy v ysloviah nechetkogo informacionnogo prostranstva / N.N. Lepa // Modeli ypravlenia v rynochnoy economike: sb. naych. tr. – Donetsk: DonNY. 2002. – C/ 393-400. [in Russian].

3. Lepa R.M. Pruyniattia ypravlinskuh rishen na pidpruemstvi: teoria ta practuca: monogr. / NAN Ukrainu. Instutyt economic promuslovosti / R.M. Lepa, V.M. Tumohin. – Donetsk: Ugo-Vostok, Ltd, 2004. – 262 c. [in Ukrainian].

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 330.46

А. Ю. МАЗАРЧУК, Г. С. БІЛЬОВСЬКА
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПРИБУТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «НОВАТОР»

В роботі досліджено основні методики моделювання прибутку виробничих підприємств, визначено їх основні переваги та недоліки, визначено оптимальний з точки зору автора метод моделювання прибутку. В результаті дослідження було побудовано економіко-математичні моделі чистого прибутку державного підприємства «Новатор» та на їх основі проаналізовано основні фактори впливу на прибуток підприємства та напрямки його зростання.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, чистий прибуток, мультиколінеарність, модель.

A. U. MAZARCHUK, H. S. BILOVSKA
Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine

PROFIT MODELLING FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CASE OF STATE ENTERPRISE “NOVATOR”

The aim of the research – to explore the basic techniques of profit modelling for industrial enterprises and to create economic and mathematical models of net income for state enterprise "Novator". In this work the basic profit modelling techniques for industrial companies were explored, their core strengths and weaknesses were defined and the optimal method of profit design from the point of view of author was determined. As the result of the research three-factor and two-factor models of net income for the state enterprise "Novator" were built and on their basis the basic factors of influence on the profit of enterprise and directions of its increase were analyzed.

Keywords: correlation and regression analysis, net income, multicollinearity, model.

Вступ

Оскільки прибуток є основним джерелом зростання виробництва та одним із найважливіших критеріїв результативності діяльності підприємств, в умовах жорсткої конкуренції дедалі більш актуальною постає проблема моделювання прибутку промислових підприємств.

Теоретичні та методичні дослідження прибутку було здійснено у працях багатьох українських та зарубіжних економістів: К. Безверхого, Т.Г. Васильців, М.М. Лигор, Б. Писаренка, А.М. Поддєрьогіна, В. Рязанцева, Є.Г. Рясних, А.А. Синицького, О. Тулай та інших. Однак прибуток підприємства є надзвичайно складним і багатогранним явищем і має свої особливості формування для кожного окремого підприємства. Саме тому актуальним залишається вивчення аспектів моделювання прибутку промислових підприємств та побудова моделей прибутку для окремих підприємств виробничої сфери.

Метою роботи є дослідження основних методик моделювання прибутку для виробничих підприємств та побудова економіко-математичних моделей чистого прибутку ДП «Новатор».

Результати дослідження

Термін «прибуток» розуміють як виробничу категорію, яка характеризує відносини, що складаються в процесі суспільного виробництва, як частину додаткової вартості, створену і реалізовану, готову до розподілу. Однак підприємство отримує прибуток лише після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми [1, с. 95].

Прибуток характеризує реальний економічний результат діяльності підприємства, виражений у грошовій формі. Він являє собою підсумок діяльності підприємства, який залежить від рівня собівартості, якості та кількості виробленої продукції, продуктивності праці, ступеня використання виробничих фондів, організації управління, матеріально-технічного постачання та інших доходів, а головне – від того, наскільки дана продукція задовольняє потреби споживача, тобто чи має вона попит. Величина прибутку складається під впливом багатьох факторів і відображає практично усі сторони діяльності господарського суб’єкта [2, с. 154].

Оскільки прибуток підприємства у ході його формування та розподілу зазнає значного впливу різноманітних факторів, важливого значення для дослідження даного показника ефективності діяльності підприємства набуває кількісний та якісний аналіз такого впливу з використанням економіко-математичних моделей.

Одним із найбільш простих методів дослідження прибутку підприємства виступає аналіз динаміки даного показника та прогнозування його майбутнього рівня з використанням методу екстраполяції. Даний метод базується на дослідженні результатів трендового аналізу динаміки прибутку за ряд попередніх періодів і полягає у виявленні лінії тренда, яка дає змогу спрогнозувати рівень прибутку на наступний період [3, с. 193].

Моделювання прибутку підприємства на основі дослідження динаміки його зміни у часі та аналітичного вираження тенденцій такої зміни вимагає наявності значних обсягів даних щодо рівня

прибутку (щомісячна інформація за кілька років дослідження) в порівняних величинах, що значно звужує можливості використання даного методу. Окрім того, даний метод планування прибутку є найменш точним, оскільки не враховує зміну факторів, що впливають на нього. Таким чином, згаданий метод може бути використаний лише на етапі попереднього планування прибутку підприємства та лише на короткі проміжки часу за умови достатності наявної інформації для такого моделювання.

Іншим підходом до моделювання прибутку підприємства є комбінований аналіз функцій доходу та витрат. Даний підхід базується на формуванні функції валового доходу та витрат підприємства та побудові на їх основі моделі прибутку підприємства [4, с. 118].

Описана модель не може бути сформована в умовах багатономенклатурного виробництва, яке у сучасних ринкових умовах здійснює більшість підприємств. Крім того, параметри моделі можуть бути визначені лише за умови наявності на підприємстві фактичних даних щодо цін на кожен вид продукції та обсягів попиту на неї за деякий період дослідження, що вимагає ведення окремої статистики, яка зазвичай на підприємстві не здійснюється. Ще одним недоліком моделі є її придатність для моделювання валового прибутку підприємства, а дослідження інших видів прибутку можливе лише при подальшому ускладненні моделі або побудові нових моделей.

М.М. Вінниченко пропонує при плануванні прибутку застосовувати ситуаційне моделювання, суть якого полягає в тому, що ґрунтуючись на базовому варіанті плану, підприємство припускає і інший розвиток подій, визначаючи імовірності їх настання [4, с.117].

Значними недоліками методу сценаріїв є суб'єктивний характер відбору факторів, які чинять істотний вплив на прибуток підприємства, можливості допущення статистичних та логічних помилок при імовірнісних оцінках сценаріїв, а також можливість застосування методу на підприємствах, які мають обмежені обсяги вхідних та вихідних даних, оскільки даний метод вимагає значних обсягів обчислень.

Одним із найбільш широко використовуваних методів моделювання прибутку підприємства є побудова багатофакторних регресійних моделей прибутку підприємства.

Використання кореляційно-регресійного аналізу є оптимальним методом моделювання прибутку підприємства, оскільки дозволяє змоделювати процес формування будь-якого виду прибутку, врахувавши набір найбільш суттєвих з боку дослідника факторів впливу, аналітично дослідити якість отриманої моделі, значущість включених до моделі чинників, отримати інтервальний прогноз рівня прибутковості на наступний період. При цьому метод дозволяє коригувати число включених у модель чинників залежно від обсягів наявних фактичних даних без втрати моделлю адекватності, що є суттєвим аргументом на користь даного методу моделювання.

Аналіз основних показників діяльності ДП «Новатор» за період 2008–2012 рр. показав, що протягом досліджуваного періоду підприємство здійснювало успішну діяльність у напрямку підвищення прибутковості своєї діяльності, оптимізації статей доходів та витрат, а також поліпшення ефективності використання наявних ресурсів. Однак проведення економічних експериментів на практиці часто виявляється надто дорогим і може призвести до втрати підприємством потенційної частини прибутку внаслідок недостатнього врахування усіх суттєвих факторів впливу на ефективність діяльності підприємства.

Саме тому актуальною для даного підприємства є побудова економіко-математичних моделей прибутку, які дозволили б детальніше дослідити прибуток підприємства як економічну сутність, основні фактори впливу на нього, а також на основі отриманих моделей будувати прогноз результуючого показника на наступні періоди, здійснювати оптимізацію отриманих моделей з метою визначення орієнтованих значень факторів, що максимізують прибутковість.

Оскільки за досліджуваний період ДП «Новатор» стабільно нарощувало валовий прибуток, найбільш доцільним стало моделювання показника чистого прибутку.

Процес моделювання було розпочато із відбору суттєвих чинників впливу на рівень чистого прибутку підприємства, тобто відбору факторів, які будуть включені в модель. За критерій суттєвості впливу було взято парний коефіцієнт кореляції між результуючим показником та досліджуваними факторами із значенням вище 0,66.

Для побудови моделі чистого прибутку було відібрано із основних статей доходів та витрат, які зазнало підприємство протягом досліджуваного періоду, показники, які мають найвищу щільність зв'язку із результуючим чинником. Оскільки основна увага підприємства була зосереджена на виробничій діяльності, до відібраних факторів також додано валовий прибуток підприємства.

Враховуючи отримані результати, до подальшого розгляду і включення в модель було відібрано три незалежні фактори: валовий прибуток, витрати на збут та інші операційні витрати, оскільки саме ці показники пройшли перевірку на мультиколінеарність, тобто на наявність сильної кореляційної залежності між факторами моделі.

На основі фактичних даних про динаміку відібраних факторів та результуючого показника було побудовано лінійну багатофакторну регресійну модель із застосуванням вбудованого засобу «Регресія» пакету аналізу MS Excel.

У результаті обчислень отримано економіко-математичну модель чистого прибутку наступного вигляду:

$$Y = -18632{,}91 + 0{,}296X_1 + 0{,}669X_2 + 0{,}054X_3, \quad (1)$$

де Y – чистий прибуток підприємства;

X_1 – валовий прибуток підприємства;

X_2 – витрати на збут;

X_3 – інші операційні витрати.

Згідно з отриманою моделлю регресії, якщо підприємство не отримає валового прибутку, а також не зазнає витрат на збут на інших операційних витрат, чистий збиток підприємства складе 18632,91 тис. грн. Коефіцієнти моделі при змінних X1, X2 та X3 показують, як в середньому зміниться чистий прибуток підприємства при зміні відповідних факторів на одну тисячу гривень.

За отриманою моделлю було обчислено коефіцієнти еластичності результуючої змінної за факторами, включеними в модель (таблиця 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти еластичності чистого прибутку

Фактор	X1	X2	X3
Коефіцієнт еластичності	4,89	3,55	1,99

Отримані коефіцієнти еластичності показують, що при зростанні валового прибутку на один відсоток чистий прибуток зросте на 4,89%, при зміні на один відсоток витрат на збут чистий прибуток зросте на 3,55%, а при зростанні інших операційних витрат підприємства на один відсоток результуючий показник зросте на 1,99%.

Було здійснено порівняння фактичного та розрахованого за моделлю рівнів чистого прибутку підприємства за 2008–2012 рр. Отримані графіки представлено на рисунку 1.

Рис. 1. Графічне зображення результатів моделювання

Як видно з рисунку 1, отримана модель чистого прибутку підприємства дозволила доволі точно визначити рівень чистого прибутку при відомих значеннях факторів, оскільки графіки розрахункового та фактичного рівнів прибутку співпадають.

Розрахований коефіцієнт детермінації показав, що модель пояснює 82,4% дисперсії результуючого показника, однак критерій Стьюдента та Фішера показали статистичну незначущість другого та третього параметрів моделі та неадекватність моделі, що спричинено малою кількістю точок спостереження.

Додатні коефіцієнти при факторах витрат у моделі чистого прибутку свідчать про пряму залежність чистого прибутку від статей витрат, включених в модель у якості факторів. Зростання витрат та чистого прибутку підприємства можуть бути наслідками зростання обсягів реалізації продукції.

Отримана модель побудована на наявних фактичних даних про динаміку показників роботи підприємства за п’ять років і є адекватною для конкретних значень факторів. Неадекватність моделі за критерієм Фішера пов’язана із невеликим числом спостережень, за якими була побудована модель.

Оскільки за критерієм Стьюдента було виявлено статистичну незначущість параметрів при другому та третьому факторах моделі, було побудовано нову модель, до складу якої увійшли лише два фактори: валовий прибуток та інші операційні витрати підприємства (2):

$$Y = -13918{,}3 + 0{,}33X_1 + 0{,}07X_2, \quad (2)$$

де Y – чистий прибуток підприємства;

X_1 – валовий прибуток підприємства;

X_2 – інші операційні витрати.

Результати обчислень коефіцієнтів еластичності представлено у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти еластичності чистого прибутку за другою моделлю

Фактор	X1	X2
Коефіцієнт еластичності	5,49	2,56

Отримані коефіцієнти еластичності за моделлю (таблиця 2) показують, що при зростанні валового прибутку на один відсоток чистий прибуток зросте на 5,49%, а при зростанні інших операційних витрат підприємства на один відсоток результуючий показник зросте на 2,56%.

Розрахункові значення чистого прибутку за моделлю та їх фактичні значення за досліджуваний період було проілюстровано на рисунку 2.

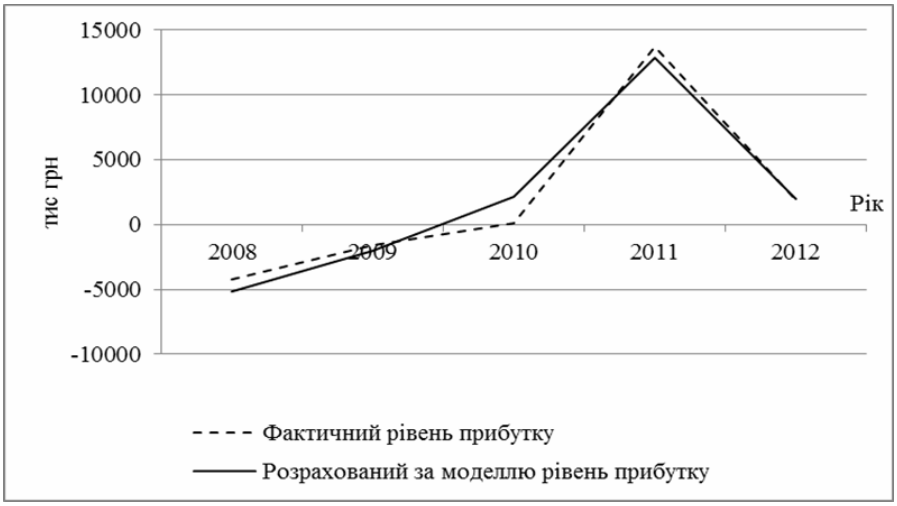


Рис.2. Графічне зображення результатів повторного моделювання

Порівняно із графіком результатів моделювання чистого прибутку за першою моделлю, даний графік модельного рівня прибутку менше співпадає із фактичними значеннями. Тобто дана модель виявилась менш точною.

Модель згідно із коефіцієнтом детермінації пояснює 84,5% дисперсії чистого прибутку і всі чинники, включені до неї, є статистично значимими. Однак за критерієм Фішера дана модель також виявилась неадекватною.

Побудовані моделі чистого прибутку підприємства показують, що даний показник сильно залежить від обсягів реалізації продукції, тому нарощування витрат на збут та інших операційних витрат сприяє зростанню прибутку підприємства. Позитивна залежність між витратами та чистим прибутком на фоні зростання обсягу реалізації за досліджуваний період може свідчити про ефективне використання коштів та ефективну організацію виробництва. Продукція підприємства знаходить збут і інвестиції у нарощування виробництва дозволяють збільшувати прибуток. Тож в цілому поточна політика підприємства виявилась вдалою і має бути продовжена.

Висновки

У результаті дослідження основних показників діяльності підприємства було побудовано економіко-математичні моделі формування чистого прибутку ДП «Новатор». На основі отриманих моделей було зроблено висновки про пряму залежність показника чистого прибутку підприємства від валового прибутку, витрат на збут та інших операційних витрат.

Згідно із отриманими моделями прибутку, для подальшого нарощування рівня чистого прибутку підприємству варто надалі нарощувати обсяги реалізації продукції. При цьому найбільший вплив на зростання чистого прибутку матиме збільшення саме обсягів валового прибутку підприємства.

Отримані моделі дозволили точно виразити з допомогою математичного апарату динаміку чистого прибутку підприємства за досліджуваний період, однак їх неадекватність за Фішером, спричинена нестачею інформації для більш точного моделювання, обмежує можливості їх використання для побудови прогнозу, хоча і дозволяє з їх допомогою аналізувати особливості формування чистого прибутку підприємства.

Література

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / за ред. А.М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.

2. Ширягіна О.Є. Значення прибутку у фінансово-господарській діяльності підприємств/ О.Є. Ширягіна // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2004. – № 1. Ч. 2. Т. 1. – С. 152–155.

3. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток ; за ред. М.Г.Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

4. Проскура К.П. Шляхи удосконалення планування прибутку підприємства / К.П. Проскура //Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5. – С. 115–121.

References

1. Poddierohin A.M. Finansy pidpryiemstv, Kyiv, KNEU, 2002, 571 p.

2. Shyriahina O.Y. Znachenia prybutku u finansovo-hospodarskii diialnosti pidpryiemstv, Visnyk Tekhnolohichnoho Universytetu Podillia. Ekonomichni nauky, 2004, Vol. 1, No. 1, pp. 152-155.

3. Boliuh M.A., Burchevskyi V.Z., Horbatiuk M.I. Ekonomichnyi analiz, Kyiv, KNEU, 2003, 556 p.

4. Proskura K.P. Shliahy udoskonalennia planuvannia prybutku pidpryiemstva, Aktualni problemy ekonomiky, 2011, No. 5, pp. 115-121.

Надійшла 08.09.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

Підп. до друку 27.09.2014. Ум. друк. арк. 17,81. Обл.-вид. арк. 12,23
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЦЕНТР НАУКИ, ІННОВАЦІЙ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ