

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№8 (111)**

**Київ 2010**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 8 (111) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 170 с.**

***Рекомендовано Вченою радою НДЕІ***

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ**

*І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)*

*І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)*

*В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор*

*В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор*

*В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор*

*О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор*

*О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор*

*А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор*

*М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук*

**РЕЦЕНЗЕНТИ**

*Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор*

Формування ринкових відносин в Україні, 2010. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

І.В. БІЛОУС,  
доцент кафедри економіки

## Базові підходи щодо визначення ефективності функціонування ринку корпоративних облігацій

*У статті розглянуто базові підходи щодо визначення ефективності ринку корпоративних облігацій та основні аспекти їх ефективного функціонування, досліджено показники інвестиційної привабливості цінних паперів та ін.*

*В статье рассмотрены базовые подходы к определению эффективности рынка корпоративных облигаций и основные аспекты их эффективного функционирования, исследованы показатели инвестиционной привлекательности ценных бумаг и др.*

*The article reviews the basic approaches to determine the effectiveness of the corporate bond market and basic aspects of their effective functioning of the studied indicators of investment attractiveness of securities and others.*

**Постановка проблеми.** Визначення ефективності функціонування ринку корпоративних облігацій є одночасно однією з найважливіших його характеристик та достатньо складним питанням для розв'язання. Грошові потоки та інші результати діяльності підприємства значною мірою залежать від характеру взаємодії різних структур фінансового і нефінансового секторів економіки, співвідношення між ко-

роткостроковими і довгостроковими інвестиціями, ємності ринку та ризикованості господарських операцій.

Підходи до визначення ефективності ринку корпоративних облігацій відображають оцінку повноти доступної інформації про діяльність підприємства – емітента корпоративних облігацій, оцінку привабливості корпоративних облігацій різних суб'єктів господарювання, що характеризується певним співвідношенням ціни попиту і ціни пропозиції на даний вид цінних паперів протягом прогнозованого часового проміжку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вивченню даного питання було приділено багато часу та присвячена низка авторських праць, основними з яких є праці вчених-економістів Н. Петросян [8], Е. Фама [12], Р. Брейлі і С. Майерса [1], С. Росса [9], В. Шапрана, [11].

**Мета статті.** В статті розглядаються базові підходи щодо визначення ефективності ринку корпоративних облігацій, що є одночасно однією з найважливішим та одночасно складних питань. Досліджуються обсяги грошових потоків та інші результати діяльності підприємства, що значною мірою залежать від характеру взаємодії різних структур фінансового і нефінансового секторів економіки, співвідно-

шення між короткостроковими і довгостроковими інвестиціями, ємності ринку та ризикованості господарських операцій. Також розглядаються й досліджуються показники інвестиційної привабливості цінних паперів та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок корпоративних облігацій функціонує ефективно, коли виконуються такі умови:

а) усім учасникам ринку доступна вся інформація без витрат на її отримання;

б) відсутність трансакційних витрат, зумовлених проведенням операцій на ринку;

в) усі суб'єкти, які функціонують на ринку, усвідомлюють, що в цінах закладена вся поточна інформація [8, с. 98]. В цих міркуваннях простежується використання інформаційної гіпотези до визначення ефективності ринку Е. Фама [12], Р. Брейлі і С. Майерса [1, с. 744–746], С. Росса [9, с. 409–412].

Прийнятними кількісними показниками ефективності ринку цінних паперів можна вважати співвідношення між сукупними капіталовкладеннями (заощадженнями) і ВВП, між сукупними капіталовкладеннями і заощадженнями, між внутрішніми і зовнішніми капіталовкладеннями, між загальним обсягом торгів і загальною величиною активів фінансової системи, між лідерами та іншими торговцями корпоративними облігаціями, середню величину реальних процентних ставок, витрати і маржу в розрахунку на одну угоду тощо [11, с. 76]. Крім цього, слід зважати і на якісні характеристики ефективності ринку: доступ до кредитів та різних платіжних систем, міра державного втручання, наявність конкуренції, можливості проведення операцій страхування фінансових ризиків та арбітражних операцій, використання тих чи інших стандартів бухгалтерської звітності.

Апелюючи до положень теорій інвестиційного та фінансового менеджменту, як один з критеріїв оцінки ефективності

первинного ринку корпоративних облігацій на етапі їх випуску можливо використовувати показник середньозваженої вартості капіталу. Вартість корпоративних запозичень визначається як триелементна сукупність безризикової ставки доходності, спредів суверенного дефолту і дефолту компанії, відзначаючи при цьому проблему відсутності чи неадекватності корпоративних рейтингів [2, с. 273–275, 279]. Визначення необхідності проведення публічного розміщення облігацій потребує в кожному конкретному випадку розрахунку середньозваженої вартості капіталу підприємства до початку випуску корпоративних облігацій. Потім слід розрахувати вартість залучення додаткових ресурсів з ринку корпоративних облігацій і порівняти середню вартість отриманих таким чином ресурсів (тобто отриманого публічного капіталу) і середньозважену вартість капіталу підприємства.

Так, публічне розміщення корпоративних облігацій для підприємства буде економічно доцільним лише в тому випадку, якщо у середньостроковій перспективі вартість залучених ресурсів на зазначеній сек'юритизованій основі буде нижчою або дорівнювати середньозваженій вартості капіталу підприємства до проведення емісії.

Очевидно, що в реальних умовах жоден з ринків (у тому числі і корпоративних облігацій) не може бути абсолютно ефективним. Для вирішення цієї проблеми економічна теорія і теорія фінансового менеджменту використовують диференційоване поняття ефективності ринку. Принцип, на якому базується такий підхід, досить простий: чим більш повним є набір інформації, до якої кожен з інвесторів має вільний доступ, тим більш ефективним є ринок. У цьому і полягає сутність інформаційної гіпотези оцінки ефективності ринку. Основоположник інформаційної гіпотези оцінки ефективності ринку – Е. Фама виділив три її форми: слабку, середню та сильну [12].

**Таблиця 1. Показники інвестиційної привабливості цінних паперів [4, с. 27–28]**

Група	Показник	Формула розрахунку
I група	Відношення боргу до капіталу	$\frac{\text{загальна заборгованість}}{\text{загальний власний капітал}}$
	Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань ліквідними активами	$\frac{\text{сума ліквідних активів}}{\text{розмір поточних зобов'язань}}$
	Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань найбільш ліквідними активами	$\frac{\text{величина найліквідніших активів}}{\text{сума поточних зобов'язань}}$
II група	Коефіцієнт покриття облігацій	$\frac{\text{сума активів, що забезпечують облігації}}{\text{сума облігаційної позики}}$
	Коефіцієнт покриття привілейованих акцій	$\frac{\text{чисті активи підприємства}}{\text{сума привілейованих акцій}}$
	Коефіцієнт покриття простих акцій	$\frac{\text{сума активів, що забезпечують прості акції}}{\text{кількість випущених акцій}}$
III група	Коефіцієнт покриття процентних виплат за облігаціями	$\frac{\text{сума чистого доходу підприємства}}{\text{сума процентних виплат за облігаціями}}$
	Коефіцієнт покриття дивідендів за привілейованими акціями	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{сума дивідендів за привілейованими акціями}}$
	Коефіцієнт покриття дивідендів за простими акціями	$\frac{\text{сума чистого доходу підприємства}}{\text{кількість простих акцій}}$

Сутність слабкої форми ефективності полягає в тому, що учасники ринку користуються тільки минулими значеннями цін і дохідностей цінних паперів (цінами «вчорашнього дня»). Середня форма ефективності ринку передбачає, що учасникам ринку, поряд із статистичною інформацією про минулі ціни та дохідність активів, доступна й більш оперативна загальнодоступна інформація, яка включає дані, що містяться у періодичних виданнях, розповсюджується засобами масової інформації, аналітичних оглядах. Сильна форма ефективності ринку характеризує ринок, на якому необхідна інформація, в тому числі й інсайдерська, доступна суб'єктам ринкових відносин в режимі реального часу («онлайн» режим). С. Донцов пропонує визначати інвестиційну привабливість цінних паперів, у тому числі і корпоративних облигацій, на основі трьох груп спеціальних фінансових коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість підприємства (табл. 1).

Як видно з табл. 1, до першої групи відносяться показники, що характеризують надійність підприємства в цілому. До другої групи – показники, що є індикаторами надійності емітента з точки зору поверненості коштів, вкладених інвесторами в цінні папери і у корпоративні облигації, і третя група – це показники, що дають можливість оцінити надійність емітента з точки зору гарантії отримання доходів за облигаціями.

Система зазначених показників доцільно використовувати на початкових етапах формування ринку корпоративних облигацій – для емітента на етапі прийняття рішення про емісію, для інвестора – при прийнятті рішення про інвестування. Визначення ефективності ринку корпоративних облигацій значною мірою залежить і від якісних характеристик корпоративних облигацій. Визначальними у цьому плані є їх ціна, дохідність, ліквідність та ризики.

Ціна корпоративної облигації складається під впливом таких двох чинників, як:

- а) час, що залишився до погашення облигації;
- б) передбачуваний рівень ринкових процентних ставок і прогноз їх змін.

Існує залежність, що з наближенням строку погашення ціна облигації наближається до її номіналу, що є визначальним фак-

тором при оцінюванні облигації. Дохідність облигацій безумовно залежить від терміну їх погашення. Враховуючи зазначене, можна зробити висновок, що чим більший термін до погашення корпоративної облигації, тим більш варіативною є її ціна.

Дохідність корпоративних облигацій тісно пов'язана із дохідністю за державними облигаціями. Перші з них мають більшу дохідність, ніж другі, що пояснюється необхідністю врахування у цьому випадку додаткової премії за ринковий ризик.

Український ринок корпоративних облигацій об'єктивно характеризується вищою дохідністю порівняно з дохідністю ринків інших країн. Проте разом з цим в останні роки має місце зниження дохідності вітчизняного ринку як через притік іноземного капіталу, так і завдяки активізації залучення ресурсів екзогенного характеру на основі єврооблигацій.

На сьогодні можливості зниження дохідності українських корпоративних облигацій практично вичерпані, насамперед унаслідок підвищення облікової ставки НБУ як орієнтира ціни на гроші в Україні (остання становила вже 12% на початку третього кварталу 2008 року). Позицію щодо неможливості зниження дохідності корпоративних облигацій підтверджують також О. Мозговий і А. Баторшина [7, с. 52]. У руслі загальносвітових кризових тенденцій 2007–2009 років інфляційний тиск в економіці України і перестороги щодо ймовірного погіршення суверенного кредитного рейтингу внаслідок політичної і економічної нестабільності підтверджують такий висновок.

У табл. 2. представлено перелік десяти підприємств – емітентів корпоративних облигацій, які характеризуються найвищою дохідністю до погашення.

Ціни на корпоративні облигації тісно пов'язані з відсотковими ставками у банківській сфері, зокрема з центральною обліковою ставкою. Має місце обернена залежність, – якщо відсоткові ставки зростають, то ціни на облигації знижуються.

Різні корпоративні облигації мають відмінності в характеристиці їх ліквідності на вторинному ринку. Облігаційні випуски, які були розміщені серед широкого кола інвесторів, мають більш високу ліквідність. В Україні ліквідність корпоративних облигацій можна умовно оцінювати за таким показ-

**Таблиця 2. Корпоративні облигації України з найвищою дохідністю до погашення [5]**

Назва емітента	Серія	Обсяг випуску, млн. грн.	Поточна купонна ставка, %	Періодичність виплат купона	Дата погашення	Дохідність до погашення, %
ТОВ «Сітіком»	A	50 000	15,75	Щоквартально	04.07.2010 р.	18,67
ТОВ «Аркада-фонд»	O	70 000	16,00	Щомісячно	22.08.2008 р.	17,08
ТОВ «Міжнародний автомобільний холдинг «Атлант-М»	B	50 000	16,00	Щоквартально	08.03.2010 р.	17,07
ЗАТ «Нікопольський завод сталевих труб»	A	50 000	15,00	Щоквартально	18.03.2010 р.	15,97
ТОВ «Міжнародний автомобільний холдинг «Атлант-М»	A	50 000	16,00	Щоквартально	07.12.2009 р.	15,47
ТОВ «Амстор»	D	50 000	14,00	Щоквартально	11.09.2009 р.	15,04
ТОВ «Концерн «АВК»	B	15 000	14,00	Щоквартально	23.02.2009 р.	14,96
АКБ «Імексбанк»	A	100 000	14,00	Щоквартально	18.05.2012 р.	14,78
ЗАТ «Фуршет»	B	30 000	14,50	Щоквартально	11.02.2009 р.	14,02
ЗАТ «Луцький автозавод»	A	130 000	14,00	Щоквартально	14.06.2010 р.	14,01

ником, як відношення загального обсягу торгів корпоративними облигаціями в системі ПФТС до номінального показника обсягу емісії облигацій і, відповідно, чим вищим є цей показник, тим вищою є ліквідність.

З точки зору інвестора, для ефективного вкладення в облигації потрібна значна стартова сума, великі супутні витрати можуть бути компенсовані лише за умови великого вкладення. З цього слідує, що дрібному інвестору проблематично вкладати свої порівняно невеликі вільні кошти в облигації, але вихід вбачається у виборі спеціального облигаційного фонду, який управляється професійною компанією з управління активами (КУА). Такі фонди створюються з метою об'єднання дрібних вкладів багатьох інвесторів. На початок 2008 року таких фондів в Україні нараховується три: «УкрСиб Стабільний дохід» (управляється КУА «УкрСиб Естет Менеджмент»), «Парекс фонд Українських облигацій» (КУА Parrex Asset Management Ukraine) і «Синергія Бонд» (КУА «Кінто»). За підсумками 2007 року дохід першого з них склав 30% річних, другого – 22,98%, третього – 11,58% [10].

В Україні показниками, які інформативно відображають зміни попиту на облигації, є спеціальні індекси ПФТС–Cbonds і ПФТС–Cbonds/TR. Проте, на думку учасників ринку та експертів, вони є репрезентативними і не викликають належної довіри. В Україні, як відзначалося вище, ринок корпоративних облигацій є відносно невеликим і залежним від руху коштів іноземних портфельних інвесторів. Починаючи з 1 жовтня 2007 року в «кошик» ПФТС–Cbonds входять десять корпоративних облигацій. Цей індекс показує, як змінюється вартість корпоративних облигацій без врахування накопиченого купонного доходу. Такої кількості паперів явно недостатньо для високої репрезентативності індексу. Окрім того, за деякими облигаціями, що входять до цього кошика, рідко укладаються реальні угоди та й сума включених у неї випусків облигацій, як правило, не перевищує 5 млн. грн. Тому індекс ПФТС–Cbonds більшою мірою індикативно відображає інтерес потенційних інвесторів або ж його відсутність до тих облигацій, які входять в індексний кошик, ніж показує динаміку цін на корпоративні облигації.

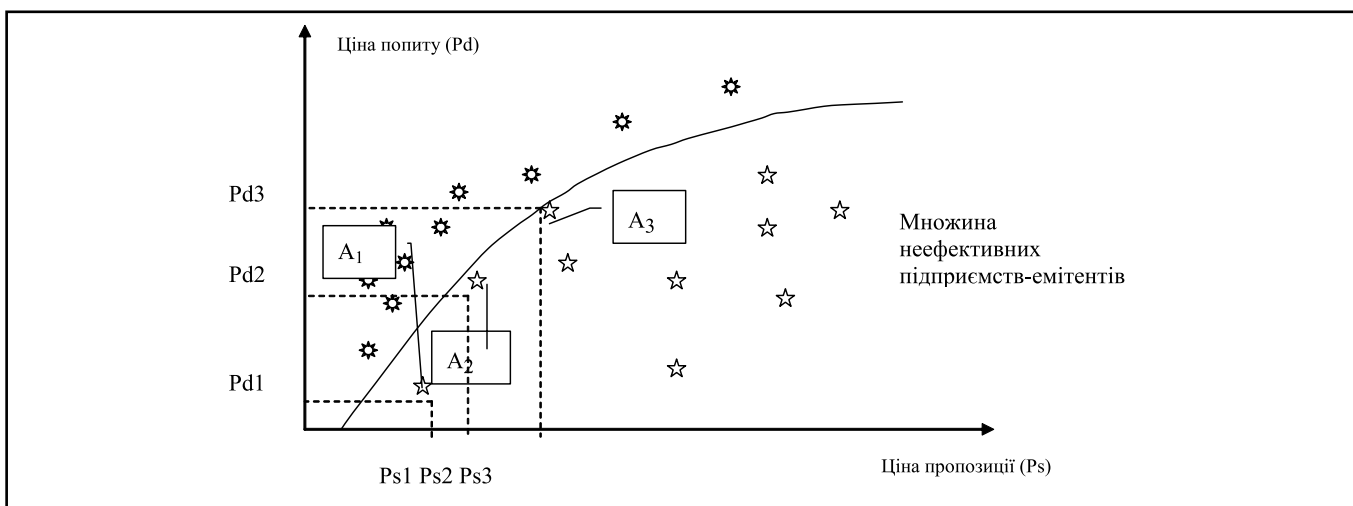
Відсутність належних індексів (таких, що заслуговують на довіру) на сучасному етапі функціонування ринку корпоративних облигацій, ще не є проблематичним, але в перспективі може негативно вплинути на розвиток ринку. Учасникам ринку необхідно – і сьогодні, і в майбутньому – мати своєрідний орієнтир, за яким можливо визначати дохідність власних інвестицій в корпоративні облигації. Наявність такого орієнтира дає змогу встановити місце підприємства–емітента серед інших емітентів на ринку корпоративних облигацій.

Вирішення такого завдання досягається на основі використання графічного методу оцінки позиції підприємства–емітента на ринку цінних паперів, елементи якого містяться в роботі О. Мертенса [6, с. 146–148]. Відповідно до напряму дисертаційного дослідження такий графічний метод адаптовано до ринку корпоративних облигацій України.

Умовне економічне середовище розміщення та обігу корпоративних облигацій характеризується, щонайменше, двома такими елементами:

- а) вартість розміщення корпоративних облигацій на первинному ринку як аналогом вартості пропозиції цих цінних паперів;
- б) вартість корпоративних облигацій на вторинному ринку як аналогом вартості попиту на цей вид цінних паперів.

Для оцінки позиціонування підприємства на ринку корпоративних облигацій (в зазначеному умовному економічному середовищі) серед множини інших підприємств, слід побудувати лінію ефективності цього ринку на основі співвідношення ціни попиту та ціни пропозиції на корпоративні облигації, яка і представлена на рисунку. Застосування лінії ефективності ринку корпоративних облигацій дає змогу виявити критичну межу привабливості корпоративних облигацій різних підприємств – емітентів – суб'єктів господарювання. Тобто такий базовий підхід розподіляє підприємства, що розміщують корпоративні облигації на дві наступні групи. Серед них, перша – ефективні підприємства – емітенти облигацій, які знаходяться вище лінії ринкової ефективності; друга – неефективні підприємства–емітенти, які розміщуються нижче лінії ринкової ефективності.



Лінія ефективності ринку корпоративних облигацій та оцінка позиції підприємства–емітента

Моделювання позиції підприємства – емітента корпоративних облігацій (див. рис.), наприклад у групі неефективних, відносно лінії ринкової ефективності, робить можливим прогнозування таких ситуацій:

– ситуація 1:  $Pd_1/Ps_1 < 1$  – якщо місце досліджуваного підприємства визначається точкою  $A_1$  і співвідношення між ціною попиту ( $Pd_1$ ) і ціною пропозиції ( $Ps_1$ ) менше 1, то привабливість корпоративних облігацій досліджуваного підприємства є умовно неефективною, але в подальшому вона може бути підвищена;

– ситуація 2:  $Pd_2/Ps_2 > 1$  – якщо місце досліджуваного підприємства визначається точкою  $A_2$ , і співвідношення між ціною попиту ( $Pd_2$ ) і ціною пропозиції ( $Ps_2$ ) більше 1, то привабливість корпоративних облігацій аналізованого підприємства є безнадійною і вимагає суттєвих змін у діяльності підприємства;

– ситуація 3:  $Pd_3/Ps_3 = 1$  – якщо місце досліджуваного підприємства визначається точкою  $A_3$ , і співвідношення між ціною попиту ( $Pd_3$ ) та ціною пропозиції ( $Ps_3$ ) дорівнює 1, то привабливість корпоративних облігацій цього підприємства є допустимо неефективною, що вимагає перегляду умов обігу цих цінних паперів.

Отже, наведені вище ситуації допомагають визначитися із напрямками перегляду та коригування процесів залучення додаткових ресурсів підприємств на ринку корпоративних облігацій, результатом чого може бути прийняття рішення про припинення випуску корпоративних облігацій, або ж, навпаки, про проведення додаткової емісії таких облігацій.

Зазначимо, що сталість попиту на корпоративні облігації залежить від впливу різних не передбачуваних заздалегідь чинників, які до того ж можуть змінюватися у часі. Тому лінія ефективності ринку корпоративних облігацій не є незмінною чи жорстко фіксованою, а має варіативні характеристики (оскільки її формують також змінні величини попиту і пропозиції облігацій). Аналог подібної варіативної лінії – графічна інтерпретація оцінки внутрішньої норми дохідності інвестиційного проекту при відмінних значеннях норми процента, які забезпечують різнополярність значень позначника теперішньої вартості.

Якщо підприємство–емітент перебуває у групі підприємств з належною ринковою ефективністю (знаходиться на лінії ефективності чи вище неї), то це є позитивною його оцінкою і означає, що випуск корпоративних облігацій такого підприємства також є позитивним сигналом для ринку і містить сприятливі інвестиційні очікування в цілому. Якщо ж ситуація протилежна, то розміщення корпоративних облігацій є ризикованим і неефективним проектом.

Проте більш вірним є врахування обопільного впливу на функціонування ринку корпоративних облігацій як обсягів, так і вартості залучених ресурсів. Як справедливо відзначає А. Дворецька, «реальний ефект функціонування ринку капіталу постійно зростає і є результатом дії двох факторів:

зростання масштабів залучених в орбіту ринку ресурсів і зменшення плати за капітал» [3, с. 274].

### Висновки

Таким чином, підходи до визначення ефективності ринку корпоративних облігацій відображають оцінку його ємності (масштабу) та повноти і якості доступної інформації про діяльність підприємства–емітента корпоративних облігацій, оцінку привабливості корпоративних облігацій різних суб'єктів господарювання, що характеризується певним співвідношенням цін попиту і пропозиції на даний вид цінних паперів протягом прогнозованого часового проміжку. В цілому ж ефективність ринку корпоративних облігацій визначається ефективністю діяльності його ініціаторів, тобто підприємств–емітентів таких облігацій. Враховуючи, що корпоративні облігації не можуть випускатися для покриття збитків від господарської діяльності, то ринок корпоративних облігацій України фактично є ринком прибуткових (беззбиткових) підприємств.

### Література

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп–Бизнес, 2007. – 1088 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. – 3-е издание / А. Дамодаран. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с.
3. Дворецкая А.Е. Ресурсы рынка капитала в системе финансирования экономического развития / А.Е. Дворецкая. – М.: Анкил, 2007. – 288 с.
4. Донцов С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С. Донцов // Финансовый менеджмент. – №3. – 2003. – С. 26–29.
5. Інформаційне агентство Cbonds [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cbonds.info>
6. Мертенс А.И. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории / А.И. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
7. Мозговий О. Інституційна складова розвитку національного ринку цінних паперів / О. Мозговий, А. Баторшина // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №5–6. – С. 47–58.
8. Петросян Н. Эффективность рынка корпоративных облигаций / Н. Петросян // Финансовый менеджмент. – 2007. – №1. – С. 98–107.
9. Росс С. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. / С. Росс. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000. – 720 с.
10. Уилсон С. Ричард. Корпоративные облигации. Структура и анализ / Ричард С. Уилсон, Фрэнк Дж. Фабоцци – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 446 с.
11. Шапран В.І. Банки на ринку корпоративних цінних паперів України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В.І. Шапран. – К.: Київськ. нац. екон. ун-т. – 2005. – 18 с.
12. Elton E.J. and other. Factor Affecting the Valuation of Corporation bonds. – Working Paper, February 3, 2002.

# Мережеві форми взаємодії фірм в епоху глобалізації

*У статті аналізуються особливості формування мережевих структур. Показано основні форми взаємодії та співробітництва компаній у рамках мережевої економіки.*

*В статье анализируются особенности формирования сетевых структур. Показаны основные формы взаимодействия и сотрудничества компаний в рамках сетевой экономики.*

*Special features of the network structures' formation were analyzed in the article. Basic forms of interaction and cooperation of the companies within network economy were shown.*

**Постановка проблеми.** Зміни в соціально-культурній, економічній та науково-технічній сферах, які відбуваються у світовій економіці, починаючи з другої половини ХХ ст. зумовили появу нової парадигми її розвитку. Відповідно до цієї парадигми ефективність діяльності економічних суб'єктів спричинена не тільки внутрішніми, а й дедалі більшою мірою, зовнішніми факторами господарського розвитку. На макрорівні це проявляється у підвищенні ролі міжнародної конкурентоспроможності у розвитку національних економічних систем, на мікрорівні – в акцентуванні уваги бізнесових структур на взаємодії внутрішньофірмових та міжфірмових господарських процесів, на підвищенні ефективності міжфірмових відносин.

На сучасному етапі в Україні також спостерігається підвищення уваги науковців та ділових осіб до ефективних форм і методів взаємодії вітчизняних компаній з їх конкурентами, аутсайдерами і партнерами. Особливо важливою стає адекватність оцінки динамічно мінливих ринкових взаємозв'язків усіх суб'єктів глобального ринку, оскільки така взаємодія зумовлює посилення монополізації національних ринків, посилює ступінь невизначеності економічного розвитку загалом та підприємницької діяльності зокрема. Це визначило вибір теми статті.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженнями форм міжфірмової взаємодії займалися такі відомі дослідники, як О. Дюсуше, М. Кастельс, А. Ламанов, Т. Мерріден, Б. Мільнер, Р. Патюрель, А. Попов, Д. Реут, В. Тарасов та інші. В Україні окремі з цих питань стали об'єктом наукових пошуків таких науковців, як А. Грищенко, О. Гаврилюк, О. Каніщенко тощо. Разом з тим, незважаючи на очевидні ґрунтовні доробки в цій царині, ряд питань, щодо особливостей, форм міжфірмової взаємодії, наслідків впливу такої взаємодії на економіку і суспільство залишаються невирішеними.

Відтак **метою статті** є дослідження мережевих форм взаємодії компаній у глобальній економіці.

**Виклад основного матеріалу.** Характеризуючи сучасні зміни у світовому просторі, необхідно звернутися до наукових праць одного з найвідоміших сучасних дослідників проблематики інформаційної епохи, професора соціології Каліфорнійського університету М. Кастельса. На думку вченого, глобалізація пов'язана, насамперед, з глобалізацією економіки. Глобальна економіка, у трактуванні М. Кастельса, – це економіка, здатна працювати як єдина система в режимі реального часу у масштабі всієї планети. Більше того, глобалізацію необхідно розглядати в якості нової економіки, для якої характерним є вплив інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і їх реалізація через мережеві структури [3, с. 80]. Це означає, що «основні види діяльності (виробництво, споживання, обіг товарів і послуг), а також їх складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технології і ринки) організовуються у глобальному масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, яка зв'язує економічних агентів» [3, с. 81].

М. Кастельс акцентує увагу на тому, що в останній чверті ХХ ст. в організації виробництва і ринків відбулася зміна парадигм. Модель масового виробництва, яка ґрунтується на підвищенні продуктивності праці за рахунок економії на масштабах виробництва стандартизованої продукції і контролі великих ринків корпораціями (капіталістичного або соціалістичного типу), вичерпала можливості економічного зростання. Ключовим пунктом зміни парадигм, на думку вченого, є перехід від «вертикальних бюрократій до горизонтальних корпорацій». Модель горизонтальної корпорації передбачає децентралізацію структурних одиниць, надання їм автономії й можливості конкурувати одна з одною у рамках загальної стратегії, що замінює структуру ринку [3, с. 384].

Відомий український економіст А. Грищенко, вивчаючи сучасну інституціональну архітектоніку економічних систем, вважає одним з найважливіших її аспектів співвідношення ієрархічних (вертикальних) та мережевих структур [4, с. 51]. Під ієрархічними структурами розглядаються такі структури, які ґрунтуються на відносинах підпорядкування, а під мережевими – відносини горизонтальної координації елементів системи. Якщо в ієрархічних структурах елементи системи перебувають на різних рівнях (вертикальна інтеграція) і мають різний статус, то в мережевій – вони є різнорівневими і рівноправними. Інакше кажучи, модель горизонтальної корпорації ґрунтується на децентралізації структурних одиниць, наділення їх зростаючою автономією та можливістю конкурувати одна з одною у рамках загальної стратегії, яка відображається в інституціональному устрої ринків та змінює їх стан.

Вивчення світової економічної думки та наукових доробок вітчизняних дослідників засвідчили, що розвиток мережевих структур може привести до двох організаційних моделей.

Однією з них є модель мережева асиметрична, яка включає асиметричні (ієрархізовані) структури, що формуються навколо великої компанії. Остання об'єднує навколо себе дрібні і середні фірми як з розвинутих країн, так і з країн з транзитивною економікою, доручаючи їм виконання різних спеціальних завдань. М. Кастельс інтерпретує її як «ліцензійно-субпідрядну модель виробництва під «зонтичною» корпорацією» [3]. Р. Патюрель – як «мережеву структуру великої компанії, що збирає навколо себе фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання різних спеціальних завдань» [5, с. 77].

Відповідно до моделі К. Форхаймера ознаками такої ринкової структури є: 1) наявність домінуючої фірми (фірми-лідера); 2) наявність фірм-аутсайдерів; 3) контроль з боку домінуючої фірми ринкової ціни на продукцію; 4) поведінка аутсайдерів нагадує поведінку фірм на ринку досконалої конкуренції, вони є ціноотримувачами; 5) наявність бар'єрів входу на ринок і виходу з ринку [6, с. 32]. Очевидно, що за таких умов формуються, як правило, неринкові відносини, які набувають форми юридичних відносин і мають нерівноправний характер.

З ускладненням форм взаємодії і суперництва між суб'єктами ринкових відносин сьогодні можна виділити три основні варіанти взаємовідносин домінуючої фірми і фірм-аутсайдерів: протистояння, нейтралітет, співробітництво. Найпоширенішим варіантом взаємовідносин домінуючої фірми і фірм з конкурентного оточення є протистояння. Аутсайдери об'єднуються між собою, ведуть узгоджену цінову та збутову політику, виступаючи конкурентами фірми-лідера. Нейтралітет ґрунтується на нішевій спеціалізації фірм-аутсайдерів. У такому разі асиметрична ринкова структура зовні нагадує середньоконцентрований або низькоконцентрований ринок. Однак за змістовою ознакою така ринкова структура є сукупністю ніш, які не пов'язані між собою. У кожній з таких ніш фірма веде себе як монополіст: домінуюча фірма – за рахунок ефекту на масштабах і економії на трансакційних затратах, фірми конкурентного оточення – за рахунок вузької спеціалізації. Такий варіант взаємовідносин забезпечує тривале і відносно мирне співіснування компаній. Співробітництво фірми-лідера з фірмами конкурентного оточення забезпечує високу стійкість асиметричної мережевої структури. Основними видами співробітництва є участь фірми-лідера у виробництві продукту, або стратегія використання лідерських переваг.

Слід зазначити, що на сучасному етапі такі види мережевих структур є дуже поширеними. ТНК використовують малі фірми як субпідрядних постачальників, обслуговуючих агентств, дилерських фірм, що нерідко є елементами обширних мереж з гнучкою конфігурацією, яка змінюється для обопільної вигоди самих корпорацій і великої кількості малих та середніх підприємств, які її супроводжують. При

цьому, велика компанія, навколо якої формується мережа, являє собою внутрішньофірмову ієрархію. Інакше кажучи, асиметрична мережа є ієрархізованою – велике підприємство займає домінуюче становище у ділових операціях, будучи головним замовником. Отже, така модель мережевої організації, агрегуючи субпідрядні відносини домінуючої фірми і горизонтальної мережі дрібних і середніх фірм, являє собою щось середнє між ієрархічною структурою і горизонтальною дезінтеграцією.

Безумовно дрібні й середні фірми відрізняються високою гнучкістю, адаптивністю до мінливих умов, творчим потенціалом. Вони добре пристосовані до гнучкої виробничої системи інформаційної економіки. Але їх оновлений динамізм попадає під контроль великих корпорацій, які залишаються у центрі економічної структури нової глобальної економіки. Переваги великого підприємства дозволяють домінуючій фірмі здійснювати контроль над слабшими компаніями не за рахунок участі в капіталі, а через ринковий механізм [3]. Таким чином, насправді ми спостерігаємо не колапс більших і могутніших корпорацій, а кризу традиційної корпоративної організаційної моделі, яка ґрунтується на вертикальній інтеграції та ієрархічному функціональному управлінні лінійно-апаратної («staff and line») системи жорсткого технічного й соціального поділу праці на фірмі

Розвиток таких тенденцій зумовив появу так званих «оригінальних виробників», які розміщують замовлення виробництва товарів з їх брендом серед фірм-контракторів за системою аутсорсінга. «Оригінальні виробники» перетворились на операторів мереж з великою кількістю спеціалізованих фірм-контракторів, а самі, як правило, виробництвом товарів не займаються. Це дозволяє їм вивільнити ресурси для розробок нових видів продукції, зосередити свої зусилля на управлінні торговими марками, на розробці новітніх технологій, на управлінні зовнішніми мережами. Аутсорсінг як альтернатива вертикальній інтеграції знижує ризики в управлінні активами, звільняє великі фірми від необхідності конкурувати за зниження виробничих затрат, здійснюючи модернізацію виробництва, та ін. Стратегія розподілу центрів виробництва є особливо актуальною у виробництві нематеріальних цінностей, проте дедалі частіше вона використовується і в сфері матеріального виробництва, зокрема в автомобілебудуванні. Наприклад, у 1991 році 2/3 світової автомобільної промисловості працювало на засадах аутсорсінгу [7, с. 26]. За оцінками міжнародної компанії Forrester, яка займається технологічними і ринковими дослідженнями, ринок аутсорсінгу найближчим часом демонструватиме щорічні темпи зростання 11,5% [7, с. 94].

Друга модель об'єднує мережеві симетричні структури, до яких відноситься горизонтальна модель з рівноправними партнерами, яка трактується як «мультиспрямована мережева модель, створена дрібними і середніми підприємствами» (М. Кастельс) або «сукупність підприємств, близьких за розмірами, більшість яких є юридично само-

стійними, але, які підтримують стабільність один одного, що дуже важливо для всіх» (Р. Патюрель). Стабільність зв'язків, які управляються декількома ключовими фірмами, стимулює інноваційний і комерційний процеси, спрощує управлінські завдання членів мережі.

Такі структури найчастіше функціонують у рамках певного регіону, або у рамках одного виду діяльності, дають змогу підвищувати сукупну ефективність функціонування таких фірм (підвищується конкурентоспроможність товарів, pojawiaються можливості використання інновацій, має спостерігатися зниження управлінських затрат тощо).

Партнерство в рамках симетричної мережевої організації бізнесу набуває форми кросс-холдингу (взаємне володіння акціями), кластеру або стратегічного альянсу як форми науково-технічної кооперації між промисловими компаніями різних країн. Мета таких альянсів – розвиток і просування на ринку нових технологій, використовуючи порівняльні переваги філій ТНК у різних країнах. Наприклад, стратегічні альянси стали свого роду адаптацією до конкуренції, оскільки при спільному інвестуванні не тільки знижуються ризики, але й інтенсифікується інтеграція світового господарства, взаємоприспосовування та об'єднання національних економік. Особливого поширення набувають стратегічні альянси між конкуруючими фірмами, оскільки вони забезпечують їм можливість об'єднати зусилля для досягнення поставлених цілей, у результаті чого знижуються затрати на реалізацію проектів щодо впровадження у виробництво нових товарів; мінімізуються ризики; є можливість взаємного користування перевагами партнерів; використання торгових марок і збутових мереж партнерів для спільної вигоди; скорочення строків освоєння нових технологій і виробництва нових товарів; тощо. Кількість стратегічних альянсів динамічно зростає: якщо на початку 80-х рр. ХХ ст. у світі щороку укладалося близько 300 угод, то вже в середині 90-х кількість таких угод зросла більше, ніж удвічі [7, с. 27].

Крім того, протягом останніх років особливого поширення набуває кластеризація. Кластеризація є тією формою внутрішньої інтеграції та кооперації підприємств, установ та організацій, яка здатна забезпечити їм як стійкість, так і синергетичний ефект протидії ударам глобальної конкуренції з боку монопольних ТНК на основі використання позитивного зворотного зв'язку та інноваційної моделі, що запускає прогресивну спіраль економіки. Якщо глобальні корпорації трансформують конкуренцію на монополізацію, то кластерні економічні системи здатні перетворювати конкуренцію на інтеграційну кооперацію, не руйнуючи конкуренцію як здорову рушійну силу. Мережева національна економіка стає потужним двигуном соціально-економічного зростання та й механізмом національної безпеки перед загрозою тотального корпоративного глобалізму. Кластери захищають національних виробників не від конкуренції, а від глобальних монополій. Відповідно, цим вони захищають і власні держави-нації.

Дещо відмінним є підхід професора Колумбійського університету США Д. Старка, який вважає, що адаптивною реакцією компаній на невизначеність зовнішнього середовища внаслідок динамічного розвитку інформаційно-технологічної революції є виникнення організаційних форм, які будуються за принципом гетерархій. Згідно з його визначенням, «гетерархія являє собою нову модель організації, яка не є ні ринковою, ні ієрархічною. Якщо ієрархія включає відносини залежності, а ринок передбачає відносини незалежності, то гетерархії передбачають відносини взаємозалежності (interdependence) [9, с. 59]. Використовуючи для аналізу адаптивності перспективу організаційних новацій, Д. Старк розглядає процес пристосування організацій до мінливих зовнішніх умов як виникнення внутрішньої різноманітності всередині великих організацій (підприємств, фірм), для якої характерні процеси горизонтального розподілу влади і конкуруючі системи вірувань. Як випливає зі змісту самого терміна, гетерархії характеризуються мінімальним ступенем ієрархічності і організаційною гетерогенністю [9, с. 55]. У гетерархічній структурі, через більшу складність циклів зворотного зв'язку і дедалі складнішу взаємозалежність, процес координації уже не можна проектувати, контролювати або ієрархічно спрямовувати.

У ширшому контексті гетерархія характеризується Д. Старком як процес, в якому окремо взятий елемент – організаційний блок, структура генетичного коду, інститут і т.д. – одночасно відображається у безлічі мереж, що переплітаються. Так, елементи інституційної системи одночасно утворюють і власні системні зв'язки, і водночас є невід'ємними складовими інших підсистем суспільства.

Наростання взаємозалежності (гетерархії) економічної та інституційної систем є потужним фактором їх самоорганізації. Чим сильнішою є така взаємозалежність, чим глибше та активніше відбувається взаємодія цих систем, тим вищою є здатність кожної з них швидко пристосовуватися до зовнішнього середовища, що динамічно змінюється [9, с. 31–32]. Так, Д. Старк описує виникнення гетерархій як особливого типу Східноєвропейського капіталізму, що зароджується. Цей тип характеризується організаційною гнучкістю, яка досягається за рахунок поєднання різних практик і процесів у рамках одного підприємства. Подібні практики вчений називає «рекомбінантними практиками». Основна мета таких перетворень – формування у господарюючих суб'єктів здатності до адаптації у довгостроковому періоді. Їхня суть – рекомбінування організаційних практик, специфічні мережеві способи організації портфелів.

Тим часом, учасниками мережі стають не тільки компанії різних розмірів, але й окремі держави. Як зазначає М. Кастельс, національні держави об'єднали свої зусилля, захищаючись від глобальних фінансових ринків, глобальних медіа, глобальної мережі Інтернет, глобальної злочинності, глобального тероризму, глобальних екологічних і соціальних проблем. У результаті національні держави стають ефектив-

нішими, але дедалі більше віддаляються від власної специфічної національної сутності. Щоб легітимувати скорочення своїх повноважень, вони проводять політику децентралізації влади за допомогою передачі повноважень і ресурсів регіональним та місцевим органам влади, а також інформаційної епохи являє собою новий тип мережної держави, яка ґрунтується на мережі політичних інститутів та органів прийняття рішень національного, регіонального, місцевого і локального рівнів, неминуча взаємодія яких трансформує прийняття рішень у нескінченні переговори між ними [3, с. 24].

Український дослідник А. Гриценко підкреслює, що в сучасних умовах особливо необхідно враховувати той факт, що поширення мережних структур та їх входження до основи суспільства надає його розвитку біфуркаційного характеру, створює ризики зростання хаотичності зв'язків та конфліктності. Враховуючи глобальний характер формування різноманітних мереж, ці ризики набувають всезагального значення. Але вони є особливо великими для національних держав зі слабкими інституціональними структурами [4, с. 55]. На думку вченого, виходом з такої ситуації може стати поєднання ієрархії і мереж у нові утворення, які можна охарактеризувати як ієрархічні мережі та мережеву ієрархію [4, с. 55].

#### Висновки

Таким чином, інформаційно-технологічна революція останньої чверті ХХ ст. стала потужним імпульсом до змін економічної сфери суспільства і одночасно вагомим фактором збільшення невпевненості та невизначеності. Впровадження інформаційних технологій практично в усі сфери діяльності, стираючи національні та територіальні межі руху товарів, капіталів і робочої сили, прискорює трансформацію ринкових структур як у межах класичних форм, так і сприяє появі горизонтальних мережних структур однотипних фірм, які конкурують у географічних межах. Причому цей

процес відбувається як на національному, так і на глобальному рівні, а його основними суб'єктами виступають як окремі компанії, так і держави.

Перспективи подальших розвідок у цій сфері пов'язані з дослідженнями особливостей міжфірмових взаємодій у рамках мережних структур в українській економіці з метою розробки обґрунтованих рекомендацій підвищення ефективності діяльності таких об'єднань для економіки і суспільства.

#### Література

1. Drucker P. Managing in Turbulent Times. – Oxford, 1993. – P. 2, 9–10.
2. Handy Ch. The Age of Unreason. – L., 1995. – P. 5–6.
3. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана; Высш. шк. экономики. – М.: ВШЭ, 2000. – 608 с.
4. Гриценко А. А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем // ДонНТУ: Научные труды. Серия экономическая. – 2007. – №31–1. – С. 51–55.
5. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур. / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №3. – С. 76–81.
6. Forcheimer K. Theoretisches zum Unvollständigen Monopole // Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche. – München; Leipzig: Duncker und Humblot. – 1908. – P. 32.
7. Лисина М. И. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности / М. И. Лисина // Проблемы современной экономики. – 2007. – №4 (24). – С. 23–27.
8. Царенко А. Перспективы развития аутсорсинга // Вестник Московского университета. Серия Экономика. – 2008. №4. – С. 94–101.
9. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активнов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М., 2002.

А.М. РИМАРЧУК,

## Фактори управління оборотними активами

*У статті розглянуто фактори, які впливають на прийняття управлінських рішень щодо формування і використання оборотних активів підприємством. Чинники управління оборотними активами підприємства поділено відповідно до можливості впливу на них підприємством.*

*В данной статье рассмотрены факторы, влияющие на принятие управленческих решений относительно формирования и использования оборотных активов предприятия. Факторы управления оборотными активами*

*предприятия разделены в соответствии с возможностью влияния на них предприятием.*

*Factors which influence on acceptance of administrative decisions in relation to forming and use of circulating assets by an enterprise are considered in this article. The factors of management of circulating assets of enterprise part in accordance with possibility of influence on them by an enterprise.*

**Постановка проблеми.** Актуальність даної тематики є надзвичайно високою не тільки з теоретичної точки зору, а

насамперед зі сторони практичного вивчення чинників управління оборотними активами. Дана тема є надзвичайно актуальною і має практичне значення для підприємств усіх форм власності і організаційно-правових форм господарювання у процесі забезпечення ними ефективного управління оборотними активами в цілому, зокрема при формуванні джерел фінансування оборотних активів, при формуванні самих оборотних активів, а також при використанні останніх. Незважаючи на величезну кількість робіт, присвячених оборотним активам і капіталу, робіт, які безпосередньо направлені на систематичне вивчення факторів управління оборотними активами не так і багато, хоча ще раз підкреслюємо, що дана тема має надзвичайно велике не тільки теоретичне, а й практичне значення у побудові ефективного механізму й інструментарію управління оборотними активами підприємства.

Проблематикою даної роботи є виявлення і характеристика основних чинників, які мають суттєвий вплив на забезпечення ефективного управління оборотними активами. Роботі, пов'язаній із виявленням і вивченням факторів, які мають вплив на оборотні активи, має бути приділена значна увага, оскільки ця область має надзвичайно великий потенціал для підвищення ефективності управління активами підприємства, і в той же час вона є слабо вивчена на даний момент. Тому вчені повинні активізувати наукові розробки у цьому напрямку – у напрямку вивчення факторів управління оборотними активами.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Потрібно відзначити вітчизняних і закордонних вчених-економістів, які зробили вагомий вклад у розвиток теоретично-методологічних і практичних напрацювань у сфері управління оборотними активами, зокрема і у вивченні чинників управління оборотними активами: М.Д. Білик, І.О. Бланк, Є. С. Стоянова, В.В. Бочаров, М.Н. Крейніна, А.Д. Шеремет, Т.Г. Бень, І.Є. Давидович, Є.Ф. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Р. Брейлі, Р. Мертон та багато інших.

**Метою статті** є виявлення зовнішніх і внутрішніх чинників управління оборотними активами, а також визначення напрямку їх впливу на прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу.** З метою поліпшення управління оборотними активами підприємств є необхідним виявлення чинників, які мають суттєвий вплив на прийняття рішень в сфері управління оборотними активами. Так, виходячи з того, який характер походження має той чи інший чинник по відношенню до підприємства і наскільки підприємство має реальний вплив на конкретний фактор та здатне протидіяти йому, всі фактори доцільно розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні. На дію зовнішніх факторів практично жодне підприємство не може впливати (крім випадків коли воно є, наприклад, монополістом, тоді таке підприємство може в певній мірі впливати на деякі чинники, наприклад, середній рівень цін по галузі), воно здатне лише пристосовуватися до них, і основним завданням керівних орга-

нів підприємства по відношенню до даного виду факторів є максимально можливе підлаштування, пристосування до них або розробка заходів по нейтралізації негативного впливу даних чинників, або прийняття таких управлінських рішень, які дозволять максимально повно використати на власну користь позитивну дію даних факторів, максимально повно скористатися шансами, які несуть зовнішні фактори, адже не обов'язково вони мають негативний вплив на діяльність підприємства, досить часто саме сприятливі зовнішні чинники можуть надати поштовх підприємству до розвитку і підвищення ефективності його діяльності.

Щодо другої групи, то внутрішні чинники є практично в повному обсязі такими, які перебувають під повним контролем підприємства і на які воно може здійснювати безпосередній прямиий вплив з метою їх корегування у потрібному для підприємства напрямку, тобто на відміну від зовнішніх чинників, по відношенню до яких підприємство може проводити лише пасивну (пристосовницьку) політику, то на внутрішні – має можливість активно впливати.

До групи зовнішніх чинників відноситься насамперед галузева специфіка діяльності підприємства, сезонність виробництва і реалізації продукції, стан кон'юнктури товарного ринку, ринку засобів виробництва (а враховуючи останні тенденції розвитку економічних відносин щодо купівлі-продажу землі (земля, до речі, є одним із факторів виробництва поряд із засобами виробництва і працею) – ринку землі), фінансового ринку, рівень інфляції, курс національної валюти, географічні межі ринків, державне регулювання економіки та інші [7, с. 238].

Галузева специфіка значно впливає на управління оборотними активами, оскільки підприємства різних галузей промисловості мають неоднакові потреби в оборотних активах, різну питому вагу витрат різних елементів виробничих ресурсів, а відтак і різну структуру собівартості виготовленої продукції. Залежно від того, питома вага яких елементів витрат переважає у структурі собівартості виготовленої продукції, а відтак використання і споживання яких виробничих ресурсів домінує у певній галузі, всі галузі народного господарства (найбільшою мірою це стосується промисловості) можна поділити на матеріаломісткі, енергоємні, фондомісткі і трудомісткі. Галузеві особливості управління оборотними активами насамперед проявляються в розрізі того, до якої із вище перелічених галузей економіки належить конкретне підприємство. Саме від того, питома вага яких виробничих ресурсів є домінуючою на підприємстві, залежатиме особливість управління активами підприємства в цілому і оборотними активами зокрема [5, с. 55].

До матеріаломістких підприємств належать ті підприємства, які мають найбільшу потребу у матеріалах і сировинних ресурсах. Відповідно в підприємств, які належать до матеріаломістких галузей народного господарства, практично завжди буде потреба у формуванні виробничих запасів у значних розмірах, відповідно саме у цих підприємств у по-

рівнянні з іншими, виробничі запаси і незавершене виробництво будуть переважаючими у структурі оборотних активів. Оскільки ці підприємства формують значний обсяг виробничих запасів і незавершеного виробництва, які по своїй природі є низько ліквідними активами, тобто таким, які потребують значного часового інтервалу для перетворення у засіб платежу (грошові кошти) і при цьому піддаються значній вартісній втраті, підприємству потрібно постійно контролювати і підтримувати на мінімально достатньому рівні ліквідність і платоспроможність. Крім того, зайво сформовані виробничі запаси не тільки не генерують економічного ефекту (прибутку), більше того, у підприємства виникають додаткові витрати, пов'язані з їх утриманням, виробничим запасам також притаманний природний убуток, що також є негативним явищем. Оскільки матеріаломісткі підприємства мають значну питому вагу оборотних активів, то відповідно і управлінню оборотними активами в них приділяється значна увага. До таких галузей належать галузі харчової, легкої промисловості, сільського господарства [4, с. 49].

До енергоємних галузей належать ті, в яких питома вага енергетичних ресурсів є значною у собівартості виготовленої продукції. Але чисто енергоємних галузей у народному господарстві практично немає, енергоємними вони називаються, тому що значні сировинно-матеріальні витратами доповнюються значними енергетичними витратами. До таких галузей належить кольорова металургія, хімічна промисловість та деякі інші. Специфіка управління оборотними активами даних підприємств полягає у наявності значних запасів основних виробничих матеріалів, а також значних обсягів допоміжних енергетичних ресурсів, і відповідно значними витратами на них. А відтак ці галузі мають значний потенціал пошуку резервів підвищення ефективності використання оборотних активів, оптимізації і раціоналізації у прийнятті управлінських рішень стосовно оборотних активів [2, с. 32].

Щодо трудомістких галузей економіки, то це ті галузі, в яких трудові затрати займають значну частку собівартості. До них належать переважно видобувні і обробні галузі, такі як вугільна, гірничорудна, лісозаготівельна. Ці галузі характеризуються тим, що питома вага виробничих запасів є не дуже значною, значною є питома вага збутових запасів, тобто готової продукції, і звичайно що витрат на оплату праці, а оскільки у структурі собівартості питома вага витрат на оплату праці є значною, то підприємства із цією галузеву особливості мають формувати значні обсяги абсолютно ліквідних активів для підтримання ліквідності і платоспроможності підприємства – грошових коштів. Таким чином, специфікою управління оборотними активами даних галузей народного господарства, які мають значну питому вагу абсолютно ліквідних активів у структурі оборотних активів, які за своєю економічною природою практично не мають здатності до генерування економічного ефекту, а призначені переважно для підтримання ліквідності і платоспроможності підприємства, є приділення значної уваги саме управ-

лінню грошовими коштами, оптимізації їх обсягу, визначення необхідної потреби в них, встановлення лімітів максимального і мінімального їх обсягу, а у разі формування їх у понадлімітний обсяг, швидке прийняття управлінського рішення щодо ефективного використання зайво сформованих обсягів грошових коштів – можливо переведення у поточні фінансові інвестиції [2, с. 238].

Також особливістю даних галузей є наявність значних запасів готової продукції, а відтак управлінню цією складовою оборотних активів має також приділятися багато уваги, і саме у цій сфері закладені значні резерви більш раціонального використання оборотних активів, прийнятті рішень щодо підвищення ефективності управління оборотними активами в цілому.

Розглядаючи фондомісткі галузі, потрібно зазначити, що це ті галузі, питома вага витрат основних засобів, а витратами основних засобів є їх амортизація, є найбільшою серед витрат інших виробничих ресурсів (матеріалу, сировини, трудових ресурсів). Відповідно специфікою управління фондомістких галузей народного господарства є переважна орієнтація саме на основні засоби, адже витрачання саме основних засобів (амортизація основних фондів) є переважаючим і домінуючим в порівнянні з витрачанням і споживанням оборотних активів. Відповідно основна увага звертається насамперед саме на управління необоротними активами в порівнянні з оборотними, і хоча резерви підвищення ефективності управління підприємством в цілому за рахунок підвищення ефективності формування і використання оборотних активів все ж таки є значними, проте вони менші, ніж у галузей, які є матеріаломістким, трудомісткими, енергоємними чи у комбінації цих видів. До фондомістких галузей відносяться нафтовидобувна, газовидобувна, гідроенергетика та інші подібні галузі.

Таким чином, фактор галузевої приналежності підприємства проявляється насамперед переважно через наявність різної питомої ваги оборотних активів у складі загальних активів, а також через різний склад і структуру самих оборотних активів підприємства.

Іншим важливим чинником, який має значний вплив на управління оборотними активами, є фактор сезонності виробництва. Під сезонністю виробництва слід розуміти залежність процесу виробництва як такого від періоду сезону. Так, ряд галузей можуть здійснювати виробництво продукції лише в певні періоди часу, в певний сезон. Це ті галузі, виробництво яких майже повною мірою залежить від стану навколишнього зовнішнього середовища, тобто від погодних умов. Підприємства цих галузей можуть здійснювати свою виробничу діяльність лише за певних погодних умов, сприятливих для виробництва. Найбільшою мірою фактор сезонності стосується сільського господарства, підприємства якого можуть виконувати необхідні технологічні операції лише за певних погодних умов, які дозволяють здійснювати їх. Значною мірою від фактора сезонності зал-

ежить і будівництво, яке також вимагає сприятливих погодних умов [5, с. 74].

Якщо взяти в цілому, то практично кожне підприємство відчуває певною мірою коливання попиту на власну продукцію, коливання пропозиції на сировину і матеріали для власного виробництва, саме це і є проявом чинника сезонності. Цей чинник є однією із причин і необхідності у класифікації оборотних активів за періодом їх функціонування на підприємстві, згідно з якою оборотні активи поділяються на постійну частину, обсяг якої не залежить від сезонності виробництва, а відтак і потреби у формуванні сезонних і цільових запасів, і змінну частину, обсяг якої повністю залежить від сезонності виробництва і пов'язаний із формуванням вищезазначених запасів. Таким чином, фактор сезонності має значний вплив на управління оборотними активами, і саме із ним найбільшою мірою пов'язаний поділ оборотних активів за часом функціонування на підприємстві на постійну і змінну частини. Саме цей чинник є визначальним у формуванні підприємством значного обсягу виробничих і збутових запасів. Саме із сезонністю найбільшою мірою пов'язане вишукування підприємством додаткових джерел фінансування формування додаткових оборотних активів, потреба і обсяги яких зростають чи спадають залежно від сезонних коливань. Саме від цього фактора залежить прийняття управлінського рішення щодо вибору джерел фінансування формування змінної частини оборотних активів, адже прийняття рішення щодо вибору джерела фінансування цієї частини активів має надзвичайно вагомий вплив на управління оборотними активами у частині забезпечення їх необхідними джерелами фінансування. Взагалі, поділ оборотних активів за періодом функціонування має чи не найбільший потенціал для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень і найбільші резерви щодо підвищення ефективності управління формуванням і використанням оборотних активів. Тому такий чинник, як сезонність виробництва, посідає одне із самих головних і пріоритетних позицій в управлінні оборотними активами підприємства.

Щодо стану товарного ринку, то його кон'юнктура також впливає на управління оборотними активами. Так, при перенасиченому (надлишкова кон'юнктура) товарному ринку для того, щоб не накопичувати значних запасів готової продукції, збут якої може бути затруднений в зв'язку із ситуацією, яка склалася на ринку, виробники ідуть на максимальні поступки покупцям, включаючи і пільгові умови продажу та розрахунків за відвантаженою продукцією. За такої ситуації досить ефективним механізмом реалізації виготовленої продукції є продаж товарів із відстрочкою платежів, який передбачає формування на підприємстві такого оборотного активу, як дебіторська заборгованість, що за своєю економічною природою є іммобілізацією оборотного капіталу підприємства, а відтак у підприємства виникає завдання пошуку джерел фінансування іммобілізованого капіталу. Але іншого більш дієвого інструменту продажу товару

за такої складної конкурентної ринкової ситуації практично немає. При продажі значного обсягу товару з відстрочкою платежу у підприємства виникає ризик погіршення ліквідності платоспроможності, відповідно потрібно, щоб був жорсткий контроль за дебіторською заборгованістю.

При дефіцитній ринковій кон'юктурі виробники продукції можуть у більшій мірі диктувати свої умови і відстоювати свої позиції по відношенню до покупців. За цих умов продаж товарів з відстрочкою платежів буде меншим в порівнянні із першим варіантом ринкової ситуації. В даній ситуації підприємства якщо і будуть реалізовувати товар із відстрочкою платежу, то на менший термін, а відтак за цих умов і оборотність дебіторської заборгованості буде зростати, що є позитивним явищем. При дефіциті товару постачальники можуть вимагати у покупців попередньої оплати товару, а відтак такого структурного елемента, як дебіторська заборгованість, у підприємства може взагалі не виникати. Тому відповідно і іммобілізації оборотного капіталу практично не буде, і ризик настання неліквідності і неплатоспроможності буде мінімізовуватися.

Важливим фактором управління оборотними активами є кон'юнктура фінансового ринку. Так, при насиченому ринку тимчасово вільними фінансовими ресурсами (капіталом) вартість позикового капіталу буде зменшуватися, і позикові ресурси будуть ставати для підприємств більш доступнішими, а відтак при можливості залучення більшого обсягу позикового капіталу підприємства матимуть можливість для формування активів, у тому числі і оборотних, у розширеному обсязі, що сприятиме зростанню виробленої продукції. При дефіцитному ринку позикового капіталу вартість фінансових ресурсів буде зростати, а відтак можливостей у підприємства для залучення позикового капіталу буде менше, а тому при фінансуванні підприємство має розраховувати на вже наявні сформовані фінансові ресурси і формувати обсяги оборотних активів відповідно до тих джерел фінансування, якими володіє підприємство, хоч вони кількісно є обмеженими.

Одним із факторів, які впливають на формування оборотних активів, є розвиненість ринку фінансових послуг як ефективного механізму акумулювання і розподілу капіталу. Саме від розвиненості інституцій фінансового ринку, від розвиненості послуг, які надаються на фінансовому ринку, залежить ефективне управління процесом формування оборотних активів підприємства через формування джерел фінансування, тобто капіталу, формування активів. Так, підприємство не тільки може залучати фінансові ресурси для формування (первинного) капіталу, а й за допомогою певних фінансових інструментів здатне рефінансувати свій капітал. Так, зокрема, за допомогою факторингових операцій підприємство може вирішити питання щодо рефінансування дебіторської заборгованості у разі гострої потреби у оборотному капіталі для фінансування формування оборотних активів або для виконання боргових зобов'язань.

Щодо географічних меж ринків, то основними визначальними елементами є віддаленість від сировинних джерел та

постачальників необхідних матеріалів і ринків збуту виготовленої продукції; вибір раціональних і оптимальних форм постачання необхідних сировини та матеріалів і реалізації виробленої продукції; віддаленість підприємства від виробничих і обслуговуючих інфраструктур та комунікаційних мереж.

Щодо державного регулювання, то насамперед воно проявляється через податкову політику. Податки (податкова політика держави) з точки зору підприємства представляють собою інструмент регулярного вилучення тієї складової оборотних активів, яка знаходиться у найбільш ліквідній формі. Так, податкова політика щодо стягування непрямих податків супроводжується іммобілізацією оборотних активів і одночасним збільшенням кредиторської заборгованості. Аналіз впливу податкового навантаження на кінцеві фінансові результати підприємств показав, що найбільш болючим питанням є несвоєчасне відшкодування ПДВ, яке справляє суттєвий негативний вплив на оборотні активи. Особливу увагу потрібно звернути на сплату ПДВ, яку здійснюють за рахунок оборотних засобів підприємства, чим зменшують їхній обсяг і підвищують потребу у додатковому фінансуванні, тобто потрібно попрацювати державним органам щодо зменшення ставки оподаткування або відміни цього податку взагалі. Податок на прибуток підприємств має аналогічний негативний вплив на стан оборотних засобів підприємства, тобто потрібно спрямувати податкову реформу у бік зменшення ставки оподаткування цим податком [8, с. 164].

Характер впливу митного регулювання (рівня імпортного й експортного мита) на забезпечення промислових підприємств оборотними активами подібний до впливу вищезазначених податків. Його роль полягає у вилученні частини оборотних активів у вигляді мита, вчинення негативної дії на стан забезпеченості промислових підприємств оборотними активами.

Вплив державного регулювання проявляється також через монетарну політику. Грошово-кредитна політика (включаючи валютне регулювання) є провідним інструментом регулювання грошового обігу в Україні, що забезпечує проходження оборотними активами всіх стадій обігу. Швидкість проходження і обсяг такої складової оборотних активів, як грошові кошти, що є найбільш ліквідною їх формою, прямо залежить від обсягу грошової маси в економіці країни.

Від того, наскільки стабільною є національна валюта по відношенню до інших, залежить ефективність проведення експортно-імпортних операцій. Так, девальвація позитивно впливає на експорт продукції, тобто пришвидшує оборотність і підвищує обсяги реалізації готової продукції, але негативно впливає на імпорт – здорожчує вартість потенційної імпортованої сировини та матеріалів, що зменшує можливі обсяги закупівлі вищезазначених елементів за сталого фактичного обсягу оборотного капіталу або підвищує потребу в останньому при незмінній потребі у сировинно-матеріальних ресурсах. Ревальвація має діаметрально протилежний вплив на господарську діяльність підприємства.

Грошово-кредитна політика впливає на доступність кредитних ресурсів, що є одним із основних джерел покриття нестачі оборотних активів підприємств, що виникає через платіжні розриви.

В окремі періоди надмірно жорстка грошово-кредитна політика держави оцінювала значимість антиінфляційного впливу на економіку вище, ніж підвищення інвестиційної активності промислового виробництва. До середини 90-х років переважав монетаристський підхід, що ґрунтувався на стримуванні цін і зменшенні кількості грошей в обігу. Це привело до того, що коефіцієнт монетизації (відношення готівкової і безготівкової грошової маси до ВВП) знизився з 70% у 1991 році до 13% у 1999 році, в 2003 році становив 35%, а в 2007 році досяг 54,9%. Тоді як у розвинутих європейських країнах цей коефіцієнт, зокрема у США, приблизно дорівнює 80–90%.

Високі ставки рефінансування зменшували інвестиційну активність підприємств, серед яких більше 30% були збитковими, вилучаючи грошові кошти на фінансові ринки.

Також вплив державного регулювання проявляється через встановленням НБУ форм розрахунків, а також регулювання готівкового і безготівкового обороту грошових коштів. Але, мабуть, найбільш вагомим чинником у перехідний період є нормативно-правове регламентування, створення стабільної і ефективної законодавчої бази, а також формування системи державних органів, на яких було б покладено завдання забезпечення реалізації і дотримання зазначених у нормативно-правових актах норм і положень.

Одним із самих значних зовнішніх чинників є інфляція. Визнано, що інфляція – постійний фактор зниження вартості оборотних активів. Її вплив на величину оборотних активів достатньо вивчено і представлено у роботах провідних аналітиків: Н.М. Крейніної, А.Д. Шеремета, Э.О. Бланка [6, 9, 2].

Інфляційний ефект вимивання оборотних активів виникає через запізнення наступних витрат відносно отриманих доходів і витрат на формування оборотних активів. Якщо інфляція носить помірний характер і передбачена, то можна з достатнім ступенем точності передбачити її вплив на величину оборотних активів, у тому числі визначити вигоду від використання позикових джерел фінансування (кредитів, кредиторської заборгованості).

Інфляція збільшує обсяги інвестування в оборотні активи, особливо у дебіторську заборгованість, оскільки оплата закінчених робіт здійснюється з певним лагом по відношенню до їх виконання, то навіть при своєчасній оплаті, кошти, здійснивши кругообіг, повертаються виробнику в значній мірі знеціненими, і це знецінення є тим більше, чим довший виробничий цикл. Кошти, вкладені в запаси, також підпадають під інфляційний вплив, так як не всі запаси однаково ліквідні, і при реалізації втрачають у ціні. Якщо підприємство є рентабельним, то втрати покриваються за рахунок використання прибутку або резервного капіталу, що знижує фінансову стійкість підприємства.

В умовах інфляції вартість виробництва будь-якої продукції згодом зростає. На той час, коли підприємство дістає грошові кошти від більш ранніх продажів, вартість виробництва більш пізньої за часом продукції зростає. Якщо підприємство не зможе призначити на цю продукцію ціну з достатнім коефіцієнтом прибутковості, воно, можливо, не зможе покрити наступні витрати на виробництво доходами від продажу попередньої продукції [9, с. 198]. Крім того, в умовах інфляції багато підприємств створюють солідні запаси сировини і матеріалів, щоб не переплачувати за них після чергового підвищення цін. Особливо актуальною остання теза є по відношенню до підприємств, які мають яскраво виражений сезонний характер виробництва і реалізації продукції, а відтак у таких підприємствах неминуче формуються сезонні і цільові запаси сировини і матеріалів.

Значний вплив на забезпечення підприємств (особливо вітчизняних) оборотними активами здійснює зростання цін на енергоносії. Промислове виробництво України характеризується значною енергоємністю, що склалась за радянських часів у результаті наявності великого обсягу надзвичайно дешевих енергетичних ресурсів. У промисловості України частка енергоносіїв з врахуванням палива досягла більше 23% у собівартості продукції. Оскільки енергетичні природні ресурси України були майже повністю використані за часів Радянського Союзу, коли Україна була основною сировинною базою всього союзу і її власні енергетичні ресурси використовувалися не тільки для власних потреб, а й задовольняли потреби інших республік Радянського Союзу, тому зараз відчувається гострий дефіцит власних енергоносіїв, внаслідок чого виробничі можливості українських підприємств опинилися у значній залежності від енергоносії Російської Федерації, а більш точніше – від рівня цін, які практично в одному порядку встановлюються останньою, нехтуючи, в переважній більшості випадків, об'єктивні економічні закони.

До групи внутрішніх чинників управління оборотними активами підприємства належать такі: тривалість операційного (а в його рамках виробничого і фінансового циклів) циклу, зростання обсягів виробництва, собівартість виготовленої продукції, характер та якість використовуваних матеріалів та сировини, технічний рівень основних засобів виробництва, які використовуються у виробничому процесі, їх техніко-експлуатаційні характеристики та продуктивність, а також здатність генерувати економічний ефект, відповідність сучасним удосконаленим і модернізованим основним засобам, що використовуються за аналогічним функціональним призначенням. Якісний рівень існуючої на підприємстві технології виробництва продукції, її відповідність до поставлених вимог в першу чергу щодо максимально можливої раціоналізації використовуваних сировини та матеріалів, максимізації безвідходності виробництва і системному комплексному використанні зазначених ресурсів, а також максимізації обсягу і якості виробленої продукції. Значним внутрішнім чинником, який також має суттєвий вплив на ефективність

використання оборотних активів є кваліфікованість і професійність основних робітників, від яких чи не найголовнішим чином залежатиме імплементація розроблених управлінських рішень щодо раціоналізації використання основних і допоміжних виробничих матеріалів на підприємстві, саме від їх компетентності залежатиме наскільки вони здатні творчо мислити і формувати раціоналізаторські пропозиції щодо підвищення ефективності всього виробничого процесу на підприємстві. До внутрішніх чинників також відносяться стратегія фінансування оборотних активів, стратегія формування оборотних активів, кредитна політика по відношенню до покупців продукції підприємства [2, с. 467].

Тривалість операційного циклу є визначальним внутрішнім чинником управління оборотними активами підприємства. З одного боку, тривалість операційного циклу залежить від галузевих особливостей діяльності підприємства, з іншого – саме від особливостей організації виробничого і збутового процесу на підприємстві залежить скорочення чи продовження тривалості операційного процесу [2, с. 87]. Галузеві особливості технологічного процесу формують загальні базові основи у визначенні тривалості операційного циклу, але від того, наскільки раціонально організовано процес виробництва, можна говорити про скорочення тривалості циклу проходження оборотними активами всіх стадій матеріально-речової (видової) і вартісної трансформації, тобто операційного циклу. Наприклад застосування системи «канбан» (точно в час) можна скоротити перебування активів на стадії виробничих запасів майже до нуля, чим суттєво скоротити як тривалість виробничого циклу, так і одночасно тривалість операційного циклу [5, с. 246]. При широкому застосуванні як джерела фінансування оборотних активів кредиторської заборгованості підприємство може скоротити фінансовий цикл. А використання інструментів рефінансування дебіторської заборгованості значно скоротить період перебування активів у іммобілізованому стані – на стадії дебіторської заборгованості, чим скоротить фінансовий цикл і відповідно операційний цикл підприємства. Таким чином, раціональні і ефективні управлінські дії можуть дозволити суттєво скоротити операційний цикл підприємства. Чим швидше сировина перетворюється в готову продукцію, а готова продукція – у грошові кошти, тим менше іммобілізація коштів у запасах сировини, готовій продукції, дебіторській заборгованості.

Вплив зростання обсягу виробництва на потреби в оборотних активах є майже таким, як і у випадку з інфляцією. Тільки тут проблема полягає не в зростанні ціни за одиницю продукції, а в збільшенні кількості товарів, які необхідно виготовити, оскільки більший обсяг випуску відповідно вимагає і більшого обсягу сформованих активів. Але якщо зростання цін у більшості випадках є негативним явищем по відношенню до підприємства, то зростання обсягів виробництва – те, до чого повинно прагнути кожне підприємство, це безумовно позитивне явище, яке забезпечує зростання

і розвиток підприємства. Відповідно зі збільшення обсягів виробництва збільшується і потреба у оборотних активах практично пропорційно до темпів зростання випуску продукції, а відтак і зростає потреба у фінансуванні активів, пошуку додаткових джерел фінансування. Вирішення цього завдання можливо за рахунок відносного вивільнення оборотного капіталу шляхом прискорення оборотності активів і капіталу, внаслідок можна забезпечити покриття зростаючої потреби у фінансуванні формування додаткового обсягу оборотних активів. Також потрібно наголосити про вплив зростання собівартості виготовленої продукції на управління оборотними активами, цей вплив по характеру має практично таку само направленість як і зростання обсягу виробництва, оскільки зі зростанням собівартості підвищується потреба у оборотних активах, а відповідно і потреба у додаткових джерелах фінансування, пропорційно до зростання собівартості продукції.

Надзвичайно важливим внутрішнім чинником ефективного використання оборотних активів є якість сировини та матеріалу, з яких виготовляється продукція. Відповідно якісні основні і допоміжні виробничі матеріали сприяють збільшенню коефіцієнта виходу готової продукції, відповідно зменшуючи питому вагу відходів. Відповідно лише з якісних виробничих матеріалів можна виготовити якісну конкурентоспроможну продукцію і забезпечити цим самим безперервний і безперешкодний процес реалізації товару в майбутньому [6, с. 287].

Надзвичайно важливим внутрішнім чинником управління оборотними активами підприємства є рівень забезпеченості основними засобами і їх стан [8, с. 298]. Адже саме основні засоби є одними із визначальних чинників, які забезпечують здійснення виробничого процесу. Саме основні засоби забезпечують здійснення перетворюючого впливу на виробничі запаси (предмети праці), саме завдяки ним відбувається процес постадійної видової і вартісної трансформації оборотних активів. Саме завдяки перетворюючому впливу основних засобів на оборотні активи (саме на предмети праці), який здійснюється в процесі взаємодії основних засобів, робочої сили і виробничих матеріалів відбувається процес формування доданої і додаткової вартості. Тому основні засоби настільки ж невід'ємні у процесі створення продукту, наскільки невід'ємними є виробничі матеріали та сировина, або робоча сила. Саме завдяки високотехнічним і технологічним основним засобам, які мають високу продуктивність, із виробничих матеріалів за допомогою кваліфікованої робочої сили можна створити якісний готовий продукт. Саме завдяки модернізованим основним фондам можна забезпечити мінімізацію відходів, які виникають у процесі виробництва, таким чином збільшити коефіцієнт виходу якісної готової продукції із використовуваних сировини і матеріалу. Таким чином, якісні основні засоби є суттєвим чинником зменшення витрат сировини і матеріалу [5, с. 241].

Важливим чинником ефективного використання оборотних активів є якісний рівень, на якому знаходиться використовувана підприємством виробнича технологія. Виробнича технологія є кінцевим елементом, який поєднує в єдине ціле виробничі матеріали, основні засоби і робочу силу, а відтак техніко-економічний рівень технології є надзвичайно важливим синтезуючим чинником ефективного використання підприємством усіх своїх активів, в тому числі і оборотних, який може забезпечити раціональне використання основних виробничих матеріалів, звести питому вагу відходів до мінімуму, забезпечити комплексне використання сировини, і таким чином забезпечити високо ефективне виробництво якісної продукції.

Так, надзвичайно важливим внутрішнім чинником є кваліфікованість і компетентність робітників. Адже саме завдяки поєднанню робочої сили працівників із зазначеними засобами виробництва стає можливим процес виробництва товару, а оскільки працівники знаходяться у безпосередньому прямому контакті із предметами праці і здійснюють перетворювальний вплив на вищезазначені ресурси, то саме від їх кваліфікованості, професіоналізму буде значною мірою залежати продуктивне і раціональне використання сировинно-матеріальних ресурсів підприємства [5, с. 214].

Дуже важливим чинником є професіоналізм фінансових керівників підприємств, адже від їх продуктивної і цілеспрямованої роботи залежатиме прийняття правильних ефективних, раціональних і оптимальних рішень у сфері управління оборотними активами і капіталом. Надзвичайно важливими чинниками є стратегічні і тактичні цілі та завдання, які ставить перед собою підприємство, а також запланований підприємством напрямок розвитку.

### Висновки

Таким чином можна зробити висновок, що визначальний вплив на всі складові оборотних активів справляють такі чинники: зовнішні чинники, до яких відноситься насамперед галузева специфіка діяльності підприємства, сезонність виробництва і реалізації продукції, стан кон'юнктури товарного ринку, ринку засобів виробництва, фінансового ринку, рівень інфляції, курс національної валюти, географічні межі ринків, державне регулювання – фіскальна і монетарна політики. До групи внутрішніх чинників управління оборотними активами підприємства належать такі: тривалість операційного (а в його рамках виробничого і фінансового циклів) циклу, зростання обсягів виробництва, собівартість виготовленої продукції, характер та якість використовуваних матеріалів та сировини, технічний рівень основних засобів виробництва, які використовуються у виробничому процесі, їх техніко-експлуатаційні характеристики та продуктивність, а також здатність генерувати економічний ефект, відповідність сучасним удосконаленим і модернізованим основним засобам, що використовуються за анало-

гічним функціональним призначенням. Якісний рівень існуючої на підприємстві технології виробництва продукції, її відповідність до поставлених вимог в першу чергу щодо максимально можливої раціоналізації використовуваних сировини та матеріалів, максимізації безвідходності виробництва і системному комплексному використанні зазначених ресурсів, а також щодо забезпечення максимально можливого обсягу та інтенсивності виробництва. Значним внутрішнім чинником, який також має суттєвий вплив на ефективність використання оборотних активів, є кваліфікованість і професійність основних робітників, від яких чи не найголовнішим чином залежатиме імплементація розроблених управлінських рішень щодо раціоналізації використання основних і допоміжних виробничих матеріалів на підприємстві, саме від їх компетентності залежатиме здатність до розробки ними раціоналізаторських пропозицій.

### Література

1. Бень Т.Г. Вплив умов забезпечення та споживання матеріалів на вибір системи постачання металургійного підприємства //

Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – №2. – 2009. – С. 9–13.

2. Бланк И.А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 720 с.

3. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами // Інвестиції: практика та досвід. – №4. – 2008. – С. 40–44.

4. Войнаренко М.К. Методика вибору ефективної системи управління виробничими запасами на підприємствах харчової промисловості // Економіка підприємств. – №4. – 2009. – С. 48–51.

5. Давидович І.Є. Управління витратами. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

6. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. – 400 с.

7. Пивоваров М.Г. Ефективність управління матеріальними ресурсами підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – №5. – 2006. – С. 237–239.

8. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємства: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.

9. Шеремет А.Д. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 343 с.

В.М. БОГОМАЗОВА,  
к.е.н., докторант, НДЕІ

## Роль і завдання припущень у прогнозах економічного розвитку

*У статті представлено технологія сценарного прогнозування, визначено суть та значення припущень у макроекономічному прогнозуванні, сформульовані методи їх кількісного визначення. Запропонована класифікація припущень забезпечує основу для обґрунтованого бачення можливих перспективних варіантів (умов) розвитку економіки.*

*Зроблено висновок про необхідність узгодження припущень, надання їм кількісного характеру, а також подальшої розробки відповідного модельного інструментарію для оцінки припущень у прогнозах економічного розвитку.*

*В статье представлена технология сценарного прогнозирования, определены суть и значение допущений в макроэкономическом прогнозировании, сформулированы методы их количественного определения. Предложенная классификация допущений обеспечивает основу для обоснованного видения возможных перспективных вариантов (условий) развития экономики.*

*Сделан вывод о необходимости согласования допущений, их количественного измерения, а также дальнейшей разработки соответствующего модельного инструментария для оценки допущений в прогнозах экономического развития.*

*In the article the technology scenario forecasting, defined the meaning and importance assumptions in macroeconomic forecasts formulated by the method of assay. The classification of assumptions provides a basis for vision perspective possible conditions economic development.*

*The conclusion about the need for harmonization of assumptions, providing a quantitative nature, and further development of appropriate modeling tools for assessing assumptions in projections of economic development.*

**Е**фективність макроекономічного прогнозування як одного з інструментів державного регулювання визначається передусім розрахунками прогнозного характеру, які дозволяють оцінити перспективу розвитку економіки, а також обґрунтовувати та коригувати теоретичні уявлення про об'єкти, генерувати та перевіряти окремі гіпотези, поглиблювати всебічний аналіз наслідків від впровадження економічної політики. При цьому будь-який прогноз базується на припущеннях. Вони мають бути чітко визначені для того, щоб виявити, за яких конкретних умов тенденції розвитку будуть достовірними [1].

**Постановка проблеми.** Якісний прогноз, що надає інформацію про майбутнє, може відіграти ключову роль у процесі прийняття макроекономічних рішень і у веденні бізнесу. Такого роду прогноз дозволяє у свою чергу впливати

на майбутнє і тим самим формувати його. Майбутнє не є безумовним, і подання про нього носить варіантний характер. Розуміння змістовних сценаріїв, осмислення ймовірних «розвилок», альтернатив і причин їхнього виникнення дозволяють приймати ефективні рішення. Варто підкреслити, що інформація про майбутнє дає можливість приймати рішення, що мають відношення не тільки до проблем перспективи, але й до актуальних сучасних завдань.

Таким чином, проблеми розробки адекватних макроекономічних припущень, які закладаються в прогноз та визначають подальшу його «ефективність» набувають величезного значення в розумінні їх визначення, виміру, та оцінюванні впливу на прогнозні показники.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Розробкою прогнозів соціально-економічного розвитку в наш час займаються колективи багатьох науково-дослідних інститутів та консалтингових установ. Зокрема, побудовою комплексних моделей економічного розвитку займаються вчені Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова, Інституту економічного прогнозування НАНУ, Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки (НДЕІ), Міжнародного центру перспективних досліджень, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, та фахівці Міністерства економіки. Проте поряд із теоретичною невизначеністю щодо термінології існує проблема удосконалення інструментарію для прогнозування макроекономічної ситуації шляхом розробки кількісних припущень і формулювання на їх основі обґрунтованих сценаріїв економічного розвитку.

**Мета статті** полягає у дослідженні ролі та завдань припущень, що закладаються в прогнози соціально-економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Очікувані зміни в економіці України у значній мірі пов'язані зі структурними змінами на всіх рівнях: макроекономіки, галузей, регіонів, окремих підприємств. Передбачати такого роду зміни в рамках автономних галузевих прогнозів і екстраполяційного прогнозування неможливо. Необхідний факторний, структурно багатий прогноз. При цьому надзвичайно важливий розгляд різних варіантів розвитку. Наявність такого розгорнутого сценарного прогнозу, що включає в тому числі оцінки галузевих витрат, оцінки міжрегіональних зрушень у розміщенні виробництва, оцінки попиту на продукцію галузей, а також можливу динаміку відносних цін, є найважливішою передумовою вироблення довгострокової стратегії розвитку економіки в цілому, регіонів і галузей.

У цьому зв'язку доречно згадати досвід розробки та інституціонального устрою Комплексної програми науково-технічного прогресу і його соціально-економічних наслідків у Радянському Союзі.

У СРСР починаючи з 1972 року регулярно, з п'ятирічним циклом, десятки академічних і галузевих інститутів у безперервній взаємодії між собою й з урядом формували дані як про проблеми й обмеження поточного розвитку (у розрізі

галузей і регіонів), так і про можливі сценарії і альтернативи розвитку країни на довгострокову перспективу. Результати цих досліджень, що мали статус передпланових розробок, становили кілька десятків томів, що дозволяло отримати досить чітке уявлення про те, що відбувається в економіці (галузі, регіоні, конкретних виробництвах) і в технологічному розвитку країни, а також про те, на що можна розраховувати в рамках тих або інших варіантів структурно-інвестиційної політики. Регулярність, достатня тривалість циклу розробок, налагоджена система взаємодій і обговорень визначали в остаточному підсумку високу якість результативних прогнозно-аналітичних документів [2, с. 6].

Метою прогнозування є з'ясування уявлень про майбутнє відповідно до передбачуваної діяльності країни або оцінка наслідків прийнятих рішень. Економічний прогноз опирається на інформацію про стан об'єкту й зовнішнього середовища та передбачувані їх зміни з урахуванням появи нових факторів і закономірностей, а також пов'язаних з ними наслідків. Як синоніми терміну «прогноз» вживають «передбачення» і «пророкування», хоча вони й дещо відрізняються. Передбачення – визначення конкретних сторін або елементів майбутнього, пророкування – ствердження щодо очікуваних подій, явищ, процесів. Прогноз – пророкування, що має наукове обґрунтування і будується на аналізі наявних даних, може бути виконаний за умови, якщо розглянуто всі альтернативи, які заслуговують уваги, і кожна з них оцінена. У більш вузькому розумінні прогноз – науковий аналіз можливого майбутнього, побудова, дослідження й оцінка альтернатив його розвитку. Можливість наукового обґрунтування з'являється лише за адекватної конкретизації завдання [3, с. 24]. Таким чином, прогноз (на відміну від передбачення) не може будуватися на інтуїтивних та слабо-структурованих даних про майбутнє, а припускає внесення досить строгого порядку в наявну інформацію про об'єкт відповідно до ясно сформульованої мети прогнозування.

Тісно пов'язаний з плануванням і складаючий основу передпланових досліджень, такий вид управлінської діяльності, як економічне прогнозування, дозволяє: виявити тенденції, що призводять до загострення протиріч, і вжити заходів по їх вирішенню за рахунок модернізації існуючих структур; передбачати імпульси, що очікуються з боку науково-технічного прогресу; визначати напрями, що вимагають найбільш пильної уваги й виявляти альтернативи за кожним з них; формувати варіанти прогнозу, що заслуговують спеціального аналізу; оцінювати наслідки рішень, які відповідають кожному з цих варіантів; формувати рекомендації плановим органам.

На практиці часто плутають завдання з методами прогнозування й планування. При здійсненні прогнозування передбачається: щонайменше визначення стану зовнішнього середовища, на яке держава не може впливати; щонайменше прогнозування розвитку держави за відсутності змін у зовнішньому середовищі та збереженні її діяльності

без зміни величини й структури використовуваних ресурсів. Завдання, в яких аналізується використання ресурсів і стратегій держави, скоріше можна віднести до завдань планування, ніж прогнозування. Часто на практиці вирішуються завдання комплексного прогнозування, у яких одночасно переслідується кілька цілей, найчастіше суперечливих. І чим більше суперечливі цілі прогнозування, тим умовнішими є отримані результати прогнозів. Техніка складання прогнозів характеризується великою підготовчою роботою, до якої можна віднести складання сценаріїв майбутніх подій.

Сценарій являє собою сукупність припущень, на основі яких формується один з варіантів прогнозу (опис варіанту майбутнього розвитку: динаміки, еволюції, перетворень) об'єкта, а також сам такий варіант або сам цей опис. Етапи здійснення прогнозування наведені на рис. 1, при цьому ключовим етапом процесу прогнозування є розробка припущень.

Таким чином припущення виступає головним елементом сценарію, сукупність яких становить сценарний підхід при прогнозуванні.

Сценарний підхід у цей час протиставляється іншим підходам до планування, зокрема програмно-цільовому підходу. Він краще за інші підходи відображає ринковий характер економічних перетворень в економіці в цілому, економіці регіонів і економіці окремих галузей, внутрішньокорпоративній економіці. Внутрішня послідовність розробленого сценарію розвитку країни повинна включати оцінки невизначеностей і ризиків, стратегічне бачення розроблювача сценарію.

Розробки в рамках сценарного підходу (сценарії) можуть бути також доповненням до традиційних методів планування й прогнозування. Однак сценарний підхід як інструмент стратегічного планування має переваги в сучасних умовах розвитку економіки України, зокрема:

– великої розбіжності в думках щодо подальшого розвитку економіки країни;

– високого рівня непевності щодо перспектив бізнесу (зокрема вплив нестійкості політичної системи, значна залежність країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури, в сільському господарстві вплив природно-кліматичних факторів);

– існуючі в цей час і в попередні періоди системи розвитку більшості галузей виступають суттєвими факторами гальмування економічного зростання, тому назріла необхідність до реформування галузей у зв'язку з низьким рівнем продуктивності факторів;

– низька «якість» стратегічного мислення (стратегічного планування) в економіці країни, відсутність успішного досвіду здійснених планів розвитку галузей.

Таким чином, сценарний підхід протиставляється підходу єдино можливого (єдино правильного) перспективного рішення проблеми розвитку економіки, тому в цьому випадку значно зростає роль припущень, що закладаються в основу сценарію.

Зупинимось на визначенні сутності припущення.

Припущення – думка про можливість, імовірність чого-небудь. Деякі ототожнюють це поняття з гіпотезою. Однак припущення – головний елемент будь-якої гіпотези. Воно відповідає на поставлене запитання про сутність, причину, зв'язки спостережуваного явища. Припущення містить те знання, до якого доходять внаслідок узагальнення фактів. Припущення – та серцевина гіпотези, навколо якої відбувається вся пізнавальна і практична діяльність. Припущення в гіпотезі – це, з одного боку, підсумок попереднього пізнання, те головне, до чого доходять внаслідок спостереження і узагальнення фактів; з іншого – це відповідний пункт подальшого вивчення явища, визначення напрямку, яким має відбуватися все дослідження.

У макроекономічному прогнозуванні, на наш погляд, припущення можна визначити як умови, в яких буде розвиватися об'єкт прогнозування (економіка).

Етапи	Процедури	Мета	Завдання етапу
I етап	Якісний аналіз	Ідентифікація припущень	– виявлення всього спектру припущень; – класифікація і групування припущень; – аналіз вихідних припущень
II етап	Кількісний аналіз	Вимірювання припущень	– формалізація невизначеності; – розрахунок припущень; – оцінка припущень
III етап	Формування сценарію	Розробка сценарію	– вибір сценарію; – формулювання виду сценарію (оптимістичний, песимістичний, реалістичний)
IV етап	Побудова прогнозу	Визначення прогнозного значення	– обґрунтування обраного інструменту прогнозу; – побудова варіанту прогнозу на основі припущень
V етап	Аналіз прогнозу	Оцінка достовірності й точності прогнозу	– аналіз відхилень прогнозних значень; – прийняття рішення по відхиленням

Рисунок 1. Технологія прогнозування

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Припущення можуть задаватися як кількісними характеристиками, так і вербальним описом подій. Припущення, що надаються за допомогою якісних оцінок, можуть служити для дослідження взаємозв'язків і тенденцій у тих випадках, коли кількісні дані недоступні або недостатні, включаючи випадки потрясінь і стрибків. При розробці припущень даного типу простіше оперувати суспільними мотиваціями, особливостями системи цінностей і поведінки людей, простіше створювати картини, які втілюють уяву тих, для кого призначені ці припущення.

Припущення, засновані на кількісних оцінках, здатні забезпечити більшу точність, коректність і послідовність відтворень подій. Початкові умови цих припущень є конкретними і однозначними, а весь ланцюг між висновками і попередніми припущеннями завжди легко простежується. Крім того, у цьому випадку легко оцінювати ефекти зміни початкових умов сценарію, що дозволяє ідентифікувати наявні невизначеності аналізу. Кількісні припущення здатні забезпечити так звану «оцінку по порядку величини» для минулих, сучасних і майбутніх тенденцій у таких сферах, як, наприклад, зростання чисельності населення, економічний розвиток або споживання ресурсів.

Важливо, щоб припущення, в рамках одного сценарію не суперечили один одному, хоча їх незалежності при цьому не потрібно. Для кількісного прогнозу необхідно, щоб сукуп-

ність припущень була досить повною для розрахунку прогнозованих параметрів. При складанні прогнозу необов'язково, щоб всі припущення носили однозначний характер (що призводить до одного варіанту сценарію). За кожним варіантом (часто їх поділяють на оптимістичний та песимістичний) збирається інформація й проводяться розрахунки, які потім піддаються ретельному аналізу. Наприклад, досліджується сукупність факторів, що мають позитивний вплив на економічний розвиток з визначеним колом кількісних припущень, а також фактори, що гальмують економічний розвиток, виходячи з відповідних гіпотез [3, с. 15] (рис. 2).

Отже, обов'язковою умовою складання сценарію є наявність припущень або гіпотез. Поняття «гіпотеза» має два трактування:

1. Припущення, що потребує наукового доказу, випереджає пояснення проблеми, засноване на наявних знаннях та досвіді. Перевірка й підтвердження гіпотези означає перехід від припущення до нового знання про досліджуваний об'єкт або процес.

2. Передумова, що закладається в основу побудови економіко-математичної моделі. Будь-які економіко-математичні моделі будуються на підставі тих або інших гіпотез про структуру й взаємовідношення економічних показників, про причини тих або інших процесів.

Перевірка гіпотез здійснюється трьома способами:

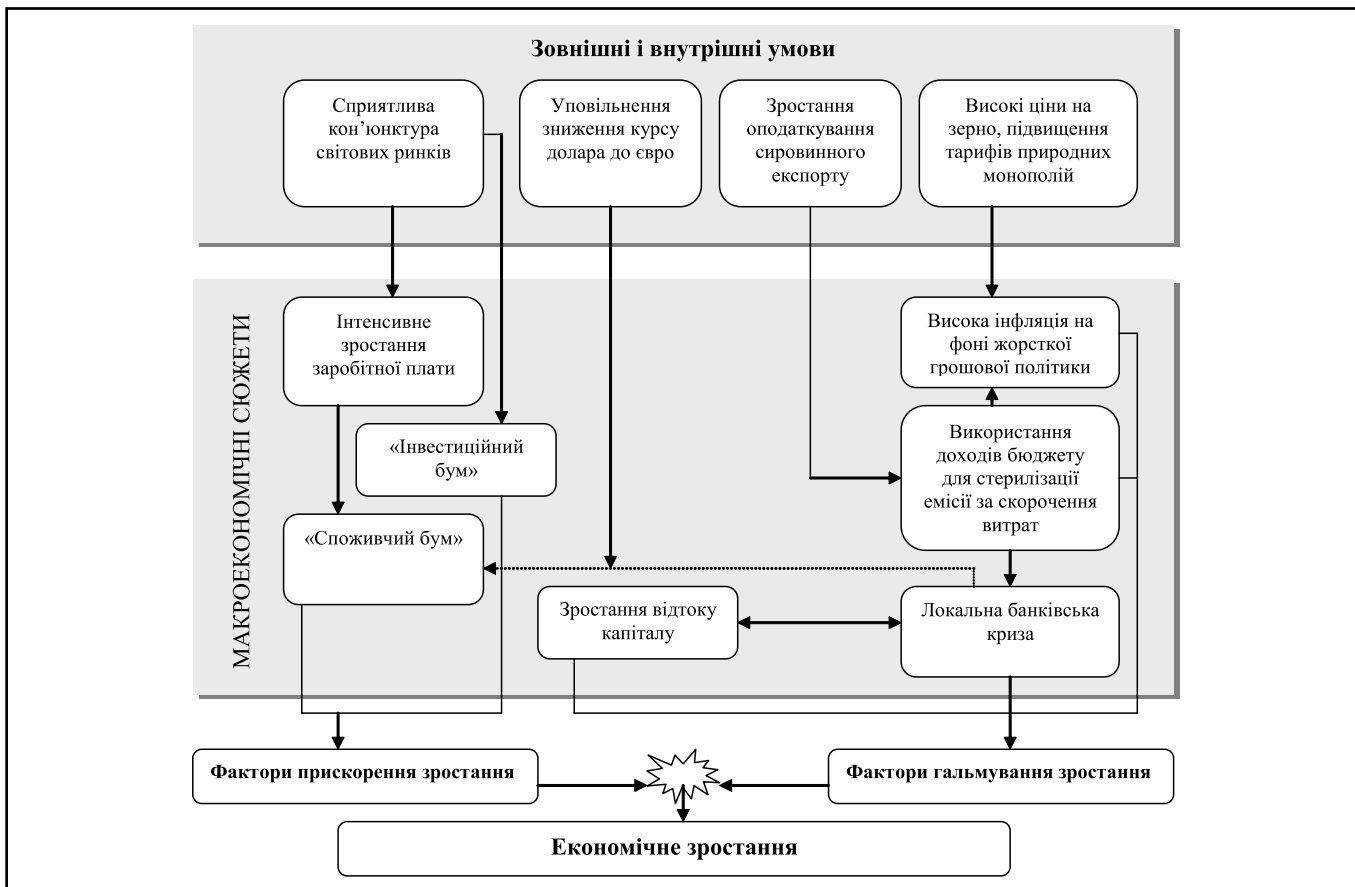


Рисунок 2. Визначення факторів впливу на економічне зростання

Джерело: побудовано за [3, с. 15–16].

1. Статистичне спостереження й вивчення дійсних процесів, що відбуваються в економіці. Наприклад, при зниженні ціни відбувається зростання обсягу продаж.

2. Перевірка за допомогою спеціально поставленого економічного експерименту. В цьому випадку розробляються й реалізуються заходи, що дозволяють визначити, наскільки дієвим є таке припущення та у яких кількісних границях воно ефективне.

3. Машинна імітація, «програвання моделі» на комп'ютері [4, с. 54].

Отже, застосування сценарного підходу в прогнозуванні з відповідним формулюванням припущень дає гарні результати в умовах високої невизначеності, там, де традиційні методи прогнозу дають помилки внаслідок розходжень в оцінці наявних даних у зв'язку із впливом суб'єктивного фактору на результати прогнозу. Сценарій розвитку економіки – це не ряд ізольованих тенденцій, а сукупність багатомірних моделей, які перебувають у взаємозв'язку з економічною та політичною ситуацією в країні, тенденціями динаміки курсів національної валюти, техніко-технологічним рівнем галузей, соціальним середовищем.

Для кількісного визначення факторів позитивного та негативного впливу на економічний розвиток слід передбачити формалізацію припущень. На нашу думку, з цією метою можна використати такі методи:

– експертний метод. Особа, що здійснює прогнозування, керуючись власним досвідом та інтуїцією визначає вплив зміни фактору (факторів) на зміну результуючого показника;

– метод прямого розрахунку. Наприклад, для визначення прогнозного значення продуктивності праці на рівні макроекономіки, робиться припущення про кількість чисельності зайнятого населення та обсяг випуску продукції і шляхом відношення визначається прогнозний рівень продуктивності праці;

– економіко-математичне моделювання, за його допомогою відбувається відбір найбільш впливових факторів (припущень). У цьому випадку досліджується кореляційна залежність між величинами. Чим тісніша кореляція, тим вища придатність моделі для прогнозування. Повна кореляція (1,000) буває в ситуації, коли в минулому залежність завжди була функціональною. Якщо попит на кольорові телевізори завжди падав на 10%, коли валовий національний продукт знижувався на 4%, можна із упевненістю стверджувати, що теж саме за подібних обставин відбудеться й у майбутньому;

– метод еластичності, що передбачає визначення відносної зміни обсягу одного показника при зміні іншого на 1%;

– метод каузального (причинно-наслідкового) моделювання. Каузальне моделювання – найбільш математично складний кількісний метод прогнозування із числа використовуваних сьогодні. Він застосовується в ситуаціях з більш ніж однією змінними. Це спроба спрогнозувати те, що відбудеться в подібних ситуаціях, шляхом дослідження статистичної залежності між розглянутим фактором і іншими змінними.

Після формалізації припущень прогнозування здійснюється побудова двох взаємно протилежних сценаріїв, сконцентрувавши всі негативні елементи (припущення) сценарію в одно-

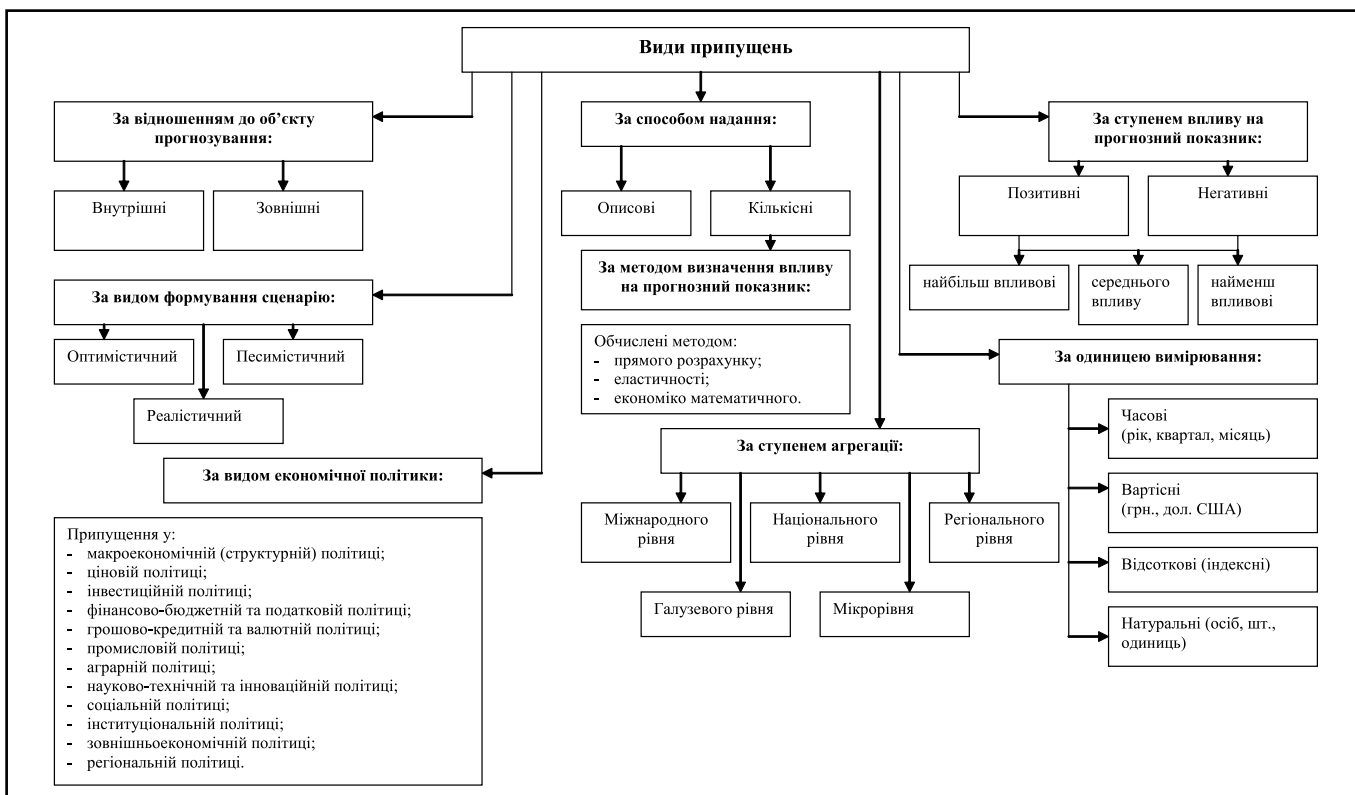


Рисунок 3. Класифікація припущень прогнозу

Джерело: розробка автора

му, в іншому всі позитивні елементи: у такий спосіб створюється досить песимістичний і досить оптимістичні варіанти. Реальний сценарій лежить як би між двома вкрай протилежними схемами [5, с. 158]. Такого роду сценарії можуть бути внутрішньо непослідовними: наприклад, тенденції до стабілізації курсу гривні визначають перспективи утримання цін на імпорتنі товари і гальмують інфляцію, з іншого боку, вони призводять до зниження експорту та зростання безробіття. Подальша робота полягає в усуненні невизначеностей і формуванні найбільш перспективного реального сценарію.

З метою максимального врахування припущень при розробці макроекономічного прогнозу необхідно створити їх класифікацію. Для цього, на наш погляд, слід брати до уваги такі ознаки (рис. 3):

- за відношенням до об'єкту прогнозування;
- за способом надання;
- за ступенем впливу на прогнозний показник;
- за формуванням виду сценарію;
- за видами економічної політики;
- за одиницями виміру наданих припущень;
- за ступенем агрегації.

Підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що завдання, які виконують припущення у процесі розробки прогнозу визначаються насамперед об'єктом, цілями, принципами прогнозування, однак, на наш погляд, припущення дозволяють визначити відхилення в тенденціях розвитку системи і можуть бути використані для кількісної оцінки пріоритету різних напрямів розвитку. Крім цього, вірно розроблені припущення прогнозу дають змогу відповісти на такі запитання [9, с. 27]:

- які майбутні тенденції розвитку економіки і якими факторами вони визначатимуться;
- з якими проблемними ситуаціями і викликами може зіштовхнутися розвиток економіки в майбутньому і як це вплине на прогноз її стану;
- які управлінські рішення і в якій мірі вплинуть на траєкторію майбутнього розвитку економіки, а також, які наслідки різних альтернативних рішень очікуються.

## Висновки

Повне усунення невизначеностей відносно майбутнього розвитку економіки об'єктивно неможливо. Тому при будь-яких прогнозних розробках нагальним завданням є прийняття цілої системи припущень, тобто умов (як зовнішніх так і внутрішніх) подальшого розвитку економіки. Причому важливо, щоб припущення узгоджувалися між собою та не суперечили один одному. Крім того, крім ймовірнісних (описових) припущень слід зосередити увагу на детермінованих (кількісних), що в результаті прогнозних розрахунків дадуть більш точний і обґрунтований варіант прогнозу. І узгодження припущень, і надання їм кількісного характеру, а також формування підсумкового прогнозу вимагають подальшої розробки відповідного модельного інструментарію.

## Література

1. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші [за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.
2. Узяков М.Н. О качестве научного предвидения / М.Н. Узяков // Проблемы прогнозирования. 2004. – №3. – С. 6–15.
3. Диев В.С. Управленческие решения: неопределенность, модели, интуиция. Новосибирск, Новосибирский государственный университет, 2001. – 196 с.
4. Шехурин Д.Е. Научное прогнозирование средствами информации. – С.–Пт.: 1990. – 123 с.
5. Баранов В.А. Общие вопросы методологии и научного прогнозирования. – Х:1992. – 230 с.
6. Анализ закономерностей прогнозирования развития науки и техники. – К.: 1990. – 239 с.
7. Медведцева О.В. Прогнозирование в системе экономических отношений. – К.: 1992. – 156 с.
8. Лабунская Н.Л. Система прогнозирования. – М.: 1990. – 120 с.
9. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пос. / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др.; Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 380 с.

Т.В. ХАРЧУК,  
к.е.н., доцент, Європейський університет

# Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України

*У статті досліджено сучасний стан залучення іноземних інвестицій, розроблено рекомендації щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні.*

*В статье исследовано современное состояние привлечения иностранных инвестиций, разработаны рекомендации по улучшению инвестиционного климата Украины.*

*The article explores the current state of foreign investment, the recommendations to improve the investment climate in Ukraine are developed.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах досягти сталого економічного розвитку можливо, лише здійснивши структурні зрушення у господарському комплексі України. Враховуючи, що інвестиції виступають дієвим важелем

здійснення структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і економічних проблем, то ключовими завданнями державного управління є покращення інвестиційного клімату, активізація інвестиційної активності, накопичення інвестиційних ресурсів та їх концентрація на пріоритетних напрямках розвитку економіки [3]. Сучасний стан української економіки свідчить про необхідність реформаційних перетворень та пошуку нових шляхів щодо оздоровлення вітчизняної економіки, що неможливе без надійних та стабільних джерел фінансування. Саме тому актуальність теми зумовлена необхідністю відтворення в Україні сприятливого інвестиційного клімату шляхом проведення активної політики щодо залучення прямих іноземних інвестицій.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання залучення іноземних інвестицій в економіку України висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених В. Гейця, А. Кандиби, Ч. Кіндельбергера, В. Леонтьєва, І. Лукінова, П. Мозіаса, С. Мочерного, М. Портера, П. Самуельсона, Л. Уелса, А. Юзефовича, Е. Хекшера та інші. Поняття «інвестиційний клімат» розглядалося в наукових роботах І. Бланка, М. Мельника, А. Музиченко, Ю. Лукашина, Л. Рахлина, П. Фішера, О. Яковлева та інших. Проте окремі питання даної проблеми потребують детальнішого наукового дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України, виявленні

причини несприятливого інвестиційного клімату та шляхів його покращення.

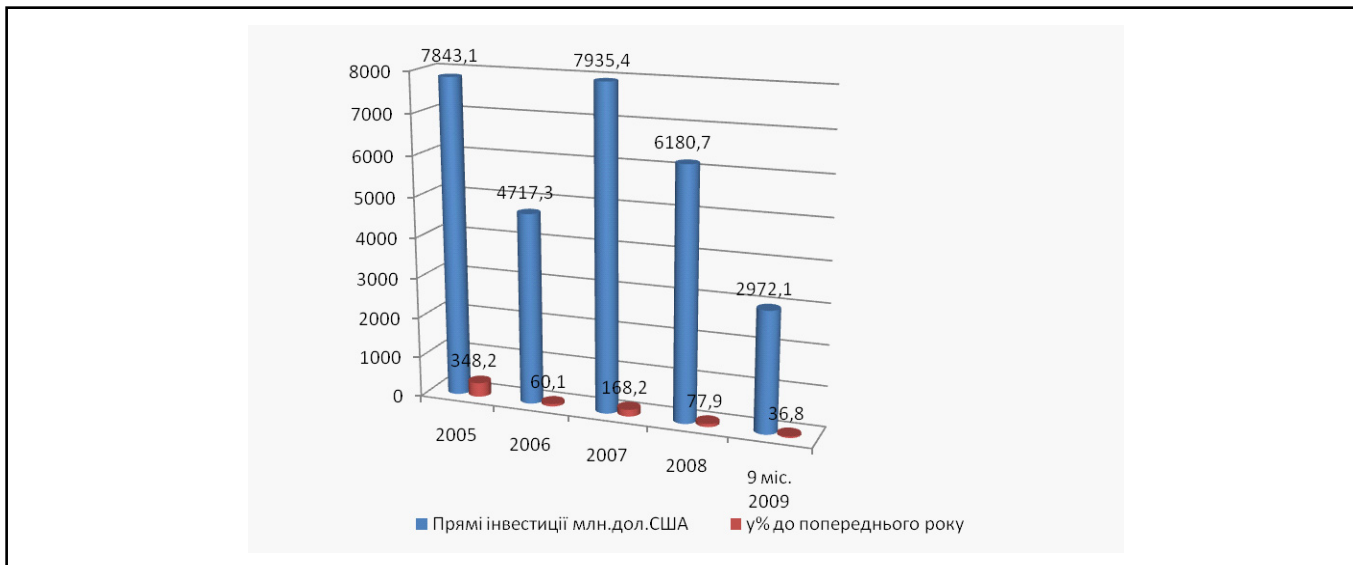
**Виклад основного матеріалу.** При незначному загальному зростанні обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2005–2009 роки темпи їхнього зростання суттєво уповільнилися і у 2008 році становили 120,9%, що на 15,8% нижче, ніж у 2007 році, за дев'ять місяців 2009 року в Україну інвестовано \$38 591,6 млн., що становить 102,6% темпів зростання обсягів до попереднього періоду. Загальне зниження темпів зростання обумовлено нестабільною економічною і політичною ситуацією в країні, зростанням інфляції, скороченням обсягів виробництва, зниженням обсягів експорту–імпорту товарів і послуг, що негативно вплинуло на інвестиційний клімат країни (табл. 1).

За дев'ять місяців 2009 року в українську економіку іноземними інвесторами вкладено \$38 591,6 млн. прямих інвестицій, що становить 51,6% надходжень 2008 року, з них: \$4016,8 млн. (71,3% загального обсягу) надійшло з країн ЄС, \$064,7 млн. (18,9%) Україна отримала з країн СНД, з інших країн світу – \$553,1 млн. (9,8%). Найбільшими країнами–інвесторами у 2009 році стали: Кіпр – \$8201,7 млн., що становить 21,3% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну, Німеччина – \$6580,8 млн. (17,1%), Нідерланди – \$3814,2 млн. (9,9%) та Австрія – \$2564,8 млн. (6,6%) [9].

**Таблиця 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій за 2005–2009 роки\***

Період	Обсяги інвестицій наростаючим підсумком, \$ млн.	Темпи зростання обсягів інвестицій, у % до попереднього періоду
2005	16890	186,7
2006	21607,3	127,9
2007	29542,7	136,7
2008	35723,4	120,9
9 міс. 2009 року	38591,6	102,6

\* З 2005 року дані наведено з урахуванням обсягів прямих інвестицій на підставі інформації НБУ та ФДМУ. Складено за даними [9].



**Приріст прямих інвестицій за 2005–2009 роки**

Приріст прямих іноземних інвестицій за дев'ять місяців 2009 року становив майже \$2972,1 млрд., що становить 36,8% приросту сукупного обсягу іноземного капіталу, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці рівня відповідного періоду попереднього року (див. рис.).

Загальний приріст іноземного капіталу в українські підприємства за 2009 рік становив: у підприємства, що здійснюють фінансову діяльність, – \$1813,7 млн., торгівлю – \$537,6 млн., що здійснюють операції з нерухомістю – \$451,2 млн., підприємства промисловості – \$969,3 млн.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, внесених в Україну станом на 1 жовтня 2009 року, становив \$38,6 млрд., що на 8,3% більше обсягів інвестицій, ніж на початок 2009 року, та становить \$837,5 (табл. 2) [9].

**Таблиця 2. Прямі інвестиції на одну особу за 2005–2009 роки**

Період	\$
2005	359,9
2006	463,6
2007	637,7
2008	775,3
9 міс. 2009	837,5

Прямі інвестиції на одну особу за 2005–2009 роки свідчать про незначне зростання обсягів іноземного інвестування в Україну, що дає можливість говорити про певні ознаки стабілізації української економіки.

Проте інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим, незважаючи на те, що владою давно вже задекларована інноваційно-інвестиційна модель розвитку. За оцінками Міністерства економіки, загальна потреба в інвестиціях для структурної перебудови економіки України становить від \$140 до \$200 млрд., а щорічна потреба – близько \$20 млрд. Обсяг необхідних іноземних інвестицій в економіку України становить \$40–60 млрд. За оцінками експертів Світового банку, для досягнення рівня розвитку США Україні потрібно загалом \$4 трлн. [3].

Однак значне скорочення іноземного інвестування і, як наслідок, дефіцит інвестиційних ресурсів відчувають більшість країн світу, оскільки всесвітня фінансова криза призвела до погіршення фінансового стану підприємств, різкого зменшення прибутковості і кредитоспроможності, кризи ліквідності та підвищенню вартості зовнішніх запозичень. Високий ступінь невизначеності щодо тривалості кризових явищ позначилися не лише на здатності вітчизняних підприємств виконувати свої поточні зобов'язання, а й стали причиною зниження притоку іноземних інвестицій в Україну.

Одним із гальмуючих чинників, що стримує збільшення обсягів іноземних інвестицій в Україну, є інвестиційний клімат, який залишається несприятливим через політичну та економічну нестабільність країни, недосконалість законодавства, недостатню розвиненість виробничої інфраструктури, що обумовило віднесення України до групи країн із найбільшим інвестиційним ризиком.

Дотримання принципів диференційованого підходу до податкових та інших пільг іноземним інвесторам з огляду на обсяги іноземних інвестицій сприятиме усуненню не тільки негативних тенденцій, а й стимулюватиме іноземного інвестора.

Таким чином, необхідно проведення додаткових заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату через зниження впливу негативних чинників, а саме: вирішення проблеми виходу України з економічної кризи; зростання економічних показників та боротьба з інфляцією; розробку та впровадження нормативно-правової бази інвестування; створення дієвого механізму надання податкових пільг іноземним інвесторам на довгострокові інвестиції.

### Висновки

Таким чином, одним із напрямів виходу України з економічної кризи, забезпечення взаємозв'язку та взаємозалежності таких складових економічної політики держави, як інноваційної, бюджетної та інших, для визначення нових пріоритетів в економічній, промисловій та науково-технічній політиці є залучення й ефективне використання іноземних інвестицій, які, з одного боку, сприяють формуванню національних інвестиційних, та інших ринкових чинників, з іншого – є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України залежить не тільки сталий розвиток національного виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, а й належне місце держави у світовому господарстві.

### Література

1. Батура О.В., Комарова К.В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – 179 с.
2. Катан Л.І. Фінансові аспекти іноземного інвестування // Економіка и управление. – 2006. – №2–3. – С. 26–29.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т.В.Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
4. Мамуль Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1(7). – С. 83–89.
5. Матвієнко П.В. Покращення інвестиційного клімату – пріоритетне завдання державного управління // Інвестиції: практика та досвід 2007. – №1. – С. 10.
6. Основні показники прямого інвестування в Україні за 2009 рік [Електронний ресурс]: за даними Державного агентства з інвестицій та інновацій України. – Режим доступу до даних: [www.in.gov.ua](http://www.in.gov.ua)
7. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
8. Череп А.В. Інвестознавство: Підручник / А.В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
9. Основні показники прямого інвестування в Україні за 2009 рік [Електронний ресурс]: за даними Державного комітету статистики України. – Режим доступу до даних: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

# Ринок ефективний чи фрактальний?

*У статті зроблено огляд та проведено аналіз основних гіпотез функціонування фінансових ринків.*

*В статье сделан обзор и проведен анализ основных гипотез функционирования финансовых рынков.*

*In this paper an overview and analysis of the main hypotheses about financial markets.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні існує дві основні методологічні гіпотези про природу ринку капіталів, кожна з яких отримала широке поширення і активно використовується інвесторами, аналітиками і вченими як відправна точка для дослідження і моделювання ринкових процесів: гіпотеза ефективного ринку (Efficient Market Hypothesis – EMH) і гіпотеза фрактального ринку (Fractal Market Hypothesis – FMH). У спрощеному вигляді EMH передбачала випадкову природу змін на ринку інвестицій та нормальний розподіл цін/прибутковостей. Використовуючи дану гіпотезу, Г. Марковіц розробив свою знамениту портфельну теорію. Однак, незважаючи на очевидні успіхи теорій, які базуються на гіпотезі стохастичного ринку, далеко не всі явища на ринку інвестицій ними пояснювалися. Особливо значним недоліком стала нездатність пояснити (спрогнозувати) розвиток передкризових та кризових явищ. Це робить актуальним розробку теорій і пошук інструментів, які б давали змогу пояснювати явища на ринку інвестицій в умовах, коли фондові ринки перебувають у станах, близьких до нестійкості, та інструментів, що дозволяють прогнозувати наближення кризових явищ на фондових ринках.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Незважаючи на велику кількість критики, теорія ефективного фінансового ринку залишається домінуючою і займає досить важливе місце у фінансовій теорії протягом тривалого часу. Проблеми моделювання фінансових ринків із застосуванням стохастичного підходу присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених М. Гончара, Л. Крушвіца, В. Малугіна, А. Мельникова, Н. Шепарда, А. Ширяєва, С. Фокарді та ін. Тим часом упродовж останніх років все більшої популярності набуває теорія хаосу та фрактали, які пояснюють певні явища, що мають природній характер. У хронології розвитку теорії хаосу першим дослідником проблеми названо російського математика А.М. Ляпунова, який ще у 1892 році опублікував працю з описом проблеми стійкості руху, його меж і нелінійної динаміки. Проте наукового розвитку ця теорія набула у ХХ ст. завдяки працям Е. Лоренца та Б. Мандельброта. Теоретичні основи теорії хаосу стосовно фінансового ринку і корпоративних фінансів викладено в книгах американського математика-економіста Е. Петерса [3, 4]. Це новий аналітичний підхід до вивчення циклів, цін і

мінливості ринків з позицій нелінійної економічної динаміки (економічної синергетики).

**Мета статті** – проаналізувати та уточнити зміст гіпотез EMH та FMH. Окреслити основні проблеми, які існують на сьогодні, при розгляді питання прогнозування ціни фінансових активів.

**Виклад основного матеріалу.** Проведемо порівняльний аналіз основних характеристик EMH та FMH які важливі, на наш погляд, для адекватного моделювання ринкових процесів.

Основою для гіпотези **ефективного ринку** стала теорія випадкових блукань (random walk theory). Якщо ціни фіксуються через постійний інтервал часу  $\Delta$ , то представлення моделі випадкового блукання для цін активів таке [2]:

$$P_t^\Delta = P_0 + \sum_{k=1}^K \xi_k^\Delta, \quad (1)$$

де  $P_t^\Delta (t = 0, \Delta, 2\Delta, \dots)$  – ціна, що реєструється з постійним інтервалом часу  $\Delta$ ,  $P_0$  – відома ціна у початковий момент часу;  $\xi_k^\Delta$  – незалежні однаково розподілені випадкові величини, що приймають з ймовірністю  $1/2$  значення

$$\pm \sigma \sqrt{\Delta}; \quad K = \left[ \frac{t}{\Delta} \right].$$

При  $\Delta \rightarrow 0$ , модель (1) перепишеться:

$$P_t = P_0 + \sigma \cdot W_t, \quad t \geq 0, \quad (2)$$

де  $W_t$  – випадковий процес із приростами, розподіленими за нормальним законом розподілу (стандартний броунівський рух або стандартний вінерівський процес);

$\sigma$  – волатильність цін.

Очевидно, що коли ціни активів описують моделлю випадкового блукання, то інформація, що міститься у цінах за попередні періоди, не має прогностичних властивостей, тобто не є корисною для передбачення цін активів у наступних періодах. Це означає також, що використання даної інформації не може сприяти отриманню відносно регулярно прибутку від операцій з активами.

Узагальненням моделі (2) є модель із «дрейфом» або «зносом», яку для неперервного часу записують так:

$$P_t = P_0 + \mu \cdot t + \sigma \cdot W_t, \quad t \geq 0, \quad (3)$$

де  $\mu$  – параметр «знос»;

$\sigma$  – параметр волатильності цін активів.

Моделі типу (2) допускали від'ємні значення цін акцій, і це було найбільшим недоліком. Його усунув П. Самуельсон, запропонувавши модель логарифмічного або геометричного броунівського руху, яка у випадку неперервного часу виглядає так:

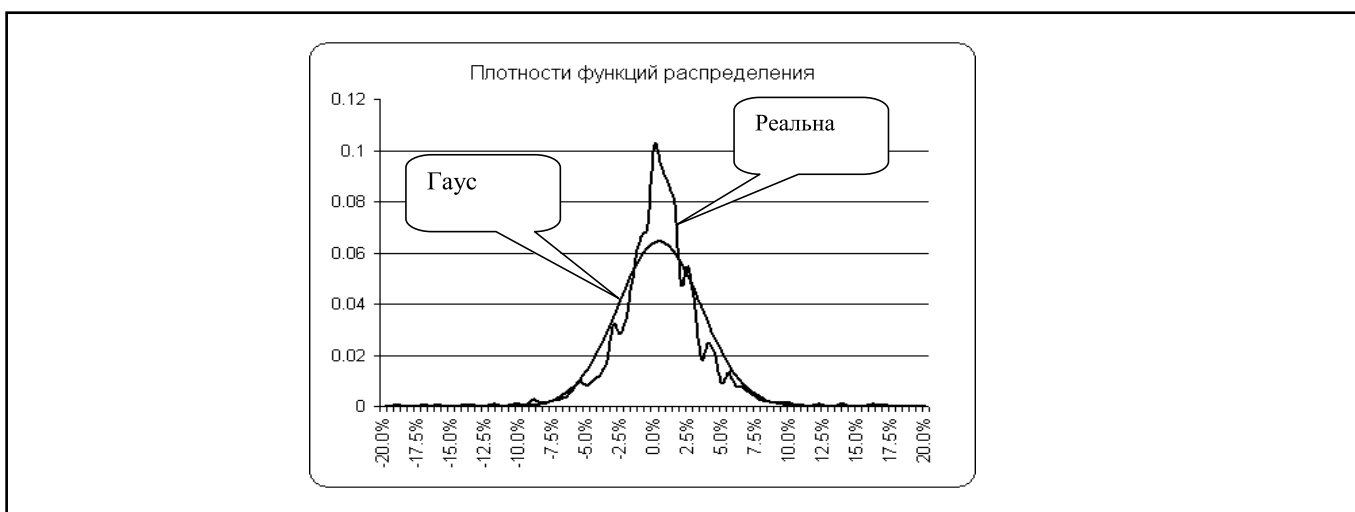
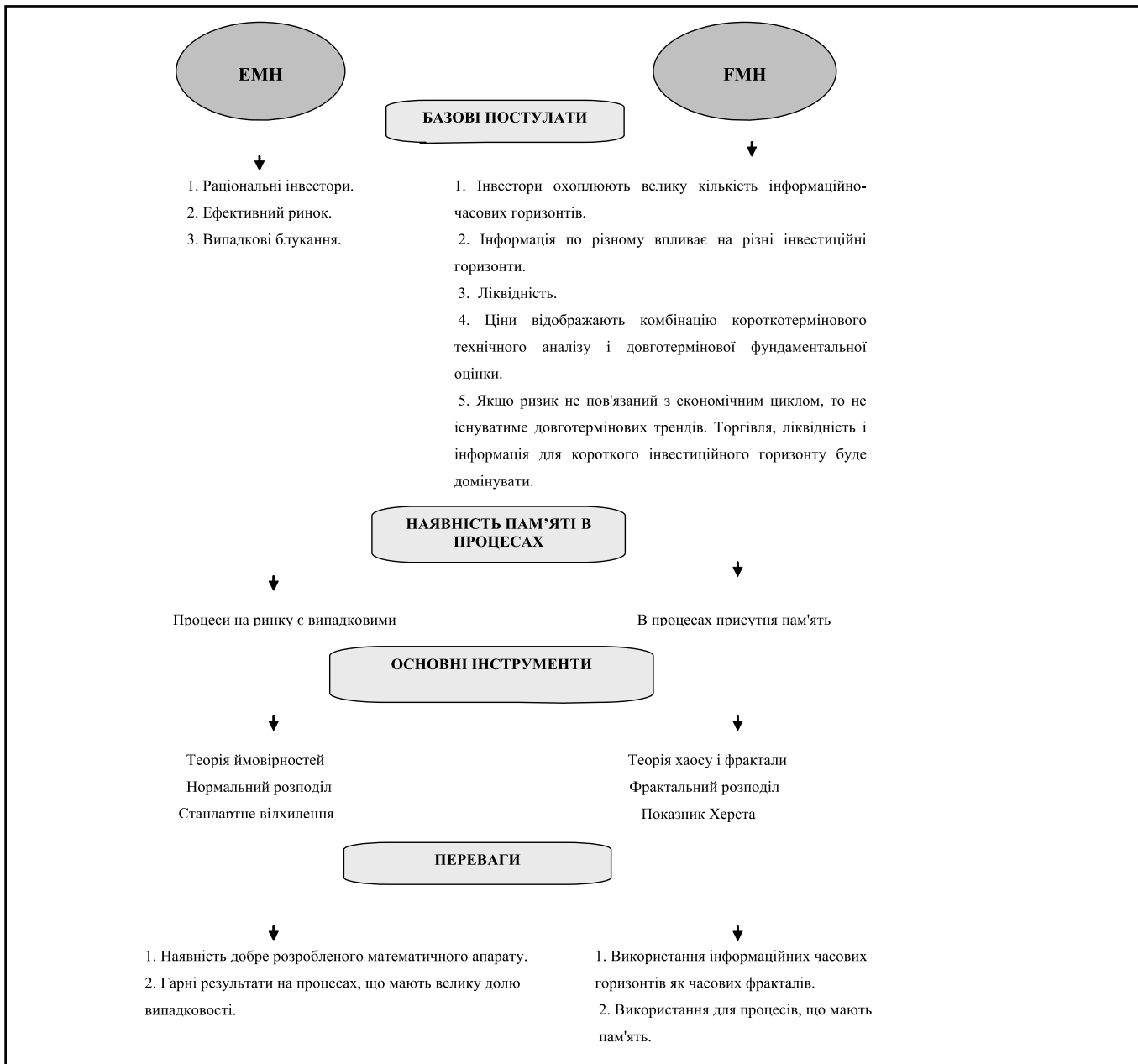


Рисунок 1. Щільності функцій розподілу

$$P_t = P_0 e^{\sigma \cdot W_t - t \cdot \sigma^2}, \quad t \geq 0. \quad (4)$$

Відповідно ця ж модель, але зі зносом має вигляд:

$$P_t = P_0 e^{\sigma \cdot W_t + \left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot t}, \quad t \geq 0. \quad (5)$$

Ці моделі застосовують на практиці найчастіше. А в результаті застосування стохастичних методів до аналізу та прогнозування цін фінансових активів сформулювалася теорія ЕМН, згідно якої проявляється раціональна реакція ринку на оновлення інформації, тобто:

1. Ціни коректуються миттєво.
2. Учасники ринку реагують однорідно, миттєво коректуючи свої рішення при оновленні інформації.
3. Має місце колективно-раціональний характер дій інвесторів.

Тобто згідно з гіпотезою ефективних ринків, застосовуючи навіть найскладніші математичні підходи, неможливо спрогнозувати ціну фінансового активу.

Теорія ЕМН піддається критиці від початку її становлення. Широко відомо, що прибутковості не підкоряються Гаусовому (нормальному) розподілу, а описуються так званими розподілами з «товстими» хвостами і високими піками. Тобто має місце явище лептоексцесу. Такий розподіл є характерною формою розподілу Парето.

Тому на початку 90-х років була розроблена нова парадигма – гіпотеза фрактальних ринків, яка створювалася як альтернатива до гіпотези ефективних ринків. ФНМ надає великого значення впливу інформації і інвестиційних горизонтів у поведінці інвесторів. Коли ринок стабільний, ЕМН працює досить добре. Але як тільки настає паніка і обвал ринку, дає збій. Це не випадковість, тому що ЕМН є рівноважною моделлю, вона не пристосована до нестабільних умов.

Основними інструментами ФНМ служить фрактальна геометрія і теорія хаотичних систем. Фрактал – від лат. *frangere*, що означає ламати, і лат. *fractus*, що означає створювати іррегулярні фрагменти. Цей термін показує, що досліджувані об'єкти мають зламаний, фрагментарний характер, вони фрактальні. За допомогою фрактала можна виділити об'єкти зі структурами різних масштабів, що відбивають ієрархічний принцип організації. Остаточного визначення терміну «фрактал» на сьогодні немає, математичне поняття фрактала розробив американський математик Бенуа Мандельброт. Він вклав у нього такий зміст [6]: «фракталом називається множина, розмірність Хаусдорфа – Безиковича якої строго більша її топологічної розмірності». Пізніше сам Мандельброт звузив своє початкове означення, замінивши його таким: «фракталом називається структура, яка складається з частин, які в деякому смислі подібні цілому». На думку відомого українського вченого М. Працьовитого, це означення не досить вдале. У його праці «Фрактальний підхід у дослідженні

сингулярних розподілів» можна знайти строге математичне означення фрактала та його різновидів.

Фрактальний аналіз передбачає сприйняття ринку як певної хаотичної системи. Хаос – це не безлад, а порядок іншого рівня. Отже, випадковий характер ринку заперечується, тобто теорію випадкових блукань і теорію ймовірності не завжди доречно використовувати.

Фрактальний характер ринку відкриває додаткові можливості в аналізі. Він полягає в [4]:

1. Визначенні показника Херста.

Цей показник має широке застосування в аналізі часових рядів, він містить мінімальні припущення про систему, що вивчається, і може класифікувати часові ряди. З допомогою показника Херста можна відізнати випадковий ряд від невивпадкового, навіть якщо ряд не гаусівський, тобто не нормально розподілений. Спосіб аналізу з допомогою даного показника носить назву нормованого розмаху (R/S аналіз). Алгоритм:

1. Визначаються  $M_t$  – середні значення  $\Delta R_t$  для часових інтервалів  $t = 0, 1, 2, \dots, n-2$ :

$$M_t = \frac{\sum_{i=1}^t \Delta R_i}{t+1}.$$

2. Розраховуються накопичені відхилення для кожного інтервалу  $t$ :

$$X_t = \sum_{i=1}^t (\Delta R_i - M_i).$$

3. Визначається максимальне і мінімальне відхилення за  $n-1$  періодів:  $\max_t (X_1, \dots, X_t)$ ,  $\min_t (X_1, \dots, X_t)$  та розмах накопиченого відхилення при різних  $t$ :

$$R_t = \max_t (X_1, \dots, X_t) - \min_t (X_1, \dots, X_t).$$

4. Для кожного інтервалу знаходиться середньоквадратичне відхилення:

$$S_t = \sqrt{\frac{\sum_{i=0}^t (\Delta R_i - M_i)^2}{t+1}}.$$

5. Розмах накопиченого відхилення нормалізується шляхом ділення на відповідне  $S_t$  (отримується ряд значень R/S для кожного інтервалу  $t$ ).

6. R/S і  $t$  логарифмуються, будується графік залежності  $\log(R/S)$  від  $\log(t)$ .

7. Методом найменших квадратів знаходиться лінійна апроксимація (кутовий коефіцієнт і є показником Херста – H).

2. Розрахунку індексу фрактальної розмірності D:

$$D = 2 - H.$$

Фрактальна розмірність – це число, яке кількісно описує те, як об'єкт заповнює простір. У своїх книгах Петерс вказує, що доцільніше використовувати фрактальну розмірність, ніж стандартне відхилення. Стандартне відхилення характеризує

Аналіз фондових індексів

Індекс	Країна	Діапазон даних		К-ть даних	Показник Херста, H	Фрактальна розмірність, D	Похибка
		початок	кінець				
DJ	США	01.10.1928	29.01.2008	19917	0.995	1.005	0.1309
РТС	Росія	01.09.1995	22.01.2008	2511	0.9101	1.0089	0.1392
ПФТС	Україна	03.11.1997	16.04.2008	2515	0.9470	1.0530	0.0931

мінливість випадкових рядів. Якщо ринок сприймати як випадковий процес, то дійсно краще використовувати стандартне відхилення, а якщо ринок не випадковий, а хаотичний, то фрактальна розмірність, як міра нелінійності руху, підходить набагато краще. Аналіз з допомогою індексу фрактальної розмірності допомагає визначити характер ринку, що також допомагає обрати вірний інструмент аналізу.

3. Інтерпретація результатів.

У таблиці наведено результат обчислень показника Херста та фрактальної розмірності основних фондових індексів для трьох країн. Для обробки даних використано програму Fractan 4.4.

Величина показника Херста вказує на те, що ми маємо персистентні чи трендостійкі ряди, а при броунівському русі

$H=0,5$ . Чим ближча фрактальна розмірність до 1, тим прямолінійнішою є динаміка цін, і навпаки, чим ближча до 2, тим більш ламаною вона є.

Фрактальний аналіз є одним із найбільш перспективних напрямків в аналізі фінансових ринків, проте не слід забувати, що даний напрям ще малодосліджений і не є загально визнаним. Існують думки, що і гіпотеза була названа фрактальною «по недорозумінню» [8]. Але, напевно, ні в кого вже не викликають сумнівів такі факти:

- Цінові графіки є фрактальними фігурами. При умові відсутності позначень на графіках часу неможливо визначити, до якого часового інтервалу вони належать (рис. 2).
- П'ятихвильова модель Елліота є фрактальним об'єктом (рис. 3).

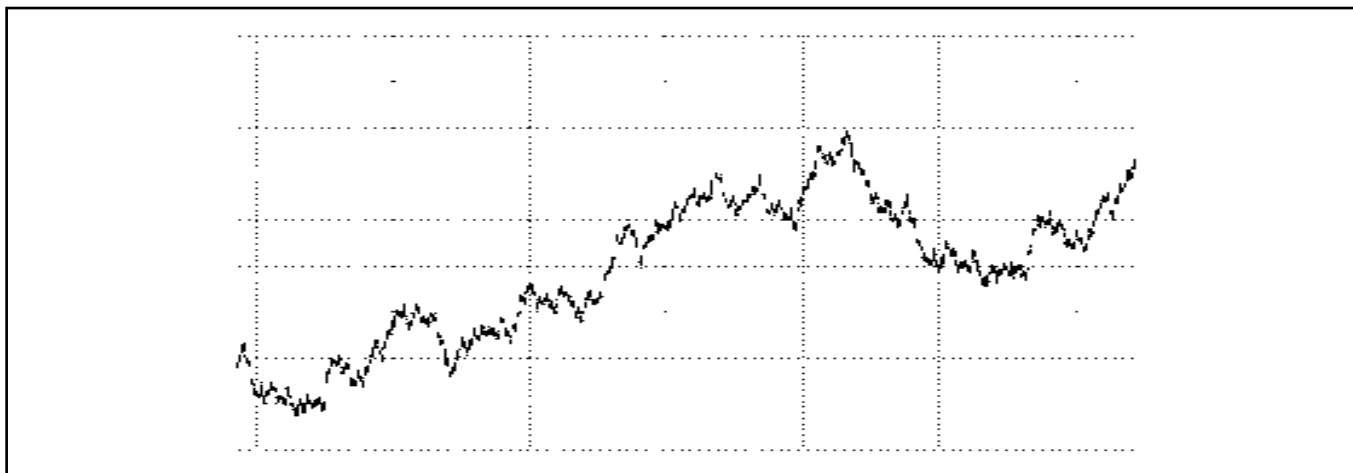


Рисунок 2. Ціновий графік [9]

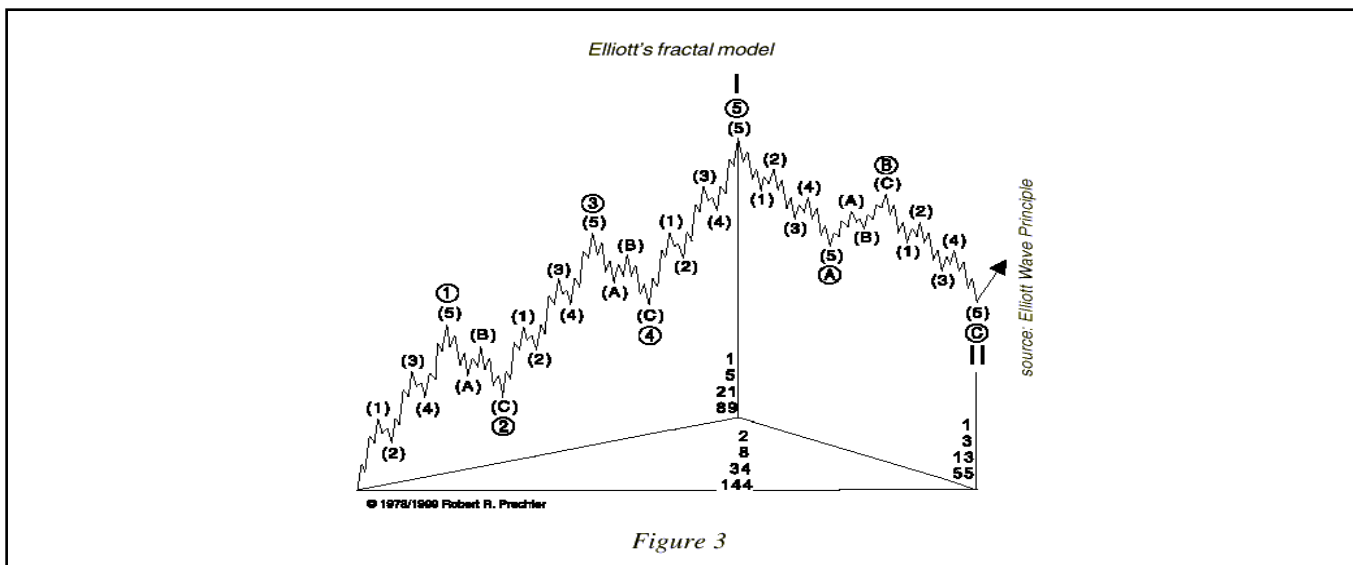


Figure 3

Рисунок 3. Фрактальна модель Елліота [3]

У своєму дослідженні Е. Петерс вивів кілька важливих висновків. По-перше, фінансовий ринок являє собою динамічну систему і явища або події, що відбуваються сьогодні, залежать від минулих (має місце – зворотній зв'язок). Тобто стверджується наявність пам'яті в процесах. По-друге, існують критичні рівні, де має місце не один, а кілька станів рівноваги. По-третє, ця система є фракталом, окремі частини системи подібні між собою. По-четверте, існує залежність від початкових умов.

### Висновки

Наведена вище характеристика гіпотез функціонування фінансового ринку свідчить про ускладнення і поглиблення теорії розвитку ринків капіталу. Гіпотеза ефективного ринку поставила багато запитань і на багато з них не дала відповіді. Очевидно, гіпотеза фрактального ринку поставила ще більше запитань, і також багато з них залишаються без відповіді. Проте перевагою цієї теорії є постановка питання про ринкові прогнози та їх якість. Для теоретиків і практиків важливою проблемою є виявлення можливостей її розвитку й складання прогнозів. Суб'єкти фінансового ринку завжди намагалися, наскільки це можливо, заглянути вперед. Відповідно до лінійної парадигми на ринку формується ціна рівноваги. Проте багато дослідників із цим положенням гіпотези ефективного ринку не погоджуються, посилаючись на різноманітні аномалії і непередбачені стрибки цін. Нелінійна парадигма, заснована на теоріях фракталів і складності, вивчає причини переходу від усталеності, тобто рівноваги, до турбулентності, доводить хаотичність ринку і перехід від рівноваги до невизначеності. Особливість застосування апарату теорії хаосу полягає в тому, що він дає можливість оцінити граничну надійність будь-якого прогнозу на довгостроковому та короткостроковому періоді, виходя-

чи із загальної динаміки властивостей досліджуваного часового ряду. «Может быть, прогнозировать цены вообще невозможно. Но оценивать риск – совсем другое дело. Как утверждает стандартная рыночная доктрина, рынок не проведешь. Это считается доказанным. Однако мы можем уклоняться от самых тяжелых ударов».

### Література

1. Мельников А.В. Финансовые рынки: стохастический анализ и расчет производных ценных бумаг. – М.: ТВП, 1999. – 126 с.
2. Малюгин В.И. Рынок ценных бумаг: количественные методы анализа. – М.: Дело, 2003. – 320 с.
3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
4. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
5. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы. – Москва: Институт компьютерных исследований, 2002. – 656 с.
6. Роговська-Іщук І.В. Практичні аспекти технічного аналізу на ринку FOREX, Журнал європейської економіки. – 2006, 3. – С. 327–339.
7. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики (т. 1, Факты и модели, том 2, теория). – Москва: Изд-во ФАЗИС, 1998.
8. Бершадский А.В. Исследование и разработка сценарных методов управления рисками. Диссертация на соискание ученой степени кандидата физико-математических наук по специальности 05.13.18. МФТИ, 2002.
9. Михайловська О.В. Самоорганізація світового інвестиційного процесу в умовах глобалізації: можливості фрактального аналізу // Актуальні проблеми економіки. – 2009, № 1.

П.П. БІДАК,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Моделювання структури державного боргу

*У статті розширено стохастичну модель управління державним боргом А. Міссале, визначено оптимальну структуру короткострокових номінальних державних облігацій, інфляційно проіндексованих державних цінних боргових паперів та державних облігацій, деномінованих в іноземній валюті.*

*В статье расширена стохастическая модель управления государственным долгом А. Миссале, определена оптимальная структура краткосрочных номинальных государственных облигаций, инфляционно проиндексированных государственных ценных долговых бумаг и*

*государственных облигаций, деноминированных в иностранной валюте.*

*This article extends Missale's public debt management stochastic model; optimal structure of short-term nominal, inflation indexed and foreign currency denominated bonds is determined.*

**Постановка проблеми.** На початку XXI століття актуалізувалися проблеми ефективного управління державним боргом, визначення його оптимальної структури з метою вирішення нагальних проблем національного господарсь-

кого розвитку. Важливість теоретичного та практичного вирішення зазначених проблем посилюється за умов ускладнення та взаємозалежності економічних відносин.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Нині у вітчизняній та зарубіжній літературі активно досліджуються проблеми визначення оптимальної структури державного боргу. А. Міссале, О. Бланчард та П. Ван ден Ноорд, аналізуючи процеси управління державним боргом, відстоюють позицію існування дисбалансу податків як необхідної (але не достатньої) умови структури державних зобов'язань. Йдеться про те, що деформація податків стимулює уряди вживати заходи для їхнього згладжування у часі, з тим, щоб звести до мінімуму такі спотворення. За таких обставин, органу фіскальної політики може знадобитися випуск боргових інструментів з низьким рівнем дохідності у країнах, де податки повинні бути вищими, ніж очікується, і навпаки [4, 5]. Відзначимо, що окремі аспекти цієї проблеми розкриті також у роботах українських науковців, зокрема В.Д. Базилевича, П.С. Єщенка, А.А. Чухна, В.М. Гейця, Я.А. Жаліла, О.С. Бабаніна та інших.

Незважаючи на те що українськими та зарубіжними вченими ґрунтовно аналізуються різнопланові проблеми визначення оптимальної структури державного боргу та ефективного функціонування органів фіскальної політики держави, проблема застосування адекватних інструментів регулювання боргового навантаження залишається недостатньо вивченою.

**Метою статті** є висвітлення моделі управління державним боргом Міссале, її розширення на основі введення нового компонента – державних облігацій, деномінованих у іноземній валюті, а також обґрунтування оптимальної структури державного боргу.

**Виклад основного матеріалу.** Формування структури державного боргу є одним із найголовніших завдань органів фіскальної політики. Йдеться про визначення термінів погашення державного боргу, рішення щодо випуску державних облігацій або ж цінних паперів, дохідність яких залежить від рівня інфляції чи котирувань національної валюти до іноземної, або ж рішення щодо погашення державного боргу, залежно від таких складових, як державні видатки і валовий внутрішній продукт. Звичайно, ідеальна політика полягатиме у випуску боргових цінних паперів негативно індексованих до державних видатків і позитивно індексованих до валового внутрішнього продукту, з метою уникнення необхідності підвищення податкового тягаря у разі появи негативних шоків, які стосуватимуться валового внутрішнього продукту чи державних витрат [3–5]. Очевидно, що у реальному світі існування такого боргу малоімовірно, проте уряди повинні уникати появи таких непередбачуваних обставин, які можуть виникати при застосуванні традиційних інструментів управління державним боргом.

Зауважимо, що орган фіскальної політики може застрахувати себе від невизначеності деяких величин (відсоткових

ставок, розміру валового внутрішнього продукту, рівня інфляції, обмінного курсу тощо) за допомогою звичайних облігацій, рівень дохідності яких негативно пропорційний до фінансових потреб уряду. Наприклад, реальна дохідність номінальних облігацій залежить від інфляції (часто непередбачуваної). Якщо інфляція спричинює зменшення валового внутрішнього продукту, тоді управлінці державним боргом змушені будуть застосовувати альтернативний інструмент для позитивної індексації валового внутрішнього продукту.

А. Міссале [13] підкреслює, що європейський Пакт стабілізації та розвитку виключає існування деформованих податків лише доти, доки уряд намагатиметься не допустити дефіцит державного бюджету понад 3% рівня ВВП. Відтак, чим меншою є ймовірність появи неочікуваного бюджетного дефіциту, тим меншою є ймовірність того, що співвідношення дефіциту до ВВП перевищить 3% рівень. Тому державні облігації, які позитивно коваріюють з ВВП найбільш прийнятні тоді, коли витрати на обслуговування державних видатків позитивно корелюють з ВВП, зменшуючи таким чином флуктуації понад граничного рівня бюджетного дефіциту. Державні облігації, рівень дохідності яких низький, як правило, застосовуються для вирівнювання бюджетного дефіциту шляхом стабілізації витрат на покриття державного боргу.

У пропонованому дослідженні ми розширюємо вихідну модель Міссале. По-перше, аналізуємо державні облігації, деноміновані в іноземній валюті, по-друге, спростовуємо твердження про те, що величина кожного з типів державного боргового зобов'язання, релятивного до державного боргу, має бути позитивною. Перше доповнення розширює набір боргових інструментів, контрольованих органом фіскальної політики, в той час як друге – дозволяє дослідити не лише управління борговими зобов'язаннями, а й обсяг державних активів. Головний висновок полягає в тому, що оптимальна величина деномінованих в іноземній валюті державних облігацій визначається за допомогою зростаючої функції коваріації між ВВП та рівнем знецінювання. Проте ця функція може бути і спадною, залежно від волатильності рівня амортизації і віднесення такого типу державних облігацій до активів чи пасивів урядового балансу.

Беручи за основу модель управління державним боргом Міссале, звертаємо увагу на її основні умови: за основу береться трьохрічний період і дискретність у часі. Послідовність подій така: у періоді  $t-1$  уряд ухвалює структуру боргу. Для цього йому доступні три типи боргової структури: короткострокові і довгострокові державні облігації, які виплачуються за номінальним рівнем дисконтної ставки; проіндексовані на рівень інфляції державні облігації, які погашаються за реальною дисконтною ставкою плюс реальний рівень інфляції та державні боргові цінні папери, деноміновані у іноземній валюті, які виплачуються з врахуванням рівня облікової ставки іноземної країни та зміни обмінного курсу (або рівня знецінювання національної валюти). Наприкінці кожного з періодів макроекономічні шоки впливають на економіку країни. На

початку періоду  $t+1$ , після дослідження шоків у періоді  $t$ , уряд приймає рішення про рівень фіскальної корекції (тобто, корекції рівня податків і видатків) з метою утримування співвідношення рівня дефіциту до ВВП у межах 3%. Урядові результати невизначені, проте залежать також від бюджетних екзогенних потрясінь у періоді  $t+1$ .

У процесі запропонованого аналізу допускаються такі припущення:

Припущення 1. Незабезпечений паритет дисконтних ставок:

$$i_t = i_t^* + E_t e_{t+1} \quad (1)$$

Припущення 2. Гіпотеза раціональних очікувань полягає у наступному:

$$E_t e_{t+1} = E(e_{t+1} | \Omega_t) \quad (2)$$

Припущення 3. Гіпотеза Фішера:

$$i_t = r_t + R_t \pi_{t+1}, \quad (3)$$

де  $i$  – національний номінальний рівень облікової ставки,  $i^*$  – іноземний номінальний рівень облікової ставки,  $E$  – рівень раціональних очікувань,  $e$  – рівень знецінювання національної валюти,  $r$  – реальна облікова ставка,  $\pi$  – рівень інфляції.  $E_t e_{t+1}$  – математичне сподівання рівня знецінювання в періоді  $t+1$ , обумовленого наявною інформацією в період  $t$ ,  $\Omega_t$ .

У періоді  $t+1$  уряд встановлює рівень фіскального вирівнювання  $f_{t+1}$  на основі функції витрат

$$l_{t+1} = \rho k + \frac{1}{2} f_{t+1}^2, \quad (4)$$

де  $k$  – фіксовані витрати (штрафи) перевищення 3% граничного розміру дефіциту бюджету,  $\rho$  – ймовірність настання цієї події

$$\rho \equiv \text{prob}(\varepsilon + g_{t+1} - f_{t+1} > d) \quad (5)$$

або

$$\rho \equiv \text{prob}(\varepsilon > d + f_{t+1} - g_{t+1}), \quad (6)$$

де  $d$  – граничний рівень дефіциту (3%),  $\varepsilon$  – урядові витрати під час шоків періоду,  $g_{t+1}$  – співвідношення державного дефіциту і рівня ВВП без урядових інтервенцій,

$$g_{t+1} = \delta_{t+1} b - \eta_y y_{t+1} - \eta_\pi y_{\pi+1}, \quad (7)$$

де  $y_{t+1}$  – рівень зростання ВВП,  $\eta_y$  – еластичність дефіциту державного бюджету до ВВП,  $\eta_\pi$  – еластичність дефіциту державного бюджету до рівня інфляції,  $\delta_{t+1} b$  – відношення процентних витрат по обслуговуванню державного боргу до ВВП.

Процентні витрати  $\delta_{t+1} b$  залежать від іноземного, номінального та реального рівня облікової ставки, рівня знецінювання національної валюти та структури державного боргу. На думку Міссале, для визначення рівня виплат по процентам в період  $t+1$  потрібно враховувати лише номінальну дисконтну ставку  $i_t$ , без врахування  $i_{t-1}$ . Це твердження пояснюється тим, що номінальна дисконтна ставка

$i_{t-1}$ , діюча у періоді  $t$ , відома у періоді  $t-1$ . Для цього, в подальшому прийматимемо, що  $i_{t-1} = 0$ .

Беручи до уваги нейтральність до ризику приватного сектору, процентні витрати у періоді  $t+1$  становитимуть

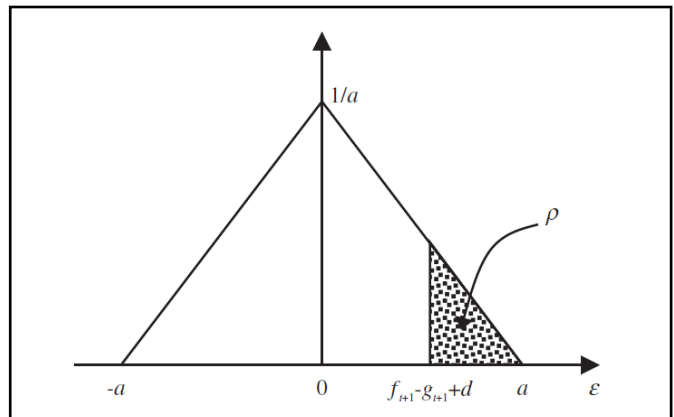
$$\delta_{t+1} b = (1 - s - x - c) b E_{t-1} i_t + s b i_t + x b [E_{t-1} r_t + \pi_{t+1}] + c b [E_{t-1} i_t^* + e_{t+1}], \quad (8)$$

Таким чином, з урахуванням припущень 1–3, формула (8) може бути записана таким чином:

$$\delta_{t+1} b = (1 - s - x - c) b E_{t-1} i_t + s b i_t + x b [E_{t-1} (i_t - \pi_{t+1}) + \pi_{t+1}] + c b [E_{t-1} (i_t - e_{t+1}) + e_{t+1}], \quad (9)$$

де  $s$ ,  $x$  і  $c$  – співвідношення до загального боргу коротко-строкowego номінального боргу, проіндексованого на інфляцію боргу і боргу, деномінованого в іноземній валюті відповідно. Платежі по довгостроковим номінальним державним облігаціям залежні від очікувань у періоді  $t-1$  номінальної дисконтної ставки в періоді  $t+1$ . Аналогічно рівень доходності облігацій  $x b [E_{t-1} (i_t - \pi_{t+1}) + \pi_{t+1}]$ , який залежить від рівня інфляції, обумовлюється очікуваннями в періоді  $t-1$  реальної дисконтної ставки у періоді  $t+1$ . Платежі по державних боргових цінних паперів, деномінованих у іноземній валюті зобов'язанням,  $c b [E_{t-1} (i_t - e_{t+1}) + e_{t+1}]$  залежать від суми очікувань іноземної номінальної дисконтної ставки і реального рівня знецінювання національної валюти у періоді  $t+1$ .

Вирішуючи вищезгадану модель, ми спершу визначили оптимальний рівень фіскального коригування в період  $t+1$ , вибравши пізніше співвідношення кожного з типів державних облігацій в періоді  $t-1$ . Проте у періоді  $t$  не відбувається нічого. З метою спрощення моделі абстрагуємося від ролі монетарної політики. Функція щільності витратного шоку показана на рисунку. Зафарбована область позначає ймовірність  $\varepsilon$  перевищення рівня  $(f_{t+1} - g_{t+1} + d)$ .



Функція щільності державного витратного шоку  $\varepsilon$

Виходячи з вищесказаного пропонуємо таке припущення. Припущення 4. Макроекономічний шок  $\varepsilon$  має тригонометричну розподільчу функцію, з умовами  $E_{t+1} \{\varepsilon\} = 0$  і  $\varepsilon \in [-a; a]$ ,  $a > 0$ . Звідси формула (6) набуває вигляду:

$$\rho \equiv \frac{(a + g_{t+1} - d - f_{t+1})^2}{2a^2}. \quad (10)$$

Підставивши формулу (10) в формулу (4), отримаємо:

$$l_{t+1} = \frac{k(a + g_{t+1} - d - f_{t+1})^2}{2a^2} + \frac{1}{2} f_{t+1}^2. \quad (11)$$

Взявши похідну по  $f_{t+1}$ , отримаємо першу необхідну умову існування екстремуму

$$f_{t+1} = \gamma(a + g_{t+1} - d), \quad (12)$$

де

$$\gamma = \frac{k}{a^2 + k}. \quad (13)$$

Підставивши рівняння (12) у рівняння (11) і взявши до уваги очікування, основані на базі відомої інформації у періоді  $t - 1$ , отримаємо

$$E_{t-1} l_{t+1} = \frac{\gamma}{2} E_{t-1} (a + g_{t+1} - d)^2, \quad (14)$$

де  $E_{t-1} l_{t+1}$  – очікувані державні втрати в період, коли уряд визначає строки сплати державного боргу і його структуру на період  $t + 1$ . Звідси проблема уряду полягає у визначенні такої стратегії вибору  $\{s, x, c\}_{t-1}$ , так щоби

$$\{s, x, c\}_{t-1} = \min_{s, x, c} \left\{ \frac{\gamma}{2} E_{t-1} (a + g_{t+1} - d)^2 \right\}. \quad (15)$$

При цьому бюджетні обмеження у формулі (7) описуватимуться таким чином:

$$g_{t+1} = -\eta_y y_{t+1} - \eta_\pi \pi_{t+1} + (1 - s - c - x) b E_{t-1} i_t + s b i_t + x b [E_{t-1} (i_t - \pi_{t+1}) + \pi_{t+1}] + c b [E_{t-1} (i_t - e_{t+1}) + e_{t+1}] \quad (16)$$

У результаті оптимальна структура державного боргу в період  $t - 1$  складатиметься з тріади  $\{s, x, c\}$ , яка задовольнить умови (15) і (16):

$$s = \frac{\eta_y \text{cov}(y_{t+1}, i_t)}{b \text{var}(i_t)} + \left(\frac{\eta_\pi}{b} - x\right) \frac{\text{cov}(\pi_{t+1}, i_t)}{\text{var}(i_t)} - c \frac{\text{cov}(e_{t+1}, i_t)}{\text{var}(i_t)}, \quad (17a)$$

$$x = \frac{\eta_y \text{cov}(y_{t+1}, \pi_{t+1})}{b \text{var}(\pi_{t+1})} + \frac{\eta_\pi}{b} - s \frac{\text{cov}(i_t, \pi_{t+1})}{\text{var}(\pi_{t+1})} - c \frac{\text{cov}(e_{t+1}, \pi_{t+1})}{\text{var}(\pi_{t+1})}, \quad (17b)$$

$$c = \frac{\eta_y \text{cov}(y_{t+1}, e_{t+1})}{b \text{var}(e_{t+1})} + \left(\frac{\eta_\pi}{b} - x\right) \frac{\text{cov}(\pi_{t+1}, e_{t+1})}{\text{var}(e_{t+1})} - s \frac{\text{cov}(i_t, e_{t+1})}{\text{var}(e_{t+1})}, \quad (17c)$$

де  $s, x$  і  $c$  – відображають оптимальну структуру коротко-строкових, інфляційно індексованих та державних облігацій, деномінованих у іноземній валюті, відповідно.

Зауважимо, що основна відмінність запропонованої моделі від моделі регулювання державного боргу Міссале полягає у її трикомпонентності, а також у тому, що коваріація між рівнем знецінювання національної валюти і рівнем дохідності державної облігації визначає оптимальну структуру кожного з типів державних облігацій. Ці відмінності полягають у запровадженні додаткового боргового інструменту, пов'язаного з іноземною валютою, чого немає у вихідній моделі.

Беручи до уваги формулу (17c), оптимальна частка державного боргу, деномінованого у іноземній валюті  $\{c\}_{t-1}$ , визначається зростаючою функцією коваріації між ВВП в періоді  $t+1$   $y_{t+1}$  та рівнем знецінювання національної валюти  $e_{t+1}$ . Доказом цього служить рівняння

$$\frac{\partial c}{\partial \text{cov}(y_{t+1}, e_{t+1})} \equiv \frac{\eta_y}{b} \frac{1}{\text{var}(e_t + 1)}, \quad (18)$$

яке завжди більше нуля, оскільки параметри  $\eta_y, b$  і  $\text{var}(e_{t+1})$  завжди позитивні.

На основі формули (17c) можна зробити висновок про те, що у разі зростання ВВП прямо пропорційно рівню знецінювання національної валюти, тоді випуск державних облігацій в іноземній валюті служить важливим автоматичним стабілізатором для державного боргу. В періоди спадання економічної активності податкові надходження також будуть низькими, проте, оскільки показник  $\text{cov}(y_{t+1}, e_{t+1})$  завжди більше нуля, процентні витрати на державні облігації, деноміновані в іноземній валюті, теж будуть низькими. Як наслідок існує низька ймовірність перевищення відношення державного дефіциту до ВВП понад встановленого рівня у 3%.

Беручи за основу формулу (17c), оптимальний рівень державних облігацій, деномінованих у іноземній валюті,  $\{c\}_{t-1}$  є спадаючою (зростаючою) функцією варіації рівня знецінювання національної валюти  $e_{t+1}$  лише якщо  $c > 0$  ( $c < 0$ ). При диференціації формули (17c) по  $\text{var}(e_{t+1})$  отримуємо співвідношення

$$\frac{\partial c}{\partial \text{var}(e_{t+1})} \equiv - \frac{1}{\text{var}(e_{t+1})} c, \quad (19)$$

яке строго негативне (позитивне), лише якщо  $c$  строго більше (менше) нуля.

Пояснюється це тим, що якщо рівень знецінювання національної валюти високо волатильний, тоді і процентні витрати по державним облігаціям у іноземній валюті також високо волатильні. Тому у разі випуску таких державних облігацій вони будуть дестабілізуючими по відношенню до державного дефіциту. Тому, якщо уряд викуповує державні облігації такого типу, вони сприятимуть зниженню ймовірності перевищення 3% бар'єру, тобто збільшуватимуть ймовірність зменшення дефіциту.

## Висновки

Проведене дослідження розширює існуючу модель управління державним боргом Міссале. По-перше, запропоновано включити у модель державні облігації, деноміновані у іноземній валюті, по-друге, спростовано припущення про те, що кожен з типів облігацій має бути позитивним. Доведено, що оптимальна частка деномінованих у іноземній валюті державних облігацій залежить від зростання коваріації між ВВП і рівнем знецінювання національної валюти, і того, яким чином такі державні облігації відображаються в урядовому балансі. По-третє, обґрунтовано твердження про

те, що якщо темпи зростання валового внутрішнього продукту у країні дорівнюватимуть темпам інфляції, то випуск облігацій державної позики у іноземній валюті слугуватиме важливим стабілізатором для контролювання граничного рівня дефіциту державного боргу.

### Література

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Підручник / Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. – К.: Знання, 2007. – 703 с.
2. Жаліло Я.А. Реалії економічної кризи: чи є підстави для оптимізму? / Жаліло Я.А., Покришка Д.С., Бабанін О.С. та ін. – К.: НІСД, 2009. – 128 с.

3. Aiyagari S. R. Optimal taxation without state-contingent debt / S. R. Aiyagari, A. Marcat, T. J. Sargent and J. Seppala. – Chicago: Journal of Political Economy, 2002. – P. 1220–1254.

5. Missale A. Optimal debt management with a stability and growth pact / Missale A. – Elizabethtown: Public Finance and Management, 2001 – P. 58–91.

6. Missale A. The debt burden and debt maturity / Missale A. and O. J. Blanchard – Washington: American Economic Review, 1994 – p. 309–319.

6. Van den Noord P. The size and role of automatic fiscal stabilizers in the 1990s and beyond / P. Van den Noord – Paris: OECD working paper no. 230, 2000.

І.М. ДОНДИК,  
аспірантка, КНЕУ

## Актуальні питання здійснення фінансового контролю діяльності великих платників податків

*У статті розглянуто порядок обліку великих платників податків, зборів та платежів, які зараховані органами державної податкової служби України до «великих» відповідно до встановлених критеріїв.*

*В статье рассмотрен порядок учета крупных плательщиков налогов, сборов (платежей) – юридических лиц, которые органами государственной налоговой службы зачислены в категорию крупных плательщиков по установленным критериям.*

*In the article common order of account of large taxpayers, collections (obligatory payments is a legal entity which by the organs of government tax service included in the category of large payers after the set criteria.*

**Постановка проблеми.** Економічна стабільність держави забезпечується стабільністю надходжень до бюджету податків (зборів), обов'язкових платежів. Сталий розвиток може дати Україні перспективу стати рівноправним гравцем в усіх сферах світового буття. Але для цього потрібні корінні зміни в усіх сферах соціального, політичного і економічного життя [6, с. 269]. Головною складовою частиною фінансової сфери є система оподаткування. Інтенсивний розвиток ринкових механізмів вимагає перетворення всіх елементів системи оподаткування. Вводяться в дію нові податки, змінюється механізм обчислення і сплати вже існуючих, конкретизуються повноваження органів влади різноманітних рівнів і компетенції, принципово змінюється набір і зміст функцій органів Державної податкової служби України [1, с. 5].

Не викликає сумнівів актуальність питань щодо виконання органами державної податкової служби України контрольної функції щодо встановлення правильності обчис-

лення, повноти і своєчасності сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), тому що від постійного, якісного і ефективного фінансового контролю залежить наповнення доходної частини бюджету держави.

Безперечно, в оподаткуванні переплітаються суперечливі мотивації учасників податкового процесу: платників податків і держави в особі працівників державної податкової служби. Природно, що перші керуються власними егоїстичними інтересами, які тією чи іншою мірою стримуються усвідомленням громадянського обов'язку. Інші діють як представники законної влади, що переслідує вигоди суспільства і держави як цілого. Яка з цих мотивацій стає домінуючою, залежить від конкретних суспільно-політичних умов і фінансово-економічної політики у кожній країні. Необхідність підсилення контролюючих механізмів системи оподаткування, що викликане бурхливим зростанням схем ухилення від сплати податків.

Великі платники податків (далі –ВПП) мають складну інфраструктуру, велику кількість філій на території усієї України, ведуть активну зовнішньоекономічну діяльність, у своєму складі мають значну чисельність працівників, використовують складні схеми розрахунків. Такі платники потребують особливого підходу, додаткової уваги та індивідуального аналізу їх діяльності, їх господарських зв'язків з іншими суб'єктами господарювання, грошових і товарних потоків та визначення реального фінансового стану цих підприємств та фінансово-промислових груп. ВПП фактично є донорами економіки України, яка постійно потребує поповнення бюджетних надходжень.

**Мета** даної *статті* – привернути увагу до необхідності удосконалення методів фінансового контролю та внесення змін до норм законодавства про проведення перевірок великих платників податків. Аргументами до цього є результати аналізу діяльності ВПП, які свідчать про їх складну інфраструктуру, великий обсяг зовнішньоекономічних операцій, збільшення доходів, що спонукає окремих з них, з метою ухилення від оподаткування, застосовувати «тіньові» схеми роботи, залучати до операцій «фіктивні» фірми. Все це визначило необхідність внесення змін та доповнень до методології податкового контролю в Україні та пошуку нових підходів у проведенні фінансового контролю ВПП органами податкової служби.

**Вклад основного матеріалу.** З розвитком української економіки виникла необхідність створення «спеціалізованих державних податкових інспекцій по роботі з великими платниками податків» (далі – СДПІ) з метою податкового супроводження виключно ВПП.

Головним завданням роботи податкової служби з ВПП є: підвищення ефективності роботи по мобілізації платежів до бюджету, покращення рівня обслуговування ВПП, забезпечення стабільного надходження платежів до бюджету, концентрації зусиль по контролю за ВПП.

Одним із основних напрямів діяльності державної податкової служби є створення умов для партнерських взаємовідносин податкової служби із платниками податків, зокрема з ВПП. Податковими органами здійснюється надання консультаційних послуг під час складання податкової звітності та доведення роз'яснень податкового законодавства. Підприємствам надсилається інформація про зміни в законодавстві щодо податків, які сплачує підприємство. При проведенні масово – роз'яснювальної роботи (засідань «за круглим столом», зустрічей з керівниками великих платників податків, семінарів) серед представників великих податків розповсюджується власна друкована продукція (листівки, буклети, пам'ятки по роз'ясненню податкового законодавства).

Впровадження електронної звітності є спільним кроком до порозуміння між податковою службою та великими платниками податків, що зробило адміністрування та відшкодування ПДВ більш прозорим, спростило процедуру подання звітності та сприяло зменшенню паперового документообігу як в органах податкової служби, так і у платників податків.

Діяльність СДПІ проводиться на підставі єдиного методологічного підходу до ВПП, що дає можливість створити партнерські відносини між податковими органами та ВПП, з метою підвищення рівня обслуговування платників податків та добровільної сплати податків. Робота органів державної податкової служби з ВПП базується на таких основних принципах:

- повний облік та концентрація уваги на колі платників, які мають значні показники сукупного валового доходу, нарахованих та сплачених платежів до Державного бюджету, задекларованих сум ПДВ до відшкодування з бюджету;

- індивідуальний підхід до кожного з великих платників податків та підвищення рівня їх обслуговування;

- налагодження партнерських відносин між платниками податків та податковою службою.

Створення СДПІ з метою податкового супроводження виключно ВПП дає можливість отримати позитивні результати організації роботи з ВПП у напрямі виведення їх на вищий рівень сплати платежів до бюджету. Новостворені підрозділи відповідно до закріплених функцій і процедур забезпечують системний підхід у роботі із ВПП.

Це дозволило встановити належну взаємодію між підрозділами СДПІ з метою вирішення проблемних питань, які заважають забезпечувати повноту нарахування та сплати ВПП податків і зборів (обов'язкових платежів); своєчасно визначити напрями роботи підрозділів податкової міліції інспекцій на розширення поточної бази оподаткування ВПП, залучення до оподаткування коштів «тіньового сектору економіки», упередження та руйнування схем ухилення від сплати податків; вирішення питання першочерговості включення окремих ВПП до плану–графіка комплексних перевірок; за необхідності здійснення координації проведення зустрічних перевірок контрагентів по ланцюгу постачання.

Насамперед велика увага приділяється ВПП–«гігантам», в яких сума скоригованого валового доходу з податку на прибуток більше 1 млрд. грн. Дана категорія ВПП особливо важлива з точки зору додаткових надходжень до Державного бюджету. Ліквідація схем мінімізації оподаткування, які використовують ВПП, дасть можливість збільшити показник податкового навантаження. Як результат, очікувані надходження до бюджетів усіх рівнів зростуть, що, відповідно, зменшить від'ємний баланс платежів.

Тому у разі встановлення підрозділами державної податкової служби України схем мінімізації та ухилення від оподаткування, здійснюються організаційні заходи щодо руйнування таких схем, притягнення винних до відповідальності та відшкодування завданих державі збитків згідно з чинним законодавством.

Відбір ВПП для податкового супроводження на наступний рік здійснюється податковими органами щорічно наприкінці звітного року з урахуванням критеріального показника. Принцип відбору ВПП базується на відборі платників податків, які забезпечують не менше 50–70 відсотків надходжень до зведеного бюджету України, що формують платники податків районів міста [2, с. 1].

Починаючи з 2010 року відбір підприємств до категорії ВПП базується на встановлених критеріях [3, с. 2], а саме відтепер ВПП – це юридична особа, в якій обсяг валового доходу від усіх видів діяльності за звітний рік перевищує сто мільйонів гривень та середньооблікова чисельність працюючих за рік перевищує двісті п'ятдесят осіб або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків по платежах, що контролюються органами державної податкової служби, за рік перевищує 25 млн. грн.

Показники цього пункту розраховуються за результатами діяльності платників податків за перше півріччя (дев'ять місяців) звітного року з урахуванням розрахункових показників за друге півріччя (четвертий квартал) звітного року.

До ВПП може бути віднесений також платник податків, який за власним бажанням надав достатні обґрунтування та розрахунки досягнення відповідних показників за визначеними критеріями у наступному звітному періоді.

Особливої уваги ВПП потребують як платники, які (на прикладі м. Києва) забезпечують надходження до держбюджету міста у розмірі близько 80 відсотків, при кількості таких платників близько 0,8 відсотка від загальної кількості платників, зареєстрованих у Києві.

З метою поліпшення якості проведення документальних невізних, планових та позапланових виїзних перевірок ВПП, забезпечення під час перевірок всебічного вивчення їх діяльності та взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання, необхідно збільшити терміни проведення перевірок таких платників податків. Перевірка як спосіб фінансового контролю має проводитися якісно, з достатніми термінами на вивчення документів, аналіз діяльності платника, встановлення податкових ризиків, виявлення схем ухилення від оподаткування [4, с. 8].

Крім того, слід зазначити, що ВПП є підприємствами, які за результатами зовнішньоекономічної діяльності заявляють значні суми ПДВ до відшкодування з бюджету. Наслідком цього є проведення позапланових перевірок з питань нарахування відшкодування з бюджету ПДВ з метою визначення достовірності такого нарахування [5, с. 2]. У зв'язку з недостатніми (для великих підприємств) термінами перевірки, які встановлені законодавством, по дослідженню достовірності податкового зобов'язання та податкового кредиту з ПДВ, державний бюджет має значні ризики незаконного відшкодування коштів.

### Висновки

На нашу думку, з метою здійснення ефективного податкового контролю великих платників податків та підприємств, які входять до складу фінансово-промислових груп, інших об'єднань, упередження та руйнування схем мінімізації податків, доцільним є приділити особливу увагу виявленню суб'єктів господарювання (транзитних фірм), які створе-

ні підприємствами з метою мінімізації податкових зобов'язань, та відстеженню всіх угод між ними.

Крім того, поряд із примусовими заходами, одним із пріоритетних напрямів діяльності органів державної податкової служби залишається пропаганда податкової політики держави, виховання сумлінних платників податків, своєчасне забезпечення платників податків достовірною та вичерпною інформацією стосовно найбільш складних питань податкового законодавства.

Важливим фактором у підвищенні ефективності діяльності податкової служби є прийняття Верховною Радою України Податкового кодексу, що дасть змогу значною мірою спростити, наблизити до розуміння платником податків податкового законодавства, усунути розбіжності у тлумаченні норм податкового законодавства, чітко зафіксувати правові відносини платника податків, органів державної податкової служби і держави.

### Література

1. Про державну податкову службу: Закон України від 04.12.90 р. // Комп'ютерно-правова система «ЛігаЗакон».7: [www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
2. Порядок визначення критеріальних показників стосовно великих платників податків та методики його застосування: Наказ ДПА України від 24.07.2001 р. №296 // Комп'ютерно-правова система «ЛігаЗакон».7: [www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
3. Порядок обліку платників податків, зборів (обов'язкових платежів): Наказ ДПА України від 19.02.98 №80 (з урахуванням змін та доповнень) // Комп'ютерно-правова система «ЛігаЗакон».7: [www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків: Наказ ДПА України від 27.05.2008 р. №355 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7 :[www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок достовірності нарахування бюджетного відшкодування податку на додану вартість: Наказ ДПА України від 18.08.05 №350 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7 :[www.liga.kiev.ua](http://www.liga.kiev.ua)
6. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 360 с.

# Причини формування та посилення боргової залежності країн світу

*Досліджено місце та закономірності розвитку державного боргу у фінансових системах зарубіжних країн. Визначено роль Сполучених Штатів у структурі зовнішньої заборгованості країн світу та наведені особливості виникнення зовнішнього державного боргу країн Центральної та Східної Європи, Латинської Америки та Африки.*

*Исследованы место и закономерности развития государственного долга в финансовых системах зарубежных стран. Определена роль Соединенных Штатов в структуре внешней задолженности стран мира и приведены особенности возникновения внешнего государственного долга стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки и Африки.*

*The place and the rules of the state's debt development in the financial systems of foreign countries were investigated. The role of the United States in the structure of external debt of the world and features of external public debt of the Central and Eastern Europe, Latin America and Africa was explored.*

**Постановка проблеми.** Переважна більшість країн світу відчуває нестачу власних ресурсів для здійснення внутрішніх вкладів, покриття дефіциту державного бюджету, проведення соціально-економічних перетворень та виконання боргових зобов'язань щодо зовнішніх позик. Оптимальним рішенням для вирішення цих проблем є залучення державних запозичень. Відтак значний державний борг піднімає проблему його обслуговування. Якщо державний борг зростає швидкими темпами, стрімко збільшуються відсоткові виплати за державним боргом, тоді держава вимушена залучати додаткові грошові ресурси: в середині країни – у громадськості, ззовні – у міжнародних фінансових організаціях та урядах інших держав.

Та небезпечним є те, що державний борг починає самовідтворюватися, втягуючи на своє обслуговування все більшу кількість ресурсів, якщо ставка відсотка за державним зобов'язанням перевищує темпи зростання ВВП. Тоді лиш обслуговування боргу веде до збільшення дефіциту бюджету. Економіка поступово починає працювати на обслуговування боргу, збільшуючи його розміри. Як свідчить світовий досвід наявність значного державного боргу рано чи пізно приводить до кризових явищ як в середині країни, так і у світі в цілому.

Тому актуальність проблеми існування державним боргом пояснюється тим, що його формування та обслуговування є органічною складовою функціонування економіки переважної більшості країн світу, потужним важелем макроекономічного регулювання та інструментом реалізації економічної стратегії.

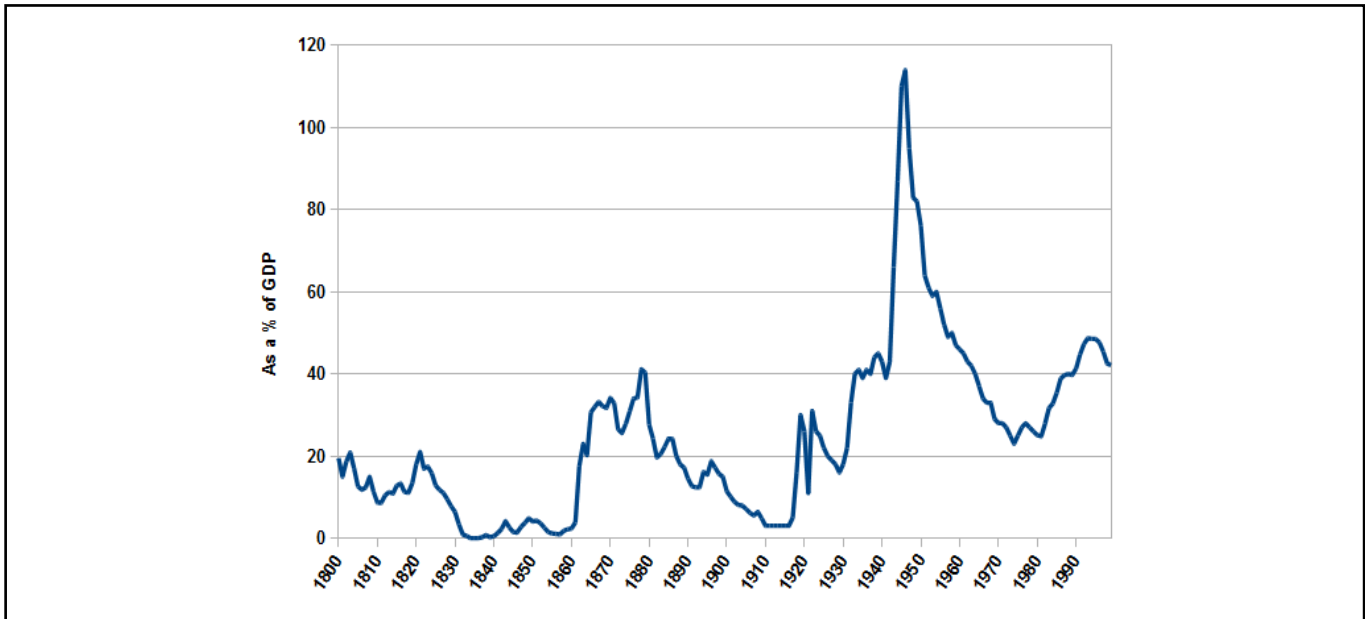
**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження, присвячені проблемам впливу державного боргу на економічний розвиток, лише починають проводитися вітчизняними науковцями. Зарубіжною економічною думкою проблеми державного боргу і його наслідків досліджуються вже більше 200 років. Вперше проблема державного боргу була сформульована класичною школою економіки – А. Смітом та Д. Рікардо. Серед їх послідовників особливої уваги заслуговують праці Дж. Кейнса, П. Кругмана, Р. Барро, П. Харрода, А. Лернера, К. Макконнелл, С. Брю та ін. Теоретичними та практичними питаннями державного боргу присвячені роботи вітчизняних дослідників: В.А. Андрущенко, В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, І.О. Лютого, В.О. Мандибури, О.В. Плотнікова, Н.В. Зражевської, Я.В. Онищука, П.С. Єщенко та інших.

**Метою даної статті** є вивчення світового досвіду формування державного боргу та посилення боргової залежності в країнах світу. Завданням статті є таке: прослідкувати причини формування державного боргу найбільшої у світі країни-боржника Сполучених Штатів Америки та визначити місце у системі боргової взаємозалежності світу; виявити причини виникнення державної заборгованості в країнах Латинської Америки, африканського континенту та в країнах колишнього соціалістичного табору. Визначити фактори, що сприяли посиленню боргової залежності в цих регіонах; визначити, яким чином наявність заборгованості призводить до загострення кризових явищ. Прослідкувати історичні аспекти боргових криз у світі; виявити причини боргової залежності в світі.

**Виклад основного матеріалу.** Практично у всіх країнах склалася боргова економічна система, незважаючи на нерівномірність економічного розвитку та нерівновагу поточний платіжних балансів. Одні країни є одночасно кредиторами та позичальниками, інші – чистими боржниками. Світова економіка в цілому є дефіцитною та має яскраво виражені боргові риси.

Головну роль при перерозподілі ресурсів у світі відіграють США, досвід яких з точки зору обслуговування зовнішнього боргу є унікальним (хоча б через те, що США дуже багато дають іншим країнам, але значно більше отримують самі, будучи найбільшим світовим боржником), державний борг яких складає \$12 трлн. [11].

Сполучені Штати мали державну заборгованість з моменту її створення. На 1 січня 1791 року (під час американської війни за незалежність) борг становив \$75,5 млн., протягом наступних 45 років борг стрімко зростав, і лише 8 січня 1938 року за президента Ендрю Джексона він скоро-



**Рисунок 1. Динаміка федерального боргу до ВВП, %**

Джерело: *United States Department of the Treasury [12].*

тився та досягнув позначки «О», але згодом швидко виріс у мільйони разів [10].

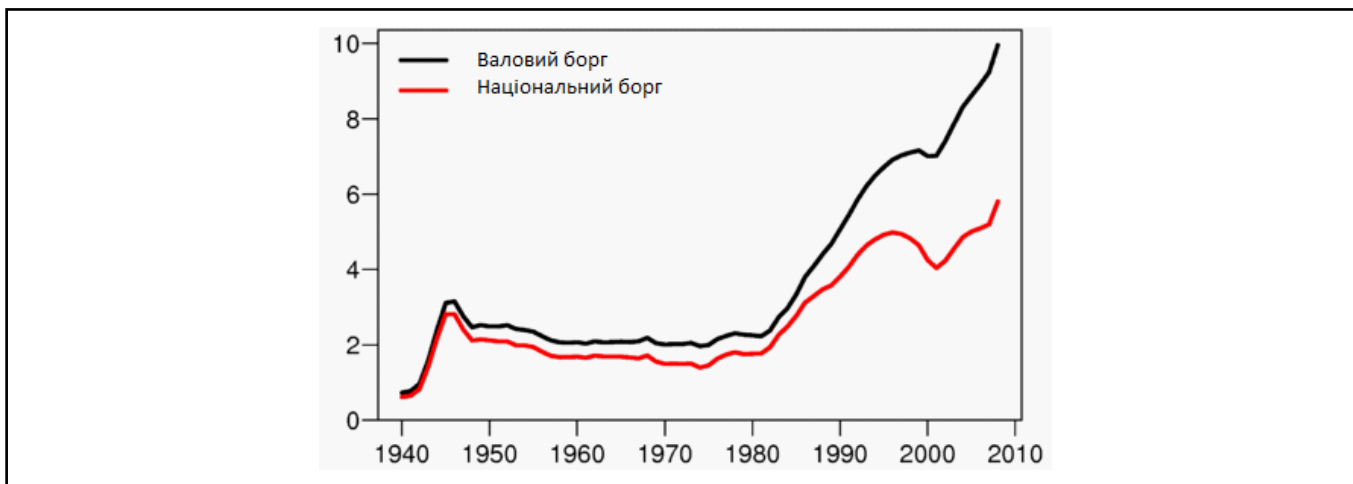
Перше значне зростання заборгованості відбулося через громадянську війну. Борг всього з \$65 млн. у 1860 році зріс до \$1 млрд. в 1863 році і після війни вже становив \$2,7 млрд. Заборгованість повільно коливалася до кінця XIX століття, нарешті зросла в 1910 році і на початку 1920-х приблизно становила \$22 млрд., таку ціну країна заплатила за участь у Першій світовій війні [10]. Знаходячись на початку 20 сторіччя ще в ситуації дебітора, що сформувався (позитивний торговий баланс і негативний баланс по прибутках від закордонних інвестицій), Сполучені Штати почали активно вкладати кошти в закордонні підприємства і вже напередодні Першої світової війни зайняли позицію впливового іноземного інвестора. Під час військових подій американський експорт товарів, наприклад у Францію і Великобританію, помітно збільшився через зростання там попиту на постачання і часткове скорочення міжнародних перевезень. Крім того, ці дві країни ліквідували деякі свої інвестиційні активи в США, оскільки їм були потрібні засоби для оплати поставок туди товарів. Усе це сприяло тому, що до 1918 року США вже мали статус кредитора.

Хоча в 20-ті роки XX століття зріс обсяг закордонних кредитів, наданих США, уже до кінця цього десятиріччя стала очевидна ненадійність цих кредитів, і багато американських інвесторів виявили, що їхні позичальники були нездатні обслуговувати отримані кредити. Коли почалася Велика депресія, відразу пропали іноземні потоки. Американські інвестори скоротили свої операції, і капітал почав повертатися назад в США, що було пов'язано зі зниженням вартості долара (1934), нестійкістю валют інших країн, а також із політичною нестабільністю в Європі.

Будівництво економіки, участі у Другій світовій війні, соціальні програми під час правління Рузвельта і Трумена в 1930-ті і 40-ві стало причиною збільшення валового боргу в шістнадцять разів, з \$16 млрд. в 1930 році до \$260 млрд. в 1950 році [10].

Через декілька років після війни торгова позиція США почала поступово змінюватися. У 60-ті роки XX століття активне сальдо торгового балансу звузилося, а вже в 1970–1971 роках переросло в дефіцит, що переважає дотепер. Проте США акумулювали значні суми іноземних інвестицій, що приносили визначений прибуток. Баланс по прибутках від іноземних інвестицій у цей період був позитивним, що покривало велику частину дефіциту торгового балансу. В цей час платіжний баланс США прийшов до відповідності з моделлю кредитора, що сформувався, – дефіцит торгового балансу й активне сальдо по прибутках від іноземних інвестицій. Наприкінці 80-х років XX століття цей дефіцит значно розширився, і в той же час спостерігалися значні притоки капіталу в США. Країна знову зайняла позицію чистого (сформованого) дебітора.

У цей же період темпи накопичення валової заборгованості тісно пов'язують з темпами зростаннями інфляції, де борг зріс утричі (від \$260 млрд. у 1950 році до близько \$909 млрд. у 1980 році). Наступне зростання валового боргу відчувалося під час правління Рейгана і Буша в період з 1980 по 1992 рік та збільшилося в чотири рази. На початку третього тисячоліття державний борг Сполучених Штатів становив \$5,6 трлн., а вже у 2009 році перейшов позначку \$10 трлн., збільшився і показник відношення державного боргу до ВВП – так, на початок 2009 року (рис. 2) з позначки 58% до ВВП виріс на рівень 70,2% до ВВП, а за прогнозами конгресу Бюджетного управління цей показник зростатиме і у 2012 році досягне рівня 100,6% до ВВП [12].



**Рисунок 2. Валовий та національний борг США 1940–2010 років, \$ трлн.**

Джерело: United States Department of the Treasury [12].

Державний борг США являє собою суму всіх цінних паперів казначейства США і також згадується в якості національного боргу держави і місцевого самоврядування в серії випущених цінних паперів державними та місцевими органами влади [11]. Державний борг представлений казначейством Сполучених Штатів як «Борг, що належить громадськості» та включає в себе всі випущені боргові зобов'язання казначейства США, які проводяться за межами штатів, урядові позики Сполучених Штатів (за винятком внутрішніх урядових зобов'язань, таких як Фонд соціального страхування Trust), а також «Валовий борг», який є сумою всіх цінних паперів казначейства Сполучених Штатів, у тому числі внутрішніх державних зобов'язань [11].

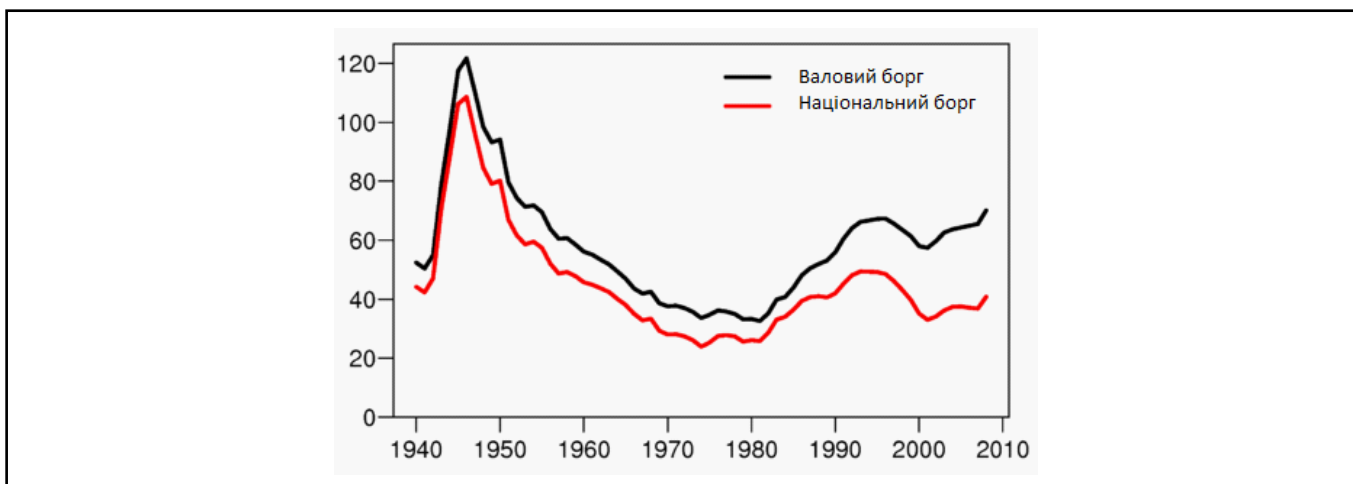
У кінці 2009 року фінансового року валова заборгованість становила 83,4% до ВВП, що складається з боргів: національного (53,0%), а також внутрішнього державного боргу (30,4%) [12].

Якщо показник борг/ВВП прирівняти з іншими розвиненими країнами, що близькі до Сполучених Штатів, то ми побачимо, що в країнах ЄС, наприклад, заборгованість не перевищує 60% до ВВП, це є одним із критеріїв вступу до ЄС.

А в такій промислово розвинутій країні, як Японія, цей показник за останнє десятиліття набрав гіперрозмірів, що пов'язане зі значним накопиченням боргових зобов'язань (рис. 4) [12].

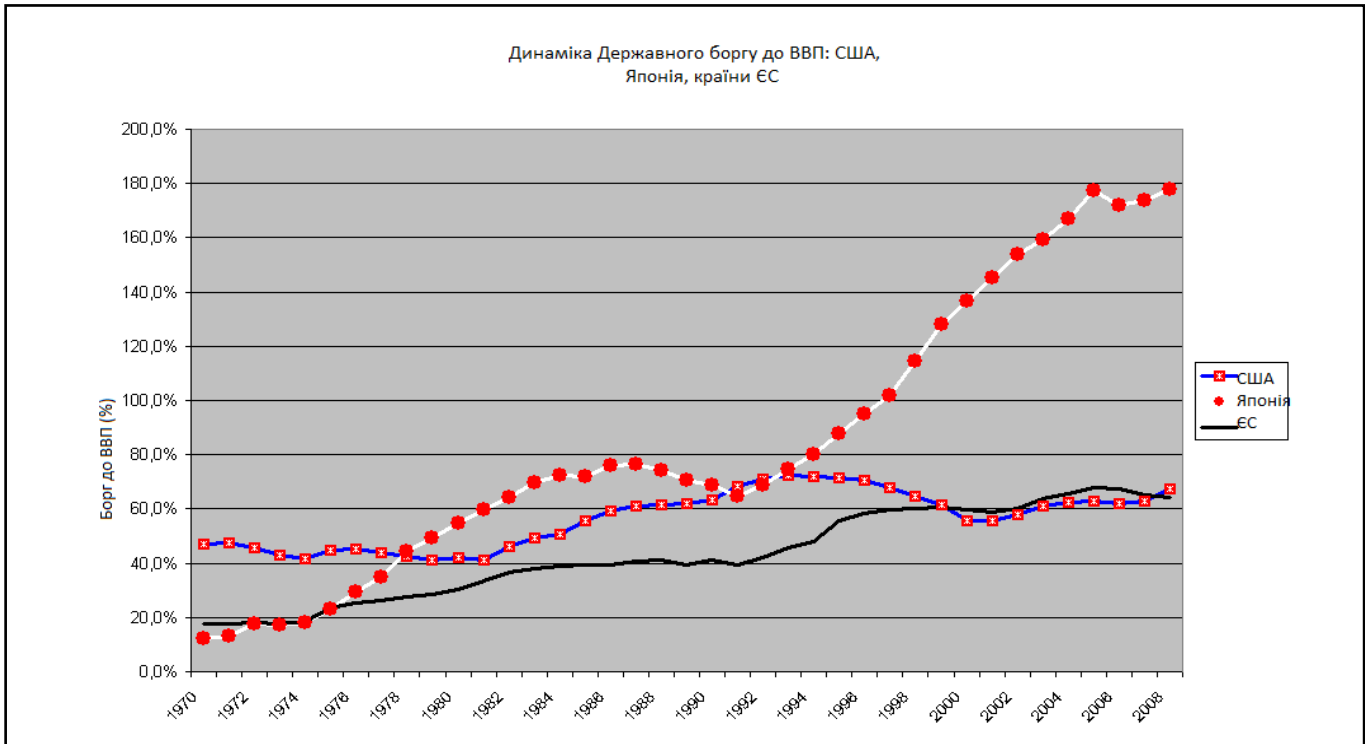
Сьогодні США є важелем світового фінансового дисбалансу, перебиваючи дефіцит по поточних статтях залученням іноземних ресурсів і накачуванням доларових засобів у міжнародний обіг. За рахунок великої ємності внутрішнього ринку і ролі долара як світової валюти країна якийсь час ще буде забезпечувати свою кредитоспроможність, проте не можна забувати, що економіка США, більш ніж якої іншої країни, залежить від стану міжнародних ринків капіталу й іноземних вкладників, що профінансували дві третини чистих капіталовкладень у ній за останні два десятиліття. У грудні 2009 року конгресом Сполучених Штатів був визначений ліміт державного боргу, або верхня межа розміром \$12 394 млрд., та станом на 1 січня 2010 року цей рівень був пройдений, тому у лютому визначений новий допустимий ліміт державного боргу в розмірі \$14,3 трлн. [11].

Кредитором, що не сформувався, є Німеччина, і саме тому її платіжний баланс складається з активного сальдо тор-



**Рисунок 3. Динаміка валового та національного боргу по відношенню до ВВП, %**

Джерело: United States Department of the Treasury [12].



**Рисунок 4. Динаміка державного боргу до ВВП: США, Японія, країни ЄС**

Джерело: United States Department of the Treasury [12].

гового балансу і відтоку прямих капітальних інвестицій. Протягом декількох останніх десятиліть країна володіла значним активним сальдо платіжного балансу, що дозволяло їй здійснювати значні закордонні інвестиції. Торговий дефіцит і активне сальдо по прибутку від іноземних інвестицій Великобританії дозволяє говорити про відповідність економіки цієї країни моделі кредитора, що сформувався. Крім того, оскільки Лондон є найважливішим центром торгівлі євровалютою і єврооблігаціями, Великобританія відіграє ключову роль у якості світового фінансового центру. Те ж саме стосується і Швейцарії (хоча тут рух капіталів представлено чистим відтоком прямих і портфельних інвестицій і чистим притоком інших довгострокових засобів, в основному банківських кредитів) [2]. Але, так само як і Сполучені Штати, попри статус позичальника, ці країни залишаються

в ролі позичальника, причому їхні показники є домінуючими в цьому регіоні (табл. 1) [8].

Росія знаходиться у фазі позичальника, що сформувався, – слабке активне сальдо по торгових операціях, відтік із країни прямих іноземних інвестицій і негативний баланс по прибутках від закордонних інвестицій. Сюди ж відноситься, наприклад, і Китай, хоча, маючи невеличкий дефіцит по прибутках від іноземних інвестицій, він займає більш сильні конкурентні позиції по експорту [1].

Напружена боргова ситуація зберігається на африканському континенті, особливо в тропічній його частині, економіка якої підтримується в основному позиковими, пільговими і безповоротними ресурсами з боку міжнародних фінансових організацій і держав-кредиторів. Катастрофічне наростання негативних наслідків у регіоні бере початок з

**Таблиця 1. Державний борг в європейських державах (2008–2009 роки)**

Місце в регіоні	Місце у світовому списку боржників	Країна	Зовнішній борг, \$ млн.	Зовнішній борг на душу населення, \$	Зовнішній борг до ВВП, %
1	2	Великобританія	9 191 104	150 673	365,44
2	3	Німеччина	5 208 000	63 350	185,20
3	4	Франція	5 021 000	76 718	227,35
4	5	Іспанія	2 478 000	49 619	150,65
5	6	Люксембург	1 994 000	3 970 514	4 973,68
6	7	Ірландія	1 841 000	448 032	960,86
7	9	Швейцарія	1 340 000	17 452	44,20
8	10	Бельгія	1 313 000	126 202	348,74
...	...				
17	23	Росія	356 500	2 500	17,00
24	41	Україна	69 040	709	21,26

Джерело: United States Department of the Treasury [12].

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

80-х років XX ст., коли почалося падіння цін практично на всіх сировинних ринках. Зовнішній борг регіону зростає ви-переджаючими темпами порівняно з іншими країнами, що розвиваються. 80% боргу всіх африканських країн припадає на найбільш розвинені країни на південь від Сахари, причому дві третини його складають зобов'язання перед офіційними кредиторами. Середнє відношення зовнішнього боргу до ВВП становить майже 60%. Майже 100-процентне співвідношення в Гани і Зімбабве, значне перевищення в Кот д'Івуара [6]. Можна сказати, що до кінця сторіччя рівень боргу більшості африканських країн став некерованим. Вирішальну роль у цьому зіграли саме зовнішні чинники, зокрема короткострокова політика Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку. Про це говорить хоча б те, що за останні 20 років сальдо фінансових потоків між МВФ і країнами на південь від Сахари часто складалося на користь Фонду. Сьогодні список боржників у цьому регіоні очолюють такі країни, як ПАБ, Судан та Єгипет (табл. 2) [8].

На початку 90-х років у світову боргову систему влилися нові значні позичальники – країни колишнього соціалістичного табору (усього 28 країн). Накопичення зовнішнього боргу Радянського Союзу прискорилося ще в 80-ті роки XX століття і було пов'язане з падінням світових цін на нафту. За чотири роки, з 1980 по 1985 рік, ціна сирової нафти скоротилася з \$30 до \$15 за барель. Це було вкрай не своєчасно при проголошеному курсі на прискорення і модернізацію економіки. Нафта й інші сировинні товари були

найважливішими джерелами валютних надходжень, необхідних для технологічного переоснащення. СРСР продавав близько 120 млн. т нафти, одержуючи за це в середньому близько \$20 млрд. [4]. Валютний виторг йшов на покупку в передових країнах нових технологій.

У 1991 році, після розпаду СРСР, спочатку передбачалося, що кожна з держав прийме на себе свою частку відповідальності по зовнішньому боргу (союзний борг тоді оцінювався в \$108 млрд. [5]), а також буде мати відповідну частку в активах колишнього СРСР. Проте сталося так, що тільки Росія змогла обслуговувати свої зобов'язання по зовнішніх боргах. Тому незабаром було домовлено, що Росія прийме на себе борги всіх колишніх республік СРСР в обмін на їхню відмову від належної частки активів (так званий нульовий варіант). У листопаді 1995 року Лондонським клубом прийнято рішення про реструктуризацію боргу колишнього СРСР на загальну суму \$32,3 млрд., включаючи відсотки терміном на 25 років із семирічним пільговим періодом [4].

Специфічна ситуація сталася в країнах Латинської Америки в 80-ті роки XX ст., де боргова криза почалася коли Мексика не мала змоги обслуговувати свій борг, згодом до неї долучилися Аргентина, Бразилія та Чилі. Причиною кризи стало зростання короткострокових процентних ставок і рецесія в розвинутих країнах, у результаті яких знизився попит і ціни на сировинні товари. Цікаво, що основні банки-кредитори вклали в регіон суми, що перевищували їхній капітал. Якби, наприклад, усього три країни – Мексика, Аргентина і

**Таблиця 2. Державний борг на африканському континенті (2008–2009 роки)**

Місце в регіоні	Місце у світовому списку боржників	Країна	Зовнішній борг, \$ млн.	Зовнішній борг на душу населення, \$	Зовнішній борг до ВВП, %
1	54	ПАР	39 780	19 953	8,50
2	62	Судан	29 420	3834	36,33
3	63	Єгипет	29 200	1048	7,20
4	72	Марокко	19 910	545	15,93
5	73	Туніс	19 270	1316	25,33
6	85	Ангола	8357	295	8,75
7	87	Нігерія	8007	10 119	2,70
8	94	Кенія	6713	273	10,97
9	99	Зімбабве	5155	454	220,11
10	100	Республіці Конго	5000	80	38,88

Джерело: CIA World Factbook [8].

**Таблиця 3. Державний борг у країнах Латинської Америки (2008–2009 роки)**

Місце в регіоні	Місце у світовому списку боржників	Країна	Зовнішній борг, \$ млн.	Зовнішній борг на душу населення, \$	Зовнішній борг до ВВП, %
1	27	Бразилія	216 100	1125	7,40
2	28	Мексика	179 800	3207	13,29
3	31	Аргентина	135 800	3375	25,80
4	47	Чилі	57 600	2138	24,74
5	50	Колумбія	46 380	1062	11,54
6	52	Венесуела	43 330	982	12,96
7	60	Перу	32 830	13 152	14,95
8	75	Еквадор	17 120	1490	17,34
9	79	Уругвай	11 420	566	30,45
10	80	Панама	10 450	3159	30,02

Джерело: CIA World Factbook [8].

Бразилія – оголосили повний дефолт, то великі американські банки технічно стали б банкрутами [7]. Саме тому банки погодилися реструктуризувати частину платежів і видали нові кредити, одночасно нарощуючи капітал і диверсифікуючи портфель. Сьогодні ці країни продовжують займати провідні місця у списку боржників світу (табл. 3) [8].

Нездатність своєчасно обслуговувати зовнішній борг з причин бюджетного популізму і втрати довіри кредиторів викликала хвилю суверенних дефолтів у 80–ті й 90–ті роки ХХ століття. Вона охопила велику кількість країн, у тому числі Бразилію, Болівію, Аргентину, Польщу, Мексику та нещодавно – Росію. За даними рейтингового агентства Standard & Poor's, загальна сума заморожених дефолтом боргів у 1990 році досягла рекордної величини – \$332 млрд. (до 1997 року вона скоротилася до \$77 млрд.) [7]. Так, наприклад, у 1992 році Польщі і Єгипту було списано половину суверенного боргу, за яким ці країни раніше оголосили дефолт. На відміну від розстрочки, списання боргу – випадок винятковий. Це рішення було продиктоване політичними міркуваннями: Польща мала стати зразком відриву від комунізму, а Єгипет отримав своєрідну винагороду за мирну угоду з Ізраїлем.

З 90–х років ХХ століття світова економіка переживала дефляцію – спочатку через американський борг, пізніше проблеми в європейській валютній системі в 1992–1993 роках, після цього мексиканська криза 1994–1995 років, криза 1997–1998 років у результаті азіатських потрясінь і на кінець фінансова криза, що розпочалася у 2007 році з падінням іпотечного ринку, фондової та банківської системи в Сполучених Штатах, що охопила в результаті весь розвинутий світ.

Щоразу кризи пояснювали помилками внутрішньої політики. Проте економічний розвиток і активність фінансових ринків не так уже пов'язані з рівнем добробуту і зростанням зайнятості, а багато в чому залежать від спекулятивних і біржових операцій. Про це свідчить крах фондового ринку в Сполучених Штатах у 2007–2008 роках, що пов'язують з банкрутством декількох фінансових установ, вона швидко розрослась у глобальну кризу, що призвела до банкрутства декількох європейських банків та падіння різних біржових індексів та значного падіння вартості акцій та товарів по всьому світу. Криза призвела до проблем ліквідності та дерегулювання фінансових установ в США та Європі, що далі посилює кризу ліквідності, спонукаючи багато національних економік шукати допомогу в міжнародних фінансових організаціях. Відтак у 2009 році дефіцит зовнішнього фінансування у світі коливається від \$350 млрд. до \$650 млрд. З початку кризи МВФ надав \$170 млрд. 32 країнам. Збільшив розмір надання кредитів і Світовий банк: він видав на 54% більше позик порівняно з до кризовими роками [9].

Фінансова нестійкість стала в останні десятиліття системою рисою глобальної економіки. На притік і відтік капіталів, як правило, впливають фінансові умови в головних промислово розвинутих країнах світу, тобто зовнішній чинник.

До причин, що посилюють боргову залежність, можна віднести:

- погашення зовнішнього боргу веде до зовнішнього дисбалансу з виплатою відсотків і основної суми боргу, пов'язаний відплив капіталу, оскільки такі виплати не інвестуються, а відправляються на кордон, а пасивне сальдо рахунку капіталу й дефіцит платіжного балансу ведуть до зменшення міжнародних резервів, чинять тиск на національну валюту;

- нездатність своєчасно обслуговувати державний борг викликане значними дефіцитами державного бюджету країни;

- проблеми зовнішнього боргу мають політичні наслідки. Так, високий зовнішній борг усуває можливість проведення незалежної економічної політики, зовнішні кредитори починають насаджувати країні не лише умови погашення боргу, але й заходи внутрішньої економічної політики. Зовнішній борг обмежує свободу дій держави, вибір власної стратегії розвитку;

- іноземне запозичення веде до ревальвації обмінного курсу національної валюти і, таким чином, стає причиною поглиблення негативного сальдо торговельного балансу. Зменшення чистого експорту здійснює реструктивний вплив на виробництво: в експортних та імпортозамінних галузях скорочується випуск і рівень зайнятості. З виплатою відсотків основної суми боргу пов'язаний вплив іноземної валюти, що призводить до зменшення міжнародних резервів (це спричинює тиск на національну валюту) та скорочення імпорту (це зменшує рівень інвестицій або споживання);

- надмірна віра в ринок як такий. Приміром, значний вплив на притік і відтік інвесторів справляє поведінка мас. Раптове вилучення капіталу і масові атаки на ту або іншу валюту спроможні швидко викликати паніку, а це впливає і на обсяги торгівлі. Крах банківської системи у Сполучених Штатах, що призвів до банкрутства значущих у світовій економіці фінансових установ, свідчить про високий рівень довіри до позичальників та віру в стабільність такої системи, що в результаті не оправдала себе;

- надмірне запозичення за кордоном робить країну вразливою до коливань кон'юнктури на світових товарних ринках і може призвести до боргових криз;

- нераціональна структура залучення іноземних позик призводить до валютних, біржових і бюджетних криз в країнах, що є міжнародними позичальниками.

## Висновки

1. Отже, можна зробити висновки, що досвід Сполучених Штатів є унікальним у системі боргової залежності країн світу тим, що:

- країна одночасно виступає в ролі найбільшого кредитора та є головним важелем при перерозподілу фінансових ресурсів у всьому світі;

- являється найбільшим позичальником та очолює список світових боржників.

Участь у громадянській війні, у Першій світовій війні, Велика депресія, пізніше відбудова економіки, участь у Другій світовій війні, розвиток соціальних програм, починаючи з 60–х років ХХ століття хронічні дефіцити державного бю–

джету, інфляційні процеси в середині країни та за її межами – все це стало причиною формування державного боргу Сполучених Штатів. Та попри це наявність великої заборгованості у США призвела до швидкого зростання економіки.

2. Важливу роль у сучасній структурі зовнішньої заборгованості країн світу відіграють країни з перехідною економікою. Більшість країн Латинської Америки, Центральної та Східної Європи, африканського континенту характеризувалися порівняно високим рівнем зростання зовнішніх боргів. Уже з початку 80-х років 20 століття стала проявлятися тенденція різкого росту об'ємів зовнішнього боргу та необхідних платежів по ньому, що створювало проблеми не лише для самих країн-боржників, а й для всієї світової економіки. Її основні причини – значне зростання дефіцитів поточних платіжних балансів більшості країн, особливо імпортерів нафти, а також посилення структурних невідповідностей та диспропорцій в їх економіках.

Так, у більшості випадках боргова політика зводилась до покриття дефіциту державного бюджету. Так, з кожним наступним роком при збільшенні дефіциту та новими позиками на їх покриття збільшувалися і виплати по державному боргу, і як результат країна опинялася у «борговій ямі». Тут або неспроможність розраховуватися із боргами, або оголошення дефолту.

До особливостей боргової політики в цих регіонах віднесено проведення реструктуризації та відстрочки платежів по зовнішніх боргах, що полегшило фінансово-економічний стан цих країн, насамперед на початковому етапі ринкових реформ, сприяло відновленню їх кредитоспроможності, стимулювало залучення нових джерел фінансування.

3. Як свідчить світовий досвід, наявність значного державного боргу рано чи пізно призводить до кризових явищ

як в середині країни, так і у світі в цілому. Досвід Латинської Америки та Сполучених Штатів є цьому яскравим прикладом. Попри місце США в рядах найбільшого позичальника, події останніх років: іпотечна криза, крах фондової та банківської системи, країна сама опинилася в скрутному становищі і дала поштовх для розповсюдження фінансової кризи по всьому світі.

### Література

1. Борисов С.М. Внешние долги России // Деньги и кредит. – 1997. – №2. – С. 19–23.
2. Вахненко Т. Міжнародний кредит у світовій валютно-фінансовій системі // Фінанси України. – 2006, №11 – С. 143–154.
3. Корнеев В. Боргові парадокси і орієнтири державних заощаджень // Економіка України. – 2000. – №6. – С. 30–37.
4. Саркисянц В. Россия в системе мирового дома // Вопросы экономики. – 2005, №7. – С. 94–108.
5. Україна на роздоріжжі. Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ // За ред. А. Зіденберга і Л. Хоффманна. – К.: Фенікс. – 1998. – 477 с.
6. Федякина Л.Н. Мировая внешняя задолженность: теория и практика урегулирования. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 304 с.
7. Anup Shah. Third World Debt Undermines Development // Global Issues, June 03, 2007.
8. CIA World Factbook // <http://www.cia.gov/>
9. European Network on Debt and Development // [www.eurodad.org](http://www.eurodad.org)
10. Franklin Noll. The United States Public Debt, 1861 to 1975 // <http://eh.net/encyclopedia/>
11. United States Budget (2009) Section 7 – Table 7.1
12. United States Department of the Treasury. Government – Historical Debt Outstanding – Annual (<http://www.ustreas.gov/>)

Г.В. УРСУЛЕНКО,  
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Базель II: моделі оцінки кредитного ризику на основі методології VaR

*Модельовання кредитного ризику та вибір оптимальної моделі є надзвичайно важливими питаннями управління ризиками. У статті розглядаються основні підходи до модельовання ризику, аналізується угода Базель II з позицій застосування внутрішніх моделей для оцінки та управління кредитним ризиком, визначаються переваги, недоліки та можливості застосування кожного методу в сучасних умовах.*

*Моделирование кредитного риска и выбор оптимальной модели – чрезвычайно важные вопросы управления рисками. В статье рассматриваются основные подходы к моделированию риска, анализи-*

*руется соглашение Базель II с позиций применения внутренних моделей для оценки и управления кредитным риском, определяются достоинства, недостатки и возможности применения каждого метода в современных условиях.*

*Credit risk modelling and the choice of optimum model are very important risk management questions. The article depicts the basic risk modelling approaches, analyses Basel II agreement for internal credit risk models evaluation and credit risk management, considers models advantages, limitations and possibilities of application under the modern conditions.*

**Постановка проблеми.** Необхідною умовою успішного розвитку будь-якої фінансової установи є розробка внутрішніх (власних) моделей оцінки фінансових (зокрема кредитних) ризиків. Такі моделі використовуються для розрахунку мінімально-необхідного регуляторного капіталу та включені до Поправки щодо кредитного ризику Нової Базельської угоди щодо достатності капіталу (Market Risk Amendment – MRA) [1, с. 2]. Надзвичайно важливим питанням є застосування адекватних моделей для прогнозування втрат від кредитного ризику у довгостроковому періоді.

Найпростішим визначенням кредитного ризику є визначення його як можливості невиконання позичальником або протилежною стороною взятих на себе зобов'язань відповідно до встановлених умов [2, с. 2]. Український законодавець визначає кредитний ризик як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3]. За аналогією з ринковим ризиком кредитний ризик можна також визначити як максимальний очікуваний збиток, який може статися із заданою ймовірністю протягом певного періоду часу в результаті падіння вартості активів (портфеля кредитів) із-за нездатності контрагентів (позичальників) до своєчасного погашення кредитів. Зазвичай для оцінки кредитного ризику довірчий інтервал вибирається на рівні 99%, а часовий горизонт може охоплювати від 1 до 5 років.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблему моделювання, оцінки та управління кредитним ризиком досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Б.Ю. Кишакевич, В.М. Горбачук, Г.І. Берегова, А.Б. Камінський, О. Хаб'юк, А.А. Лобанов, А.В. Чугунов, Р. Галлаті та інші.

Моделювання кредитного ризику – надзвичайно важлива та актуальна проблема. Адже застосування дієвої моделі оцінки кредитного ризику дозволяє фінансовій організації зекономити час та гроші, вберегтися від небажаних втрат або навіть дефолту, а також допомагає у прийнятті управлінських рішень щодо уникнення або мінімізації негативного впливу, спричиненого схильністю до ризику. Тому в сучасному мінливому середовищі не вирішеною проблемою залишається вибір оптимальної моделі для оцінки кредитного ризику.

**Метою статті** є висвітлення основних підходів до моделювання та оцінки кредитного ризику у сучасних умовах, враховуючи рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду. В свою чергу, це потребує вирішення таких завдань:

- розкриття сутності та змісту кожного з підходів до моделювання кредитного ризику;
- визначення переваг та недоліків, а також обмежень у застосуванні методів моделювання в сучасних умовах;
- аналіз угоди Базель II з позицій застосування внутрішніх моделей для оцінки та управління кредитним ризиком;

– надання рекомендацій щодо можливості застосування різноманітних методів моделювання кредитного ризику в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** У липні 2004 року Базельським комітетом було випущено документ «Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу та стандартів капіталу: нові підходи», або – Базель II. Запропоновані цим документом схеми є базовими для органів нагляду та регуляторних органів багатьох європейських країн. Даним документом визначаються основні тенденції та досягнення щодо вимірювання та управління кредитним ризиком. Особлива увага звертається на внутрішні моделі оцінки кредитного ризику, а саме: CreditMetrics, KMV Portfolio Manager, CreditRisk+, Credit Portfolio View. Перераховані вище моделі містять у своїй основі методологію VaR (Value at Risk). Банкам надається можливість вибирати у який спосіб та за допомогою яких моделей вони будуть вимірювати кредитний ризик, а також будувати системи внутрішніх рейтингів. Два з трьох запропонованих угодою Базель II методів вимірювання кредитного ризику базуються на побудові внутрішніх рейтингів: базовий IRB-підхід (метод, заснований на внутрішніх рейтингах) надає можливість банкам використати власні моделі тільки для оцінки ймовірності дефолту позичальників, який є основною причиною кредитного ризику [4, с. 143]; вдосконалений підхід, заснований на внутрішніх рейтингах (A-IRB) дозволяє розробити спеціальну математичну модель для кожного з наступних показників (ймовірність настання дефолту (Probability of default – PD); схильність до кредитного ризику (Credit exposure – CE; Exposure at default – EAD); втрати у випадку дефолту (Loss given default – LGD); горизонт ризику (Maturity – M); групова приналежність компанії-позичальника (Group – GRP) [5]).

Методологія VaR – невід'ємний інструмент, що використовується для моделювання та визначення кредитного ризику та рівня дефолту. Value at risk (VaR) являє собою максимально можливу величину втрат, яка не буде перевищена протягом певного періоду часу з заданою ймовірністю [6]. Розширенням цього показника є кредитний VaR (CVaR). Переваги: корисний критерій оцінки ризику, особливо при наявності інформації про кореляцію інструментів; вимірювання ризику зводиться до одного числа, яким легко оперувати. Недоліки: неврахування можливості великих втрат, які можуть відбутися з малою ймовірністю; недооцінка ризику у випадку наявності «тяжких хвостів»; відсутність субадитивності.

Розглянемо найпоширеніші моделі, засновані на методології VaR, які використовуються світовими фінансовими інститутами для оцінки та вимірювання кредитного ризику.

1. Актуарний підхід до оцінки кредитного ризику. Даний підхід заснований на моделюванні дефолту як Пуассонівського процесу. Прикладом застосування такого підходу є модель CreditRisk+, розроблена дочірньою компанією банку Credit Suisse First Boston – Credit Suisse Financial Products. Модель CreditRisk+ призначена лише для оцінки ри-

зику дефолту; вона не розглядає втрати від настання інших кредитних подій. Особливість методу, що застосовується у моделі, у тому, що ймовірність дефолту не є постійною величиною, а може змінюватися у часі під впливом обмеженого набору факторів.

Якщо випадки дефолту у різних контрагентів вважаються незалежними, то ймовірність втрат моделюється з дискретного розподілу Пуассона. У моделі можна враховувати кореляції, але лише між однорідними сегментами портфеля (субпортфелями), до яких відносять позичальників, схильних до загальних факторів системного ризику.

Масштаб втрат у результаті дефолту у моделі CreditRisk+ оцінюється наближено шляхом спрощеної класифікації активів за їх розміром (наприклад, кредитні продукти на суму до \$20000 відносять до першого діапазону, активи розміром \$40000 – до другого і т.д.). Ймовірності дефолту для кожного діапазону підпорядковуються гамма-розподілу, які потім агрегуються у спільний розподіл втрат внаслідок ризику дефолту за всіма діапазонами.

Переваги моделі: ймовірність дефолту не є постійною величиною, а може змінюватися протягом часу; аналітичний метод розрахунку кредитного VaR; порівняно невеликий об'єм вхідних даних; врахування макроекономічних факторів при оцінці ймовірності дефолту. Недоліки моделі: спрощеність; неможливість інтегрувати кредитний ризик з ринковим.

2. Визначення дефолту як раціонального рішення власників капіталу не перевіряти свої позиції заради виживання фірми. Прикладом цього підходу є система KMV Portfolio Manager, яка була розроблена компанією KMV та призначена для оцінки та управління кредитним ризиком портфеля активів. Кредитний ризик не отожднюється лише з дефолтом, а визначається як зміна майбутньої ринкової вартості активів, тому підхід до оцінки кредитного ризику повністю відповідає методам, які використовуються для оцінки ринкових ризиків.

Система дозволяє аналізувати ризик великих портфельних інструментів, пов'язаних з кредитним ризиком, включаючи звичайні позики, револьверні кредити, різні кредитні лінії, облігації та похідні інструменти. Для великих однорідних груп активів, таких як заборгованість за кредитними картками або позики малим підприємствам, у системі KMV Portfolio Manager передбачена можливість їх агрегованого представлення як типового активу для даної групи, помноженого на кількість активів такого типу. Наприклад, типові субпортфелі включають в себе позики крупним та середнім корпоративним позичальникам, кредити малому бізнесу, іпотечні позики та інше. Це дозволяє моделювати практично необмежену множину складових портфеля активів, схильних до кредитного ризику.

Основною особливістю системи KMV Portfolio Manager є те, що вона заснована на використанні показника емпіричної очікуваної частоти дефолту (EDF), яка розраховується за допомогою програмного продукту KMV Credit Monitor, створеного цією ж компанією. Кореляція між дефолтами різних по-

зичальників розраховується опосередкованим шляхом через кореляції у ринкових цінах їх акцій, які беруться у якості оцінок (спостережень) кореляцій у вартості активів. На основі даних про ймовірності та кореляції між дефолтами, схильності до ризику та рівнях відновлення активів будується частотний розподіл втрат та визначаються очікувані втрати та непередбачувані втрати з заданим рівнем довіри. Кредитний VaR портфеля розраховується у кількості стандартних відхилень від центру розподілу (очікуваних втрат). Таким чином, система KMV Portfolio Manager дозволяє визначити сукупні вимоги до капіталу та здійснити розподіл економічного капіталу за контрагентами та активами.

Переваги моделі: оцінка ймовірності дефолту та кореляції між дефолтами розраховується на основі доступної інформації (ринкових цін на акції); точний та своєчасний прогноз ймовірності дефолту. Недоліки моделі: залежність від даних фінансової звітності.

3. Застосування сучасних моделей оцінки кредитного ризику, заснованих на концепції ризикової вартості як підсумкової міри ризику, необхідної для розрахунку розміру капіталу банку. Однією з найбільш відомих моделей оцінки кредитного ризику на базі показника ризикової вартості є система Creditmetrics, запропонована банком J.P. Morgan, яка поряд із системою Riskmetrics отримала широке визнання як методологічний стандарт у сфері ризик-менеджменту.

Розрахунки для моделі відбуваються поетапно наступним чином:

I. На першому етапі відбувається декомпозиція клієнтського портфеля за основними факторами ризику та оцінюється вплив, який ці фактори здійснюють на розподіл схильності до кредитного ризику. В системі CreditMetrics можна оцінювати схильність до ризику за широким спектром інструментів, що включає облігації, свопи, позики, кредитні лінії та дебіторську заборгованість.

II. Метою другого етапу є побудова розподілу прибутків та збитків внаслідок кредитного ризику для кожного інструмента портфеля. Спочатку для кожного активу (наприклад, облігації) визначається кредитний рейтинг. Оскільки в моделі кредитною подією є пониження рейтингу, його ймовірність оцінюється за допомогою заданої матриці міграції кредитних рейтингів. Зміна ймовірності дефолту контрагента у моделі CreditMetrics є дискретною. Для кожної кредитної події (очікуваного в майбутньому кредитного рейтингу) розраховується приведена вартість кожного активу на основі таких параметрів: а) ймовірності міграції поточного рейтингу та б) форвардної ставки, розрахованої з врахуванням кредитного спреда для майбутнього рейтингу на часовий горизонт, що відповідає періоду міграції рейтингу. Для оцінки втрат у випадку настання дефолту використовують дані за коефіцієнтом відновлення для зобов'язань з різною черговістю їх задоволення. У результаті отримується розподіл вартості активу при застосуванні його рейтингу, оцінюються його параметри (середнє значення та дис-

персія). Це дозволяє оцінити потенційні прибутки та збитки за кожним активом, викликані кредитним ризиком.

III. На третьому етапі визначаються кореляції у змінах кредитних рейтингів за активами, які входять до портфеля, на основі кореляцій в цінах акцій відповідних контрагентів. Для кожної акції будується факторна модель динаміки цін, в якій фактори відображають її галузеву приналежність (галузевий фондовий індекс) та географічне положення (фондовий індекс країни). Кореляція між цінами акцій оцінюється не безпосередньо, а опосередковано, через кореляції між факторами впливу (індексами). Система CreditMetrics містить дані щодо кореляції по 152 національним галузевим індексам, 28 індексам країн та 19 світовим галузевим індексам. Оцінені таким чином кореляції у динаміці цін акцій використовуються для моделювання спільних міграцій кредитних рейтингів за портфелем.

IV. На основі отриманих на попередніх етапах даних будується спільний розподіл прибутків та збитків за портфелем за допомогою методу Монте-Карло. Загальне число станів, за якими відбувається моделювання, складає  $n^m$ , де  $n$  – кількість можливих кредитних подій, пов'язаних зі зміною кредитного рейтингу,  $m$  – кількість контрагентів. Оскільки багато з цих станів малоімовірні, для отримання достовірних оцінок необхідно використовувати велику кількість сценаріїв.

V. Побудова розподілу дозволяє знайти максимальні збитки, які можуть бути перевищені лише у 1% випадків, та визначити кредитний VaR по аналогії з ринковим як різницю отриманого значення та середнього значення для даного розподілу.

Переваги моделі: використання моделювання методом Монте-Карло. Недоліки моделі: ігнорування факторів ринкового ризику, таких як випадкові зміни процентних ставок та валютних курсів; розподіл випадкових величин не є нормальним.

4. Модель, побудована на основі підходу «зверху вниз». Прикладом є модель Credit Portfolio View, особливістю якої є врахування впливу макроекономічних показників на кредитний ризик портфеля.

У даній моделі розподіл втрат внаслідок кредитного ризику будується на основі кількості та об'єму активів за субпортфелями, об'єднаними однорідними з точки зору галузевої та національної приналежності групами коїєнтів. На відміну від інших моделей, ймовірність міграції кредитних рейтингів не є постійною величиною, а залежить від змінних, які відображають стан економіки країни (наприклад, значення процентних ставок та валютних курсів, темпу зростання економіки, рівня безробіття, рівня державних витрат, середнього рівня заощаджень населення тощо [7]). Припущенням моделі є те, що ймовірність дефолту зростає у період економічних спадів.

Переваги моделі: врахування впливу макроекономічної та галузевої кон'юнктури на ймовірність дефолту контрагента. Недоліки моделі: відсутність можливості детально аналізувати кредитний ризик за окремими контрагентами.

### Висновки та перспективи подальших розробок

Кредитний ризик є важливою складовою будь-якого портфеля банку та потребує постійного контролю та управління. Для зменшення кредитного ризику та знаходження основних його показників (ймовірності дефолту, схильності до кредитного ризику тощо) зручно використовувати внутрішні моделі оцінки кредитного ризику портфеля. Моделі CreditMetrics, KMV Portfolio Manager, CreditRisk+, Credit Portfolio View використовуються у багатьох країнах банками, які у своїй діяльності керуються угодами Базельського комітету з банківського нагляду. Так як банківська система нашої держави перейде на міжнародні стандарти роботи із системою Базель II найближчим часом (різні джерела називають різні дати: 2012 або 2016 рік), то банкам необхідно адаптувати та використовувати моделі оцінки кредитного ризику. Кредитні установи, особливо з іноземним капіталом (наприклад, УкрСиббанк, Укрсоцбанк, «Райффайзен Банк Аваль»), що прагнуть працювати на міжнародних ринках, будуть змушені впроваджувати ці стандарти самостійно раніше 2016 року.

Вибір найадекватнішого методу розрахунку залежить від повноти даних та специфіки банківського портфеля. Якщо більша частина банківських активів складається з корпоративних кредитів, тоді найкраще застосовувати CreditMetrics та KMV. Модель CreditRisk+ найбільше підходить до портфеля з великою кількістю позичальників, а модель CreditPortfolioView доцільно застосовувати для портфеля, що містить більше спекулятивних позик, які є дуже чутливими до зміни кредитного циклу.

Підсумовуючи, варто зазначити, що кожна з моделей має суттєві обмеження щодо застосування в Україні. Так, основною проблемою при створенні моделей, заснованих на методології VaR, у вітчизняних умовах є: недостатність або повна відсутність історичних даних; відсутність або невідповідність статистичних даних у зв'язку зі специфікою діяльності банку чи особливостями кредитної політики. Проте такі труднощі не повинні заважати банкам у розробці власних внутрішніх моделей, дані для яких на першому етапі можуть ґрунтуватися на інформації відкритих джерел або на експертних висновках. Надзвичайно важливим кроком для вітчизняних банків є розвиток власних методик, які дозволять у подальшому збирати необхідні дані для побудови та вдосконалення моделей оцінки кредитного ризику.

### Література

1. Credit Risk Modeling: Current Practices and Applications. – Basle Committee on Banking Supervision. – Basel. – April 1999. – 65 p.
2. Принципи управління кредитними ризиками. – Базельський комітет з банківського нагляду. – Базель. – Вересень 2000 р. – 25 с.
3. Постанова Правління Національного банку України № 361 «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» від 02.08.2004 р.

4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. – Basel Committee on Banking Supervision. – Bank for International Settlements. – Basel. – June 2004. – 236 p.

5. Петров Д., Помазанов М. Можливості Базель II для розбудови банківської системи оцінки та управління кредитними ризиками [Електронний ресурс] / Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – Ре-

жим доступу: [http://www.u-fin.com.ua/analit\\_mat/gkr/O48.html](http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/gkr/O48.html) – Назва з екрана.

6. Altman E.I., Saunders A. Credit Risk Measurement: Developments over the Last Twenty Years // Journal of Banking and Finance. – April 2004. – Pp. 1721–1742.

7. Cossin D., Pirotte H. Advanced credit risk analysis. – Chichester: John Wiley and Sons, Ltd. – New York 2001. – 372 p.

О.М. СМІРНОВА,

к.е.н., доцент, Національний університет державної податкової служби України

## Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід

*У статті проаналізовано практику організаційно-правового регулювання ринку консультаційних послуг у сфері оподаткування на прикладі таких країн, як Польща, Словаччина, Чеська Республіка, Німеччина та Великобританія, та на цій основі окреслено напрями для подальшого законодавчого визначення в Україні місця, ролі, прав та обов'язків податкових консультантів у системі податкових правовідносин.*

*В статті проаналізована практика організаційно-правового регулювання ринку консультаційних послуг на прикладі таких країн, як Польща, Словаччина, Чеська Республіка, Німеччина та Великобританія, і на цій основі окреслено напрями для подальшого законодавчого визначення в Україні місця, ролі, прав та обов'язків податкових консультантів у системі податкових правовідносин.*

*In the article practice of the organizationally and legal adjusting of market of consultative services in the field of taxation is analyzed on the example of countries: Poland, Slovakia, Czech Republic, Germany and Great Britain, and on this basis outlined directions for a subsequent legislative decision in Ukraine of place, role, rights and duties of tax consultants, in the system of tax legal relationships.*

**Постановка проблеми.** Останніми роками світова тенденція бурхливого розвитку ринку консультаційних послуг спровокувала успішне виокремлення нового виду консалтингу – надання консультаційних послуг у сфері оподаткування. Це пов'язано з тим, що середній і малий бізнес, який є основою для економічного розвитку країни, не завжди здатен вірно побудувати власну податкову стратегію через складне, мінливе, неоднозначне податкове законодавство. Тому суттєву допомогу підприємцям запропонували професіонали – податкові консультанти. Одночасно, оскільки в Україні розвиток інституту податкового консультування тільки поступово набирає обертів,

вважаємо за доцільне звернутися до вивчення та можливого запозичення у розумних межах досвіду розвинених країн у побудові ефективного механізму незалежного податкового консультування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Надання консалтингових послуг у сфері оподаткування в Україні перебуває на етапі розвитку, чому активно сприяє Спілка податкових консультантів України. Однак спостерігається недостатнє теоретичне опрацювання особливостей процесу розвитку інституту податкового консультування в Україні, відсутність публікацій з даної тематики у фахових та періодичних виданнях, брак вітчизняної навчально-методичної літератури. Серед російських і зарубіжних вчених та практикуючих спеціалістів, які займаються аналізом та узагальненням теоретико-методологічних основ податкового консультування, слід назвати такі прізвища, як Н.В. Бондарчук, В.В. Балакін, Н.М. Башкірова, М.Є. Грачева, Т.О. Демішева, О.Ф. Іонова, З.М. Карпасова, Л.С. Кіріна, Н.М. Селезнева, О.Б. Сугрובה, Д.Г. Чернік, Р. Буссе, Й. Нуккельт.

**Метою статті** є дослідження зарубіжного досвіду щодо державного та професійного організаційно-правового регулювання інституту податкового консультування та окреслення рекомендацій для розбудови і законодавчого закріплення орієнтирів для розвитку вітчизняного ринку консультаційних послуг у сфері оподаткування.

**Виклад основного матеріалу.** Податкове консультування – одна з найбільш складних і цікавих професій. Її актуальність і, відповідно, широке розповсюдження в світі, пояснюється рядом об'єктивних причин, а саме:

1. Довгостроковою тенденцією до подальшого ускладнення національних податкових систем.
2. Внесенням частих змін та доповнень до податкового законодавства.
3. Бажанням підприємств та організацій заощадити власні гроші на законних підставах.

4. Намаганням клієнтів мінімізувати податкові ризики, переадресувати взаємовідносини з податковими органами та відповідальність на професіоналів.

5. Недостатньою ефективністю замикання всіх питань щодо правильності нарахування та своєчасності сплати податків та зборів тільки на головних бухгалтерях підприємства тощо.

Тому суб'єкти підприємницької діяльності або обирають шлях створення спеціальних служб всередині компанії, що займаються податковим плануванням, оптимізацією податкових платежів, фінансово-економічним аналізом для цілей податкового консультування та іншими питаннями, що пов'язані з оподаткуванням (внутрішні податкові консультанти). Або звертаються до послуг спеціалізованих аудиторських та консалтингових фірм, що надають послуги з консалтингу у сфері оподаткування (зовнішні податкові консультанти).

Отже, можна впевнено стверджувати, що податкове консультування – це процес, метою якого є передача знань та інформації від консультанта щодо діючої системи оподаткування, а також змін та доповнень, що вносяться до неї, клієнтові.

Для того щоб податкові консультанти могли належним чином виконувати свої обов'язки, мати права, нести відповідальність, необхідно законодавче визначення їх місця у системі податкових правовідносин.

При порівнянні систем правового регулювання і організації податкового консультування в країнах Європи, одночасно стають помітними деякі відмінності між ними. За результатами наукових досліджень в цій галузі, що проводилися Науково-дослідним інститутом з «Прав професійних об'єднань вільних професій» при Університеті ім. М. Лютера (Німеччина), можна виокремити два критерії для порівняння національних структур [3].

Перший критерій полягає у порядку допуску бажаючих на ринок податкового консультування. Сюди відносяться вимоги до особистих якостей і рівня кваліфікації претендента, а також ступінь винятковості права на надання послуг, як і за колом осіб, які допускаються на цей ринок, так і за видами послуг, а також роль і місце професійних організацій та умови членства в них.

Другий критерій охоплює правила поведінки суб'єктів податкового консультування на ринку, а саме: права і обов'язки та професійна етика податкових консультантів, положення про страхування від професійної відповідальності та підвищення кваліфікації.

Розглядаючи на цій основі нормативну базу, виділяються два істотно відмінні одна від одної системи регулювання правових відносин на ринку податкового консультування. Це, по-перше, система «державного регулювання», коли нормативну базу для податкового консультування в основному кодифіковано законом і адресатами цього закону вона при необхідності лише уточнюється, і, по-друге, система «саморегулювання», коли нормативна база для податкового консультування виключно встановлена самими діючими особами.

Залежно від існуючих в окремих країнах систем регулювання правових відносин представлені і професійні об'єднання. При «державному регулюванні» в цій країні є спеціальний закон про податкове консультування і професійні об'єднання, які створені і діють на основі цього закону, підтримують його здійснення і контролюють його виконання. Членство в цій організації є обов'язковим. Країни-представники – Австрія, Угорщина, Німеччина, Італія, Польща, Франція, Хорватія, Словаччина, Чеська Республіка. Люксембург та Португалія – також належать до цієї групи, хоча членство у професійній організації там добровільне.

У країнах системи «саморегулювання» зазвичай немає спеціального закону, що регулює податкове консультування, тому професійні об'єднання діють виключно на основі самих собі поставлених правил і норм, а членство є добровільним. Власні нормативні положення, що видані професійним об'єднанням, зобов'язують тільки її членів. З членством пов'язано право нести професійний титул, що вказує потенційному клієнту на очікуваний кваліфікаційний рівень податкового консультанта. До таких країн відносяться Бельгія, Великобританія, Голландія, Ірландія, Іспанія, Фінляндія та Швейцарія.

Розглянемо обидві системи правового регулювання і організації податкового консультування більш детально на прикладі конкретних країн.

Особливості механізму державного регулювання інституту податкового консультування ми пропонуємо дослідити на прикладі Польщі, Чеської Республіки, Словаччини і Німеччини.

Уряди вказаних країн, перебудовуючи власне народне господарство на ринкові основи на початку 90-х років, відразу звернулися до регулювання так званих «вільних професій». У Чеській і Словацькій республіках спеціальний закон про податкове консультування діє з 1992 року, а в Польщі – з 1997 року [2]. Німецький закон «Про податкове консультування» був прийнятий майже 50 років тому [3].

Послуги з податкового консультування за вимогами чеського та словацького закону можуть надавати виключно фізичні особи-податкові консультанти. У Польщі додатково застосовується закон у випадку, коли адвокати та аудиторі займаються консультуванням з податкових справ своїх клієнтів. Польща відрізняється ще тим, що особами, які займаються податковим консультуванням, можуть бути юридичні особи у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерного товариства з умовою, що більше половини їх членів представлена податковими консультантами. У Польщі і в Словаччині податкове консультування дозволяється, крім того, і товариствам податкових консультантів, до складу яких в Польщі мають входити одні представники професії, а в Словаччині – більш ніж три чверті. У законі Чеської Республіки право юридичних осіб на податкове консультування відсутнє, про що чеські колеги дуже шкодують. Це, однак, не означає, що вони для спільного здійснення діяльності не об'єднуються.

Суть податкового консультування в усіх трьох країнах полягає в наданні клієнтам послуг з їх податкових справах у вигляді відповідних консультацій, куди при бажанні включено виконання всіх сприяючих цьому робіт, наприклад, ведення бухгалтерського обліку та податкової документації, складання необхідних декларацій. На практиці не виключено і надання консалтингових послуг з різних питань підприємницької діяльності, що прямо не пов'язані з оподаткуванням клієнта [2].

У Німеччині право надавати консультаційні послуги у сфері оподаткування надано як фізичним особам (аудитори, податкові консультанти, бухгалтери, адвокати, нотаріуси), так і юридичним (спілки аудиторів, спілки податкових консультантів, адвокатські контори, банки). Законодавчо встановлено, що податкові консультанти не мають права займатися іншою комерційною діяльністю і бути найманими працівниками за виключенням випадків, коли вони працюють в консультаційній фірмі [5, с. 59, 72]. Податкових консультантів прийнято вважати невід'ємною частиною системи правосуддя у сфері податкового права. Суб'єкти підприємницької діяльності звертаються до їх послуг не тільки з метою належної підготовки необхідної для подачі у податкові органи документації. Клієнти пов'язують з консультаційними послугами гарантію того, що консультант, враховуючи всі обставини, надійно захищає їх як від переплати, так і від недоплати податків [3]. У цій системі є вигода і для податкових органів. Досвід свідчить, що якісне податкове консультування, безумовно, сприяє підвищенню ефективності стягнення податків. Щорічно загальною постановою податкова адміністрація заохочує використання платниками послуг податкових консультантів за допомогою відстрочення терміну подання річних податкових декларацій на чотири–сім місяців. Тому попит на послуги податкових консультантів є незмінно високим. Це пояснює факт, що на кінець 2008 року в Німеччині нараховувалося близько 76 000 фізичних осіб, які акредитовані як податкові консультанти, і майже 8000 зареєстрованих юридичних осіб, об'єктом діяльності яких є податкове консультування [6, с. 101–102].

Для набуття статусу податкового консультанта в розглянутих країнах претенденту необхідно володіти певним рівнем кваліфікації, вимоги до якого дещо різняться. У Польщі потрібна вища освіта з будь-якої спеціальності і дворічний стаж роботи у податкового консультанта або в податковій службі. В Чеській Республіці претендент повинен мати вищу освіту за будь-якої спеціальності мінімум на рівні бакалавра, а стаж роботи не вимагається. За словацьким законом потрібна вища освіта за будь-якої спеціальності і п'ятирічний стаж роботи в галузі економіки. У Німеччині бажані стати податковими консультантами повинні мати вищу освіту в галузі економіки або права та пройти дво–трирічний стаж роботи у податкового консультанта або в податковій службі [2].

Якщо в будь-якій з цих країн претендент за рівнем кваліфікації відповідає названим вимогам, то він, щоб набути

статусу податкового консультанта, зобов'язаний пройти випробувальний іспит. До складу екзаменаційної комісії скрізь входять представники фінансово–податкових органів та професійного об'єднання. У Польщі, де склад комісії чітко визначений законом, крім того, включаються ще представники Верховного адміністративного суду і науки. Вирішальний голос у комісії завжди належить стороні виконавчої влади. Зміст і порядок проведення іспиту в Польщі і Чеській Республіці встановлюється самою комісією, а в Словаччині – професійним об'єднанням за погодженням з Мінфіном. У Німеччині до складу екзаменаційної комісії входять представники територіального податкового органу, які несуть відповідальність за проведення іспиту та всі питання, пов'язані з його організацією та процедурою проходження. Сам кваліфікаційний іспит включає такі дисципліни, як процесуальне податкове право, податки на доходи, податки з обороту, основи митного права, інші податки, цивільне право, право європейського союзу, аудит, бухгалтерський облік, народне господарство, професійне право тощо.

Ті, хто успішно склав іспит, повинні ще пройти перевірку на професійну приналежність та відповідність особистих якостей майбутній професії. Мається на увазі наступне.

По–перше, претендент повинен мати належний матеріальний рівень та не фігурувати у чорних списках неплатників податків та тих, до кого застосовувалися судові санкції у вигляді примусового стягнення. По–друге, претендент не повинен мати судимість. І, по–третє, у кандидата не має бути проблем зі здоров'ям.

Також не допускаються до виконання обов'язків податкового консультанта особи, які не застраховані від можливого професійного ризику. Так, у Німеччині діє закон, згідно з яким кожен податковий випадок, що знаходиться на розгляді податкового консультанта, страхується на мінімальну суму 250 тис. євро. Причому податковий консультант особисто сплачує 10% страхових внесків, що змушує його більш відповідально відноситися до прийняття рішень.

Після проходження ретельної перевірки претендент отримує ліцензію, яка не тільки дозволяє займатися податковим консультуванням, але і змушує це робити. Ліцензія анулюється у випадку смерті, відмови від співробітництва з Палатою податкових консультантів, поєднання основної професії з комерційною діяльністю, кримінальної відповідальності внаслідок шахрайства з грошима. Законодавство дозволяє консультанту самому відмовитися від ліцензії, і деякі користуються цим правом, відчуваячи, що їх можуть позбавити ліцензії централізовано. Це дає можливість через вісім років знов отримати ліцензію, що майже неможливо, якщо її відкликали примусово. Ліцензія відкликається і у випадку відсутності страховки, появи матеріальних труднощів, хвороби. Але тут є можливість її відновлення по закінченню певного терміну [5, с. 65–70].

Узагалі слід зазначити, що права і обов'язки податкового консультанта в кожній з розглянутих країн впливають з

одного боку прямо із закону, з іншого боку, з «Положення про професійну етику», встановленого професійним об'єднанням, оскільки там, крім роз'яснення загальних законних вимог до податкових консультантів, встановлені норми для відносин податкових консультантів з адміністрацією та органами правосуддя, а також між самими податковими консультантами. Вказано на ступінь дозволеної реклами податковими консультантами та на дисциплінарну відповідальність за порушення встановлених принципів здійснення податкового консультування [2].

Таким чином, з вищевикладеного можна зробити висновок, що податкове консультування у Польщі, Чеській Республіці, Словаччині та Німеччині законодавчо врегульовано таким чином, що законом встановлено рамки, в межах яких податкові консультанти вільно здійснюють власну професійну діяльність.

Пропонуємо тепер звернутися до досвіду Великобританії, яка належить до групи країн «саморегулювання» послуг з податкового консультування. Податкові консультації у Великобританії можуть бути надані юристами, бухгалтерами та податковими консультантами.

У Великобританії юридичним консультантом або юристом (Legal Adviser, Lawyer) теоретично називати себе може кожен, тому що таких професійних кваліфікацій не існує. Юрист у Великобританії, який отримав професійну кваліфікацію – це або «баррістер» (Barrister в перекладі «адвокат»), або «солісітор» (Solicitor – у перекладі «стряпчий»). З точки зору термінології краще дотримуватися англійських термінів – «баррістер» і «солісітор» – а не їх переказів.

Традиційно барістери – це фахівці, які виступають в суді і консультують клієнтів, а солісітори – фахівці, що займаються консультаційною діяльністю з більш «простих» питань, як наприклад, спадкування або заповіту.

З точки зору професійної освіти і солісітори, і баррістери вчаться приблизно протягом шести років. Спочатку потрібно отримати ступінь бакалавра, після цього пройти спеціалізовані курси, де навчають основам професії і поглиблюють знання права, і потім протягом одного року для барістерів і двох років для солісіторів необхідно працювати як стажер під керівництвом більш досвідчених юристів британського права. Податкової спеціалізації як такої при отриманні професійної кваліфікації солісітора або барістера немає. Зрозуміло, якщо якийсь студент зацікавиться оподаткуванням і стане вивчати податкове право особливо уважно, він може мати якісь знання в момент отримання кваліфікації, але ця вимога не є обов'язковою.

У Великобританії будь-яка людина може називати бухгалтером, але для того, щоб отримати статус «сертифікованого бухгалтера», необхідно скласти шість іспитів і мати від трьох до п'яти років практичного професійного досвіду.

Аналогічно будь-яка людина може називати себе податковим консультантом, але для того, щоб мати право називатися «сертифікованим податковим консультантом» (Chartered Tax Adviser), необхідно скласти складні іспити і мати не менше трьох років досвіду роботи у сфері оподаткування.

Кожна з названих професій має централізований орган, який займається офіційним допуском до професії, підтриманням професійних стандартів, видає норми і правила, лобює інтереси членів тощо. Для клієнта зручним є те, що професійна кваліфікація гарантує певну сукупність знань і відповідність нормам етики, а наявність кваліфікації можна перевірити, звернувшись до спеціалізованого органу.

Існують щорічні вимоги до підвищення знань і, відповідно, до підтримання професійного рівня, а саме, протягом року необхідно певну кількість годин присвятити підвищенню кваліфікації. Якщо британський солісітор бере участь у роботі науково-практичної конференції, то він отримує підтвердження на вісім годин підвищення знань у сфері оподаткування, і спеціалізований орган зарахує їх у якості чергового внеску в нагромадження цих годин протягом року.

Таким чином, у платника податків є вибір з трьох категорій фахівців для консультацій у сфері оподаткування.

Один із важливих критеріїв, що може вплинути на вибір типу фахівця, – це питання професійної таємниці. У Великобританії привілейованої інформацією, захищеною професійною таємницею (тобто тієї, яка не може бути передана різних органів, у тому числі державним податковим органам), вважається тільки та кореспонденція, інформація, або документи, які написані юристами – барістерами і солісіторами. Подібного роду професійна таємниця не поширюється на спілкування з податковими консультантами та бухгалтерами.

Одне з інших професійних правил солісіторів, найчастіше обговорюваних, – це обов'язок солісітора бути чесним. Етичні правила поширюються на все. Багато молодих починаючих юристів, які ще не отримали ліцензії, дуже бояться, що їх у транспорті зловлять без квитка, не тому, що вони без квитка їздять, а тому що, якщо випадково забути купити квиток, то можна втратити перспективи належати до певної професії.

У питаннях відповідальності податкових консультантів перед клієнтом можна виділити два основні питання: відповідальність, що пред'являється професійними правилами, і вимоги законодавства, що регулюють відповідальність податкових консультантів, і, в першу чергу, вимоги норми права, яка зобов'язує консультантів проявляти належну турботу про клієнта (Duty of Care). Якщо порушення даного обов'язку доведено, то консультант зобов'язаний компенсувати клієнту матеріальні втрати, понесені останнім при виконанні рекомендацій.

Бувають ситуації, коли клієнт нечітко формулює запитання, на яке йому потрібна відповідь. Професійний юрист спочатку повинен допомогти йому сформулювати питання, а потім відповісти на нього. Якщо припустити, що юрист знає про певні дії клієнта, які призведуть до негативних наслідків для нього з податкової точки зору, але клієнт взагалі про це не запитує, то обов'язок юриста – довести до його відома всі негативні наслідки [1].

Отже, незважаючи на те, що у Великобританії немає відповідного закону про податкове консультування і ця країна відноситься до групи «саморегулювання», процес надання консультаційних послуг у сфері оподаткування, і особливо наслідки за неякісну роботу консультантів, також досить чітко регламентовані. Як і у випадку державного регулювання, тут існують відповідні професійні стандарти та етика, а клієнт надійно захищений від некваліфікованих та беззмістовних рекомендацій.

На жаль, в Україні, незважаючи на деякі позитивні тенденції розвитку ринку послуг з податкового консультування, а саме: створення Спілки податкових консультантів України (СПКУ) у липні 2001 року, введення Міністерством праці України за поданням СПКУ у лютому 2004 року професії «консультанта з податків і зборів», розроблення та подання СПКУ на розгляд до Верховної Ради України проекту закону «Про податкове консультування», залучення представників спілки до складу робочих груп з підготовки проекту Податкового кодексу, має місце цілий ряд невирішених проблем щодо подальшої розбудови інституту податкового консультування в Україні [4].

На нашу думку, це пояснюється таким чином:

1. *Брак конкуренції на українському ринку.* Об'єктивна потреба звернення до консультантів виникає в умовах високої конкуренції, коли ціна неправильного управлінського рішення дуже висока і від господарюючого суб'єкта постійно вимагається підвищення ефективності його діяльності. Оскільки в багатьох галузях виробництва в Україні до цих пір немає достатньо жорсткої конкуренції, залишається можливість приймати не дуже ефективні рішення, навіть робити помилки, і при цьому зберігати свої позиції на ринку.

2. *Недоліки управлінської культури.* Багато керівників, по-перше, поки ще не повністю усвідомили, що успішні організаційні рішення вимагають високої компетенції та глибоких спеціалізованих знань. По-друге, як правило, керівники (тим більше що більшість з них є одночасно організаторами і власниками очолюваних підприємств) психологічно не готові делегувати окремі етапи прийняття рішень зовнішньому консультанту. Керівнику буває важко погодитися з тим, що самостійно він вирішує свої завдання гірше, ніж за участю запрошеного фахівця. Крім того, зміна стилю управління звичайно має на увазі зміну в поведінці, поглядах і методах роботи особисто керівника. Це, мабуть, найбільш консервативна частина всієї оргсистеми, особливо якщо врахувати досить зрілий вік багатьох з них і живучість традицій авторитарності.

По-третє, на консалтинг як сферу, пов'язану зі знаннями і інтелектом, в Україні традиційно дивляться як на послугу, за яку платити не потрібно і яка, як культура чи освіта, має фінансуватися за залишковим принципом.

3. *Недоліки культури консультування.* В даний час більшості сфер вітчизняного консалтингу не регламентується жодними законодавчими актами, і для здійснення консультаційної діяльності юридичним та фізичним особам не потрібно фахо-

вої освіти, ліцензій на право ведення цієї діяльності. Не у всіх сферах достатній вплив мають професійні об'єднання консультантів, недостатньо джерел, з яких клієнти могли б дізнатися про надійність і професіоналізм окремого консультанта або консалтингової компанії. Як наслідок – прихід у консалтинг людей з низьким професійним рівнем, дилетантів, які не дотримуються етичних норм консалтингу. Це негативно відбивається на загальній якості консалтингових послуг та іміджу консультанта в очах керівників підприємств.

4. *Нестача фінансових коштів.* У даний час в Україні послугами консультантів користуються в основному великі підприємства, оскільки середній та малий бізнес, як правило, просто не має вільних грошових коштів для оплати їх порад.

У цілому проблеми українського консалтингу в області оподаткування пов'язані з тим, що вітчизняний ринок ще дуже молодий і відповідно на цьому ринку працює такий же молодий українській консалтинг.

### Висновки

У країнах з розвинутою ринковою економікою податкове консультування як самостійний вид підприємницької діяльності успішно функціонує і розвивається. Держава активно бере участь у регулюванні цього процесу та висуває досить високі вимоги до учасників ринку консалтингових послуг. Професійна діяльність податкових консультантів є позитивною і вигідною не тільки для клієнтів-платників податків, але і для податкових органів, і країни в цілому.

Для вітчизняного ринку послуг з податкового консультування відкриваються значні перспективи, оскільки потенціал є досить великим. Подолання перешкод розвитку ринку консалтингових послуг у сфері оподаткування з врахуванням позитивних моментів зарубіжного досвіду є актуальним та своєчасним завданням. На нашу думку, вітчизняний інститут податкового консультування доцільно розвивати все ж таки на основі державного регулювання та чіткого визначення місця та ролі податкових консультантів у трьохсторонніх відносинах між платниками податків, податковими органами та податковими консультантами.

### Література

1. Болтенко О.А. Роль и ответственность налоговых консультантов и адвокатов, защита их профессиональной деятельности: опыт Великобритании // Інформація з сайту Палати податкових консультантів Росії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=429>.
2. Буссе Р. Правовое регулирование и организация налогового консультирования в странах Восточной Европы на примере Польши, Чешской Республики и Словакии // Інформація з сайту Палати податкових консультантів Росії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=430>.
3. Буссе Р. Опыт Германии по информационному взаимодействию финансово-налоговых органов и налоговых консультантов // Інформація з сайту Палати податкових консультантів Росії. –

[Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=767>

4. Інформація з сайту Спілки податкових консультантів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.taxadvisers.org.ua/index.html>

5. Налоговое консультирование: Учеб. пособие / Д.Г. Черник, Л.С. Кирина, В.В. Балакин; науч. ред. Д.Г. Черник. – М.: Экономика, 2009. – 439 с.

6. Налогообложение: проблемы науки и практики–2009: Монография / Под ред. проф. Ю.Б. Иванова. – Х.: ИНЖЭК, 2009. – 296 с.

Г.М. ЛІТОШ,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Інформація в економічному середовищі: сутність, значення, види

*Проаналізовано підходи до поняття «інформація». Розглянуто її основні характеристики як економічної категорії та класифіковано за різними ознаками. Особливу увагу приділено управлінській інформації як важливій складовій економічних макропроцесів.*

*Проанализированы подходы к понятию «информация». Рассмотрены ее основные характеристики как экономической категории и проведена классификация по разным критериям. Особое внимание уделено управленческой информации как важной составляющей экономических макропроцессов.*

*The approaches to the essence «information» are analyzed. It's essential features as economic denomination are considered as well as its classified as to different signatures. Special attention to the management information as an important compose of economic macroprocess is paid.*

**Постановка проблеми.** В сучасному світі інформація відіграє все більш важливу роль на всіх рівнях управління. Сьогодні інформація є значним засобом організації і регулювання приватної і суспільної життєдіяльності, однією із форм закріплення і розповсюдження знань, інструментом управління [11]. Як наслідок, перед суспільством постає завдання не просто володіння інформацією, а й її продуктивного розподілу, вибору найбільш дієвого каналу руху, оптимальних способів опрацювання і оцінки, найкращих механізмів ефективного використання на практиці.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням різних аспектів проблеми інформації в економічній науці присвячені роботи як іноземних вчених-економістів – А. Харта, Р. Коуза, Е. Майминаса, П. Хейне, так і вітчизняних дослідників – Д.Г. Плахотної, А.І. Московського, Р.Т. Зяблюка, Р.П. Малахінова, Р.І. Цвильова та інших [1–10, 12–15].

**Мета статті** полягає у систематизації різноманітних підходів до поняття «інформація» та визначенні її основних характеристик як економічної категорії.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «інформація» походить від латинського слова *informatio*, що в первинному значенні перекладається як «роз'яснення, викладення». Більшість загальних тлумачних словників дає визначення

інформації як первинним відомостям, які передаються людьми усно, письмово або в інший спосіб (за допомогою умовних сигналів, технічних засобів). Отже, інформація – це загальне поняття, яке включає в себе обмін відомостями між людьми. В історичному розвитку поняття інформації, її значення та зміст еволюціонували, виводячи інформацію на рівень наукової категорії.

В англійській мові слово *information* (в написанні *informatioun*) вперше з'явилося у 1387 році. Сучасного написання це слово набуло у XVI ст. У східнослов'янські мови слово «інформація» прийшло із Польщі у XVII ст. [16].

З середини XX століття «інформація» стала загальнонауковим поняттям, але до цього часу в науковій сфері воно залишається вкрай дискусійним. Загальноприйнятого визначення інформації не існує, і воно використовується головним чином на інтуїтивному рівні.

Оскільки поняття «інформація» визнається одним з найважливіших понять в сучасній філософії, теоретичних та прикладних науках, в науках про управління, при проектуванні й експлуатації технічних та інших систем, дослідники не можуть сьогодні підібрати для нього однозначного трактування. Воно залежить від галузі, у якій ведеться дослідження, від характеру завдань, для яких вводиться поняття інформації. Існуючі визначення відображають спочатку філософську суть інформації, а потім самі її властивості.

А. Харт у числі перших дослідив поняття інформації як економічну категорію. Він розглядав інформацію як одну з причин успіху діяльності фірм та організацій. Внаслідок цього до проблеми ефективного функціонування фірм, з позиції їх інформаційного забезпечення, звертався Ф. Найт, який визначив інформацію, як величину, обернено пропорційну невизначеності. В подальшому Р. Коузом використовувалося поняття інформації в теорії транзакційних витрат. Одним із напрямків сучасної економічної думки, який представлений К. Ерроу, Г. Саймоном, У. Боумолем, досліджує поведінку учасників ринку в залежності від їх інформованості. Дж. Стіглер визначав ефективність ринків в залежності від кількості інформації, яка доступна агентам, що оперують на даних ринках.

Французький вчений Абраам Моль пояснював інформацію як міру складності структур. Леон Бріллюен досліджував поняття інформації з точки зору термодинаміки як заперечення ентропії та міри хаосу в системі.

Питаннями аналізу інформації з точки зору систем управління, кібернетики, теорії інформації займалися Н. Вінер, Дж. Ф. Нейман, У. Ешбі, К. Шенон та інші. В подальшому Дж. Ф. Нейманом у зв'язку з теорією управління була розвинена теорія ігор, яка на сьогоднішній момент широко застосовується багатьма економічними школами, перш за все в дослідженні поведінки учасників фондового ринку. Інформація в даній концепції виступає в ролі сигнального механізму для визначення більш ймовірних дій учасників гри [16].

Вітчизняні економісти Д.Г. Плахотная, А.І. Московський, А.А. Аузан, Р.Т. Зяблюк, Р.П. Малахінова, Р.І. Цвильов та інші досліджували природу інформаційних ресурсів та інформаційного продукту в економіці. Особливо необхідно виділити С. Малахова і Р. Капелюшнікова, які розглядали проблеми інформації в дослідженні по транзакційним витратам, а також Е. Майминаса, що досліджував соціально-економічні аспекти інформації. Вчені Аківа та Ісаак Яглон розглядають поняття інформації як ймовірності вибору [1–5, 7, 12].

Російський вчений І. Юзвішин розглядає інформацію як фундаментальний генералізаційно єдиний безпочатково-нескінченний законопроцес автоосциляційного, резонансно-сотового, частотно-квантового та хвильового відношення, взаємодії, взаємоперетворення та взаємозбереження (у просторі та часі) енергії, руху, маси та антимаси на основі матеріалізації та дематеріалізації в мікро- та макроструктурах Всесвіту (інформаціологія) [16].

Інший напрям дослідження ролі інформації полягає у створенні концепції постіндустріального або інформаційного суспільства. Основний склад авторів цього напрямку (Е. Тоффлер, І. Масуда, Дж. Несбіт, Д. Белл, Д. Лайон, У. Мартін, Т. Форестер, А. Ракітов, А. Урсул, Р. Абдеєв, Т. Вороніна, І. Кафелі, Н. Серебряков, А. Суханов, В. Тамбовцев та інші) в досліджують в основному соціальні питання розвитку постіндустріального суспільства, яке вони вважають інформаційним. Їх концепції базуються на тезисі, що інформація – це основа інформаційного суспільства. Відповідно вони розглядають переважно процеси інформатизації суспільства, його ознаки, відмінні риси, закономірності. Деякі з них (А. Ракітов, А. Урсул, Р. Абдеєв, К. Вальтх, А. Демін, Р. Громов та інші) приділяють велику увагу категорії інформації, хоча аналізують її в основному з точки зору філософії або теорії інформації. Значення та роль інформації в управлінні державним апаратом з точки зору політології розглядається в дослідженнях В.Е. Полудніцина [1, 5, 8, 9].

Український вчений В.М. Глушков визначає інформацію, як міру неоднорідності розподілу матерії та енергії у просторі та у часі, міру змін, якими супроводжуються всі процеси, що протікають у світі [4].

Згідно з визначенням ЮНЕСКО, інформація – це універсальна субстанція, що пронизує усі сфери людської діяльності, слугує провідником знань та думок, інструментом спілкування, взаєморозуміння та співробітництва, утвердження стереотипів мислення та поведінки.

Відповідно до Закону України «Про інформацію» інформація визначається як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі.

Існують також й інші, переважно несумісні між собою визначення поняття «інформація». Але практично всі чисельні погляди на сутність інформації групуються навколо двох концепцій – атрибутивної та функціональної.

В останні часи інформація набуває значення «міри визначеності, вірогідності у повідомленні». Розвиток будь-якого суспільства залежить від кількості та якості інформації, від засобів її обробки та застосування на практиці. Розвинута інфраструктура інформації забезпечує прогрес сучасного суспільства. Отже, критерії щодо класифікації інформації різноманітні – її розрізняють у залежності від носіїв, мети, обсягів, засобів отримання, закріплення, призначення, зберігання тощо. Так, залежно від мети й оформлення інформація може міняти своє значення.

Тому інформацію можна класифікувати по ряду позицій, а саме:

1. За призначенням (одноцільова – пов'язана з рішенням однієї конкретної проблеми; багатоцільова – використовується при рішенні декількох найрізноманітніших проблем).

2. За можливостями зберігання (інформація, що фіксується, може зберігатися практично нескінченно, не підлягаючи при цьому викривленню, чому свідчать написи і малюнки на склі; не інформація, що фіксується, використовується в момент отримання; вона також може зберігатися деякий час, але при цьому поступово викривляється і зникає).

3. За ступенем готовності для використання (первинна інформація являє собою сукупність отриманих безпосередньо з джерела несистематизованих даних, що містять багато зайвого і непотрібного; проміжна інформація складається з відомостей, які пройшли через процес попередньої «очистки» і систематизації, що дозволить вирішити питання про конкретні напрямки і засоби їхнього подальшого застосування; кінцева інформація дасть можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення).

4. За повнотою інформація буває частковою або комплексною (остання дасть всебічні вичерпні відомості про об'єкт і можливість безпосередньо приймати будь-які рішення; перша на практиці може використовуватися тільки в сукупності з іншою інформацією);

5. По ступеню надійності інформацію можна поділити на достовірну і вірогідну (вірогідний характер може бути зумовлений принциповою неможливістю отримати від існуючого джерела надійні відомості, оскільки наявні засоби не дозволяють цього зробити; неминучими скривленнями при їх-

ній передачі, особливо в умовах ієрархії управлінської структури; завідомим розповсюдженням початково неправдивих відомостей).

Спектр застосування інформації надзвичайно великий. Існує різноманіття проявів інформації, в залежності від її подальшого призначення: правова, науково-технічна, політична, фінансово-економічна, статистична, соціальна інформація тощо.

Соціальна інформація, що використовується в управлінні суспільними процесами, складає саму основу державного управління.

Інформація є засобом організації і регулювання приватної і суспільної життєдіяльності, однією із форм закріплення і розповсюдження знань, інструментом управління. Перед суспільством стоїть проблема володіння інформацією, її організації, каналів руху, способів обмірковування і оцінки, механізмів ефективного використання на практиці.

Основою державного управління є інформація як сукупність будь-яких знань, даних, фактів, характеристик про відповідні предмети, явища, процеси, відношення і т. ін. По суті, всі управлінські процеси – це не що інше ніж пошук, фіксація, оцінка, закріплення, розповсюдження соціальної інформації, тобто тієї інформації, яка зв'язана із відображенням, пізнанням і перетворенням різних форм життєдіяльності людей. Але в управлінні взагалі і в державному управлінні зокрема відбувається взаємодія не з усією інформацією, а тільки з тією, яка безпосередньо необхідна для формування і реалізації державно-управлінських впливів. Ідеться про управлінську інформацію [11].

Управлінська інформація – це частина соціальної інформації, яка виділена з її загального масиву за критеріями придатності та обслуговування державно-правових процесів формування і реалізації управлінських впливів.

Така інформація повинна бути орієнтована за такими напрямками: по-перше, за місцем і роллю держави в системі приватної і суспільної життєдіяльності людей і, відповідно, за компетенцією конкретних державних органів (обсяг і зміст управлінської інформації має корегуватися з компетенцією державних органів); по-друге, за характером і ієрархією законів і інших нормативних правових актів, які підлягають обов'язковій реалізації в управлінських процесах; по-третє, за властивостями, формами і закономірностями керованих об'єктів, які диференціюють і конкретизують управлінські впливи різних державних органів, а також формують специфічні види правовідносин.

Під інформацією розуміють не будь-які відомості про об'єкт, а лише сприйнятні, зрозумілі та оцінені як корисні для вирішення тих чи інших завдань. Тобто дані визначаються як інформація тільки з того моменту, коли вони втягнуті в процес управління системою та починають використовуватися для досягнення її цілей. Іншими словами, інформація – це дані, в яких є споживач, що застосовує їх для активного впливу на систему, її регулювання та розвитку. А

до того часу вони розглядаються як дані, що чекають своєї реалізації.

Інформація повинна мати визначену мету в момент передачі її якій-небудь особі. Вона може мати широкий діапазон цілей залежно від видів діяльності людей в організації: інформування; оцінка результатів; переконання, наказ; генерування інформації іншого виду (неправда, правда соціальна, ринкова та інше).

За характером, сферами виникнення, призначенням та формами закріплення інформацію, що використовується в управлінні, поділяють на три великих класи: науково-технічна, управлінська, обліково-статистична.

Відомості про науково-технічну інформацію містяться в науково-технічній літературі, патентах, проектно-конструкторській та технологічній документації.

До управлінської інформації належать планова, нормативна та інша. Вона міститься в господарських договорах, заявках, замовленнях, різноманітних розпорядничих документах.

Обліково-статистична інформація відображає результати діяльності адміністративно-господарських одиниць. Вона призначена для використання як вихідна для прийняття рішень.

Виділяють також змістову, організаційну, функціональну, рівневу інформацію [11].

Змістова інформація класифікується за об'єктами відображення (трудова, матеріальні ресурси, засоби виробництва, фінанси), галузями діяльності (промисловість, сільське господарство) та за типами відносин (економічні, соціальні, технічні).

Організаційну інформацію поділяють на систематизовану, тобто регламентовану за складом показників, адресами, періодичністю, строками передавання, формами подання та несистематизовану.

У функціональній інформації розрізняють планову, координаційну, облікову, контрольну та ін.

Рівнева ознака дає змогу виділити спрямованість інформації: командна, що надходить від суб'єкта до об'єкта управління; повідомляюча, яка надходить у протилежному напрямку; горизонтальна, яка забезпечує інформаційний обмін між партнерами одного рангу.

Класифікація інформації важлива як при аналізі існуючого в системі інформаційного обміну, так і при розробці та організації його в системі, що створюється заново. За її допомогою можна визначити дільниці, де є надлишок або нестача інформації. Так, наприклад, якщо недостатньо облікової інформації, органи управління повинні розробляти планову документацію в умовах її дефіциту, що негативно впливає на обґрунтованість та ефективність планових рішень.

У багаторівневій системі управління інформація має задовольнити кожен рівень організації. Для цього встановлюють:

- загальну номенклатуру даних, що характеризують об'єкти управління;
- періодичність надходження даних, яка відображає динаміку соціально-економічних процесів;

– оперативність обробки даних з метою формування нової інформації;

– строки доведення прийнятих рішень до об'єктів управління.

Управлінська інформація являє собою відомості, що виділяються з усього масиву добутої інформації за певними критеріями, стосовно обслуговування державно-правових процесів і реалізації управлінських функцій держави [11].

Така інформація міститься в різноманітних джерелах, однак усі вони своєю головною метою мають обслуговування управлінської функції, незалежно від того, ідеться про звернення громадян до державних органів чи відносно захисту і реалізації прав громадян, або про розпорядження виконавчої влади, що підлягають виконанню органами нижчого рівня та громадянами, і що забезпечують реальність, ефективність державного управління, або про норми законодавчих та нормативних актів, які уповноважують державні органи і державних службовців на прийняття певних управлінських рішень та на вчинення відповідних дій.

Для державного управління на оптимальному рівні всі джерела управлінської інформації однаково важливі і вимагають до себе належної уваги.

Такими джерелами можуть бути письмове розпорядження, наказ, інструкція, акт рекомендаційного характеру, будь-які інші акти, що приймаються в процесі державного управління.

Однак і сама управлінська інформація, щоб бути цілеспрямованою, продуктивною, має відповідати певним вимогам. Практика управління, спроби її теоретичного узагальнення виробили ці вимоги.

Управлінська інформація має бути:

1. Вірогідною, тобто реально відбивати факти події і ситуацію в галузях, сферах державного будівництва, суспільного життя.

2. Актуальною – свіжою, новою, відповідати реаліям сьогодення.

3. Достатньою – досить повно, глибоко і всебічно висвітлювати питання, що розглядаються.

4. Автентичною – виражатися в зрозумілій формі, лексично відповідати сучасним моделям державної мови.

5. Вчасною – оперативно попереджати виникнення труднощів, пов'язаних з тими або іншими процесами управління (ще до появи таких, а не після виникнення проблем) [11].

Але, навіть відповідаючи відомим вимогам, інформація не може набути статусу управлінської. Для цього вона має бути подана у відповідній формі – наказу, розпорядження, інструкції тощо, і оскільки вона зв'язана з державним управлінням, – виходити з певних організаційно-правових джерел – державних органів, наділених відповідною компетенцією.

У свою чергу, державна управлінська діяльність на теперішньому етапі розвитку суспільства також зазнає суттєвих змін за своїм змістом і технологією. Ці зміни пов'язані як зі значною перебудовою самої системи державного управ-

ління, так і з підвищенням загального рівня сучасних технологій отримання та обробки управлінської інформації. Тепер основою державного управління стає інформація як сукупність знань, фактів, характеристик про відповідні суспільні предмети, явища, процеси, відношення тощо, а управління цією сукупністю – суттєвим інструментом підвищення загального рівня управління державою.

## Висновки

У цілому в науковій літературі немає єдиного підходу до визначення економічної сутності інформації, її класифікації та критеріїв відповідності. Окрім того, існує декілька позицій щодо важливості як самої інформації, так і процесу управління нею. В будь-якому випадку управління інформацією являє собою одну найбільш важливих складових в усіх економічних системах. Саме цей процес лежить в основі прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Отже, за даних умов значимості набуває необхідність аналізу підходів до розуміння поняття «інформація» та її основних видів, виокремлення основних критеріїв останньої, визначення ступеня та складності взаємозв'язку між процесами різного рівня та дослідження можливостей використання інформації для покращення загального стану економічної системи.

Таким чином, у даній статті було зроблено першу спробу автора проаналізувати різноманітні підходи до визначення «інформації», систематизувати критерії класифікації інформації та розкрити ступінь її впливу на економічні процеси. Звісно, визначені лише загальні характеристики даної проблеми, і їх детальному розгляду будуть присвячені подальші наукові дослідження.

## Література

1. Абдеев Р. Философия информационной цивилизации. – М., 1994. – С. 66.
2. Бриллюэн Л. Научная неопределенность и информация. – М., 1966.
3. Вершинская О. Анализ структуры информационного хозяйства. – М., 1987. – С. 7.
4. Глушков В.В. О кибернетике как о науке // Кибернетика, мышление, жизнь. – М., 1964. – С. 63.
5. Винер Н. Кибернетика и общество. – М., 1958. – С. 31.
6. Готт В.С., Семенюк Э.П., Урсул А.Д. Социальная роль информатики. – М., 1987. – С. 51.
7. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб.: Питер, 2002.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
9. Тамбовцев В.Л. Пятый рынок: экономические проблемы производства информации. – М., 1993. – С. 6. 2 См. Блюменау Д.И. Информация и информационный сервис. – Л., 1989. – С. 13.
10. Урсул А.Д. Проблемы информации в современной науке. – М., 1975. – С. 37.

11. Харкевич А. О ценности информации // Проблемы кибернетики. Вып. 4, 1960. – С. 53–57.
12. Цуруль О. А. Менеджмент у державних організаціях // [www.management.com.ua/](http://www.management.com.ua/) 253425
13. Шрейдер Ю. Философские проблемы информатики // Теория и практика научно-технической информации. – М., 1983. – С. 13–21.

14. Филип Э., Томас В. С. Вдребезги: Новая информационная экономика и трансформация бизнес-стратегий. – М.: ИД «Секрет фирмы», 2005.
15. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1960, №5. – С. 98.
16. Ясин Е.Г. Теория информации и экономические исследования. – М., 1970. – С. 32.
17. <http://referaty.com.ua/ukr/details/20834/>

Н.М. ГРУЦІНСЬКА,  
к.е.н., доцент, Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету

## Детермінанти сучасного економічного розвитку

*У статті розкриваються особливості сучасного економічного розвитку в світогосподарському аспекті, визначаються чинники, які впливають на процеси сучасного інноваційного розвитку суспільства.*

*В статті розкриваються особливості сучасного економічного розвитку в світогосподарському аспекті, визначаються чинники, які впливають на процеси сучасного інноваційного розвитку суспільства.*

*The article features of modern economic development in aspect's of world economy, defined factors that influence the processes of innovation development of modern society.*

**Постановка проблеми.** Сучасний економічний розвиток визначається стрімкими економічними процесами, взаємозалежністю економік країн світу, посиленням відстані між країнами розвинутими та тими, що розвиваються. Глобалізація та постіндустріалізація – це головні фактори, що обумовлюють проблеми та перспективи розвитку сучасного та майбутнього. Визначити які країни мають виграну, а які програшу позицію не просто, тому як залежність одних від інших посилюється. Країни, що розвиваються, привабливі як ринки збуту та ресурсопостачальники. Країни розвинуті задають темп розвитку та завдяки технологічним вдосконаленням домінують на міжнародному ринку. Безумовно, на перший план виходять фактори інноваційного, інтелектуального розвитку країни, тому в даному аспекті формування нової економічної моделі розвитку національної економіки України є актуальним, особливо з урахуванням чинників, що впливають на економічні процеси держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню даних питань присвячено ряд наукових праць, серед українських авторів можна відзначити А. Філіпенко, В. Новицький, Ю. Макогон, А. Румянцев, В. Савельєв, серед зарубіжних авторів – Р. Дорнбуш, М. Портер, П. Кругман, Дж. Стігліц, С. Фішер.

Проте питання впливу чинників на економічний розвиток країни є актуальним і потребує постійного дослідження за сучасних світо господарських умов.

**Мета статті.** Визначити головні детермінанти сучасного економічного розвитку та їхній вплив на економіку України, що визначає її місце в світо господарських процесах.

**Виклад основного матеріалу.** Формування на початку третього тисячоліття якісно нових конкурентних умов діяльності суб'єктів господарювання на інтернаціональному рівні сприяє зміні загальних умов конкурентоспроможності національних економік. Це обумовлюється наявністю потужного інноваційного потенціалу та швидкими темпами опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку. Глобальні трансформації, які охопили на сьогодні усі підсистеми та структурні елементи світового господарства, надають інноваційним чинникам пріоритетного значення у забезпеченні динамічного зростання національних економік та їх міжнародної конкурентоспроможності.

Економічний розвиток є переходом від одного стану економіки до іншого, коли в новому періоді не тільки збільшується виробництво тих самих товарів, а має місце й виробництво нових товарів і послуг з використанням нових технологій порівняно з минулим періодом.

Економічне зростання і економічний розвиток тісно взаємопов'язані. Але зауважимо, що економічне зростання може відбутися і за умов відсутності економічного розвитку, в той час як економічний розвиток без економічного зростання неможливий.

Темп економічного розвитку визначаються чотирма групами детермінант: 1) стартовий рівень розвитку, тобто рівень, який існував на момент, від якого розпочинається відлік темпів розвитку; 2) людський капітал, тобто рівень освіченості; 3) внутрішні умови господарювання, а саме економічний устрій; 4) зовнішні умови господарювання.

Три останні чинники належать до періоду, за яким можна оцінювати темп розвитку економіки. Темп цей є результатом різних взаємодій поміж усіма чотирма групами чин-

ників. Прискорення при стартових рівнях розвитку означає, що країни з нижчим рівнем розвитку можуть розвиватися швидше, аніж багаті. По-перше, такі країни можуть використовувати готові інституційні та технологічні досягнення, запроваджені найрозвинутішими країнами та робити висновки із невдалого досвіду, із помилок розвинутих країн. По-друге, країни завше мають застарілу економічну структуру: значна частина населення зайнята в галузях із низькою продуктивністю (це стосується насамперед сільського господарства) – таким чином, існує дещо більше можливостей переміщення засобів до продуктивних сфер. Прикладами таких процесів можуть служити країни Латинської Америки, які на сьогодні відносяться до країн, що розвиваються, а в історії займали передові позиції в економічному розвитку, приблизна ситуація характерна і для частини країн Європи. Відповідно, з одного боку, можна стверджувати про майбутній стрімкий економічний розвиток України, але, з іншого боку, фактори (детермінанти), які впливають на сучасні економічні процеси, є кардинально іншими, порівнюючи навіть зі десятиліттям тому, тому і наслідки таких процесів можуть бути затяжними.

Формування постіндустріального суспільства передбачає під собою нову історичну фазу розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва є інформація і знання. Рісими, що відрізняють інформаційне товариство, є: збільшення ролі інформації і знань в житті суспільства; збільшення долі інформаційних комунікацій, продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті; створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг. Політика технологічних укладів є провідником сучасних процесів постіндустріального суспільства.

Сьогодні в Україні за таким показником, як випуск продукції, вищі технологічні уклади – 5-й та 6-й – становлять близько 4%, причому 6-й технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на 4-й. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація, майже 70% коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклади. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – 4-й технологічний уклад і 30% – 3-й (сумарно – 90%), а 5-й становить лише 8,6%. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й технологічний уклад і лише 20% та 4,5% – у 4-й і 5-й технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння

та модернізація) 83% припадає на 3-й технологічний уклад і лише 10% – на 4-й [1].

Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу картину, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме 3-й технологічний уклад.

Водночас у країнах – світових лідерах технологічного прогресу нині розвиваються:

- галузі 6-го технологічного укладу – біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом;

- галузі 5-го технологічного укладу – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість.

Отже, очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні в останні десятиліття, не відповідають тим, що поширені у світі. Стосовно країн колишнього «соціалістичного табору» наведемо такі дані. У 2003 році серед 31 країни цієї групи тільки у 12 обсяг ВВП досяг чи перевищив рівень 1990 року. Це країни Європи – Албанія, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія, Словенія, Угорщина, Хорватія та Азії – В'єтнам, Китай, Камбоджа, Лаос. Лідером за темпами зростання є В'єтнам, ВВП якого за десять років зріс майже вп'ятеро. Відтак підтверджується можливість реалізації стратегії прориву в соціально-економічному розвитку перехідної країни. «Лідером» за темпами падіння є Молдова, ВВП якої за цей самий період зменшився у 8 разів [8].

Реальна стратегія економічного прориву України може базуватися на прискореному розвитку тих вітчизняних виробництв, які довели конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Збільшення податкових надходжень від таких підприємств дозволить сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів.

Проаналізувавши динаміку сучасних цивілізаційних структур, доходимо висновку, що будь-яка країна здатна втриматися на чільному місці в цивілізаційному процесі, якщо забезпечить зростання ВВП не менш ніж на 70% за десять років. Для того щоб зламати негативні тенденції відставання від світової економіки, Україні треба щонайменше подвоювати ВВП кожні вісім-десять років.

Останнє десятиріччя ХХ століття характеризувалося значними змінами у світовій економіці. Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізації потоків капіталу трансформувала головні моделі економічного розвитку. Цільовою моделлю, яку намагається впровадити більшість країн, є економіка зростання. Але на цей час такі показники, як динаміка інновацій, обсяг інвестиційних потоків, поступилися місцем у рейтингах економічних оцінок факторам технологічної швидкості і концентрації, що визначають ступінь

високотехнологічності зростання сучасної економіки. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, зумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні ринковий, високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що свідчить про домінування у світі гуманітарної економіки.

Нині в Україні розпочався новий етап економічної трансформації, точкою відліку якого стало підключення країни до процесів глобалізації. За таких умов наздоганяючі та мобілізаційні стратегії економічного зростання, що домінують у другому і третьому укладах, стали неефективними. Виникла необхідність переформулювання основних завдань розвитку з метою адаптації національної специфіки країни до нових глобальних умов.

На сучасному етапі рівень економічного розвитку, безумовно, визначається рівнем розвитку інтелектуального капіталу, науки та техніки, ступенем їх використання і впровадження, тобто рівнем інноваційної активності, який визначає місце країни у світовому господарстві.

Розширення масштабів створення, освоєння, впровадження у виробництво нової високоефективної техніки й технологій забезпечує зростання продуктивності праці, зниження матеріально-енергетичності, поліпшення якості продукції. Витрати на наукові дослідження і на вищу освіту розглядаються як інвестиції у знання – вирішальний чинник у забезпеченні розвитку людського капіталу, економічного прогресу, активізації професійної творчості, поліпшенні життєвих стандартів. Саме науковий потенціал країни і здатність до його реалізації детермінує з інноваційно-інвестиційним розвитком економічної системи.

В Україні існують розроблені підходи до побудови моделі інноваційного розвитку країни та її регіонів, за рахунок розвитку людського капіталу, як визначального чинника постіндустріального суспільства. В основу підходів покладено поняття інтелектуального капіталу, який визначає інноваційну діяльність та передбачає ефективне використання технологічних, комерційних, виробничих заходів, що призводять до появи на ринку новітніх виробничих процесів та устаткування, які в результаті впливають на зменшення витрат та підвищення якості продукції.

Економічні процеси 90-х років в Україні негативно позначилися на стані розвитку людського капіталу і науки зокрема. Відтік кадрів, скорочення обсягів фінансування, падіння престижу наукової праці в суспільній свідомості, погіршення матеріально-технічного забезпечення досліджень, відсутність можливостей для втілення їхніх результатів у виробництво – ось далеко не повний перелік проблем, які виникли в цій сфері. Ситуація не поліпшилася і у XXI столітті, наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2009 років доводиться спостерігати і підкреслювати збитки [8].

Досвід ЄС, США, Японії свідчить, що для досягнення успіху в інноваційному розвитку необхідно зосередити ресурси на

реалізації національних пріоритетів, оскільки саме інноваційна модель розвитку економіки країни та регіонів, через розвиток людського капіталу, є визначальним чинником прогресу суспільства та підвищення добробуту громадян.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України насамперед характеризується вкрай незначним впливом інноваційних факторів на економічне зростання, існування багатьох бар'єрів щодо підвищення рівня інновацій вітчизняної економіки та підвищення їх ефективності. Різка зниження сприятливості вітчизняної промисловості до інновацій обумовлене довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, домінуванням у ній низькотехнологічних сировинних виробництв.

Незважаючи на проголошення інноваційного шляху розвитку, рівень інновацій в Україні низький, про що свідчать лише 11% промислових підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність та статистичні дані щодо інноваційної активності наведені в попередніх розділах. Головною причиною такої ситуації є відсутність підтримки держави. Дані проблеми стоять особливо гостро, якщо врахувати, що реалізація інноваційної продукції забезпечується, в першу чергу, в галузях машинобудування, хімічної промисловості, тобто в тих сферах, які найбільш залежать від державної політики України.

## Висновки

Головними детермінантами, що визначають сучасний економічний розвиток можна назвати: глобалізаційні процеси, постіндустріалізація, що спонукають до взаємозалежності економік країн, розвитку торгівлі та сприяють економічному зростанню. Інноваційні процеси є визначним чинником формування та функціонування сучасних економік. Із урахуванням економічної ситуації в Україні становлення моделі інноваційного, високотехнологічного розвитку країни може відбуватися завдяки таким чинникам: фінансовій підтримці інновацій, яка заснована на системі податкових пільг та примноження інтелектуального капіталу; створення необхідних умов та системи мотивації за рахунок дотацій та субсидій підприємствам; страхування ризиків інноваційного підприємництва.

В Україні є достатні стартові умови для того, щоб поступово інтегруватися в загальноцивілізаційні процеси. Це пояснюється потужним науково-технічним, інтелектуальним потенціалом, висококваліфікованою робочою силою, що є визначальним у системі сучасного виробництва. Адміністративно-командні механізми, які значною мірою підірвані, що в свою чергу, створює можливість створення сучасних економічних форм та управлінських механізмів. Великий потенціал людських ресурсів, спрямований на політичне, економічне, духовне відродження нації.

## Література

1. Глобальні трансформації і стратегії розвитку: монографія / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнар. відносин. Авт. кол.:

О.Г.Білорус Д.Г.Лук яненко О.М.Гончаренко та ін. – К.: Фірма ВІПОЛ – 2006. – 415 с.

2. Дудчак О. Міжнародні фінансові стратегії в умовах глобалізації (на прикладі країн транзитивного типу): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02. – К., 2008. – 16 с.

3. Задоя А. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник / А.О. Задоя (ред.). – К.: Знання 2007. – 332 с.

4. Лук яненко Д.Г., Білорус О.Г., Губський Б.В., Євдокименко В.К., Ковальчук Т.Т. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / Київський національний економічний ун-т / Д.Г. Лук яненко (ред.). – К.: КНЕУ. – 2001. – 538 с.

5. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник / За ред. Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова, В.В. Ковалевського. М-во освіти і науки України Одеський держ. екон. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури 2005. – 351 с.

6. Стратегія соціально-економічного розвитку індустріально розвинутих країн світу: проблеми і перспективи України, науково-інформаційний збірник / Національний центр з питань євроатлантичної інтеграції України ред.: В.П. Горбулін. – К.: ДП НВЦ Євроатлантикінформ 2006. – 361 с.

7. Jonathan Swan. Practical Financial Modelling, Second Edition: A guide to current practice. – CIMA Publishing, 2008.

8. Сайт Державний комітету статистики України.

Ю.Г. ГОРБАТОВСЬКА,  
Державна податкова адміністрація України

## Регламентация обліку і аналізу доходів і видатків загального фонду бюджетних установ

*У статті розглянуто питання державної та професійної регламентації обліку і аналізу доходів і витрат загального фонду бюджетних установ. Встановлено, що в Україні збереглася традиція державного керівництва бухгалтерським обліком бюджетних установ, яка спрямована на створення нормативної бази. Систематизовано нормативні документи, що регулюють методіку обліку доходів і витрат загального фонду бюджетних установ. Запропоновано використовувати професійний підхід до регламентації управлінського обліку в бюджетних установах.*

*В статье рассмотрены вопросы государственной и профессиональной регламентации учета и анализа доходов и затрат общего фонда бюджетных организаций. Установлено, что в Украине сохранилась традиция государственного управления бухгалтерским учетом бюджетных организаций, которая направлена на создание нормативной базы. Систематизированы нормативные документы, регулирующие методику учета доходов и затрат общего фонда бюджетных организаций. Предложено использовать профессиональный подход при регламентации управленческого учета в бюджетных организациях.*

*The article discusses the state and professional regulations of accounting and analysis of revenues and expenditures of the general fund budget organizations. Found that in Ukraine preserved the tradition of government accounting budgetary organizations, aimed at creating a regulatory framework. Documents, which regulate the method of accounting for revenues and expenditure of the general fund budget organizations are systematized. Proposed use a professional approach to the regulation of management accounting in budget organizations.*

**П**итання ощадливості й економії державних коштів набувають особливого значення у період світової фінансової кризи. Вкрай необхідним стає пошук шляхів вдосконалення методів визначення потреби установи в коштах таким чином, щоб мати можливість не тільки заощаджувати кошти бюджету, а й забезпечити необхідні потреби установи для виконання в повному обсязі завдань, передбачених програмами її функціонування. Створення ефективних систем обліку та аналізу доходів і видатків загального фонду бюджетної установи є одним із найактуальніших для вирішення цих питань.

**Постановка проблеми.** Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку бюджетних установ вимагає вирішення проблеми регламентації бухгалтерського обліку. Сутність нормативно-правової регламентації полягає у ступені впливу держави на систему бухгалтерського обліку. У світовій практиці виділяють дві моделі правового регулювання бухгалтерського обліку: державна регламентація та професійна регламентація.

Державна модель передбачає існування в країні законів, що регламентують бухгалтерський облік. Правові основи регулювання бухгалтерського обліку визначають кодекси законів, які закріплюються за певними державними органами та відповідають за розробку та впровадження методологічного, методичного та організаційного забезпечення бухгалтерського обліку. Професійна модель регламентації передбачає наявність у загальному законодавстві країн нормативних обмежень стосовно ведення бухгалтерського обліку. Нормативне забезпечення бух-

**Державна регламентація обліку доходів та видатків загального фонду бюджетних установ**

№	Нормативний документ	Зміст	Питання, які регулюються
1	Закон України про державний бюджет на 2009 рік	Регулює питання, які стосуються визначення джерел та обсягів доходів державного бюджету; державного боргу; видатки бюджету; обсяги фінансування бюджетних установ; обмеження видатків; програмна класифікація видатків; захищені статті видатків	Цей закон визначає обсяги фінансування на новий бюджетний рік, бюджетні програми, в яких бере участь бюджетна установа, визначаються напрями використання бюджетних коштів
2	Бюджетний кодекс України	Визначаються засади бюджетної системи України, її структура, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства.	Регулює відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів та розгляду звітів про їх виконання, а також контролю за виконанням Державного бюджету України та місцевих бюджетів
3	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» №228 від 28.02.2002 р.	Основні принципи та вимоги формування та виконання кошторису доходів і видатків бюджетних установ	Порядок складання проектів кошторисів; порядок розгляду і затвердження кошторисів; вимоги щодо виконання кошторисів
4	Наказ Державного казначейства України №221 «Про затвердження Порядку відкриття рахунків у національній валюті в органах Державного казначейства України» від 02.12.2002 р.	Регламентує взаємовідносини між органами Державного казначейства України і розпорядниками та одержувачами коштів бюджетів, відокремленими структурними підрозділами розпорядників бюджетних коштів та підприємствами, установами, організаціями, а також органами, які здійснюють контроль за справами (стягненням) платежів до бюджетів, та органами місцевого самоврядування в процесі відкриття (закриття) рахунків	Порядок відкриття рахунків в органах Державного казначейства України, основні вимоги та документи для відкриття рахунків; обов'язки сторін, порядок обслуговування рахунків
5	Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти №921 від 17.10.2008 р., затвержене КМУ	Визначає механізм здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти	Ці положення застосовується до всіх закупівель товарів, робіт і послуг, що повністю або частково здійснюються за рахунок державних коштів, за умови, що вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) становить не менше ніж 100 тис. грн., а робіт – 300 тис. грн.; визначені основні товари, роботи, послуги, на які не поширюються положення про закупівлю; визначені основні процедури закупівель (характеристики та принципи застосування)
6	Постанова Кабінету Міністрів України №332 від 04.04.2001 р. «Про граничні суми витрат на придбання автомобілів, меблів, іншого обладнання та устаткування, мобільних телефонів, комп'ютерів державними органами, а також установами та організаціями, які утримуються за рахунок державного і місцевих бюджетів»	Призначена для здійснення контролю за придбанням окремих товарів з метою попередження проявів корупції	Визначаються додаткові заходи щодо посилення боротьби з корупцією, іншими протиправними діями в соціально-економічній сфері та забезпечення економного витрачання державних коштів. З цієї метою органам Державного казначейства під час оплати рахунків на придбання легкових автомобілів, меблів, іншого обладнання та устаткування, комп'ютерів, придбання і утримання мобільних телефонів доручено дотримуватися граничних сум витрат, затверджених цією постановою
7	Постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 р. №1036 «Деякі питання організації бюджетного процесу»	Прийнята з метою економії бюджетних коштів та зменшення витрат, які не є першочерговими та зменшення яких надасть можливість спрямувати заощаджені кошти на більш необхідні цілі	Забораються капітальний ремонт; придбання комп'ютерної техніки; збільшення персоналу
8.	Наказ Міністерства економіки України від 30.01.2009 р. №63 «Про здійснення контролю за дотриманням законодавства щодо державних закупівель»	Визначає механізм здійснення Мінекономіки контролю за дотриманням замовниками вимог законодавства щодо державних закупівель	Встановлює відповідність проведених процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти вимогам законодавства у сфері державних закупівель, забезпечення усунення виявлених порушень та запобігання їх вчиненню в подальшому
9	Наказом Міністерства економіки України від 30.01.2009 р. №64 «Про затвердження Порядку погодження застосування процедури торгів з обмеженою участю та процедури закупівлі в одного учасника»	визначається механізм погодження Міністерством економіки України застосування процедури торгів з обмеженою участю та процедури закупівлі в одного учасника для закупівлі товарів, робіт і послуг, очікувана вартість яких для закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) становить не менше ніж 100 тис. грн., а робіт – 300 тис. грн.	Основні етапи, вимоги та елементи щодо отримання дозволу на застосування процедури закупівлі, що передбачає застосування торгів з обмеженою участю
10	Службове розпорядження Державного казначейства України від 27.03.2007 р. №9 «Про затвердження Роз'яснень щодо переліку підтвердних документів, які надаються розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів на стадії реєстрації зобов'язань та оплати рахунків»	Роз'яснення затверджено з метою уніфікації процедур попереднього і поточного контролю при казначейському обслуговуванні розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів відповідно до нормативно-правових актів, визначено перелік підтвердних документів, які надають повноваження на оплату рахунків	Визначає перелік підтвердних документів, які надаються розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів до органів Державного казначейства (за кодами економічної класифікації видатків) на стадії реєстрації зобов'язань та оплати рахунків
11	Наказ Державного казначейства України від 9.08. 2004 р. №136 «Про затвердження Порядку обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в органах Державного казначейства України»	Порядок розроблено з метою забезпечення здійснення контролю органами Державного казначейства України при прийнятті зобов'язань розпорядниками і одержувачами коштів державного та місцевих бюджетів, які перебувають на казначейському обслуговуванні, удосконалення механізмів використання бюджетних коштів та управління бюджетними коштами	Організація роботи органів ДКУ щодо реєстрації та обліку зобов'язань; особливості обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів місцевого самоврядування; не бюджетні зобов'язання розпорядників бюджетних коштів; облік та звітність органів ДКУ

галтерського обліку розробляється професійними організаціями бухгалтерів.

Як і в більшості колишніх радянських держав, в Україні збереглася традиція державного керівництва бухгалтерським обліком бюджетних установ, модель керівництва з боку держави поступово змінюється на державне регулювання. Отже, державна регламентація бухгалтерського обліку доходів і видатків загального фонду бюджетних установ спрямована лише на створення (затвердження) нормативної бази. Таким чином, потребують поглибленого дослідження питання професійної регламентації методологічного, методичного та організаційного забезпечення бухгалтерського обліку і аналізу доходів і видатків загального фонду бюджетних установ.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемами бюджетного обліку займалися відомі вітчизняні та зарубіжні економісти: С.М. Альошин, І.А. Андреев, А.М. Белов, Є.П. Воронін, В.А. Голощапов, М.З. Грапп, Є.П. Дедков, Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Кіндрацька, О.В. Дишкант, З.У. Жутова, А.Г. Зверев, Н.І. Иванов, Л.С. Кауцький, Ф.С. Михальчук, І.Н. Полевой, І.Т. Соборников, І.В. Якимов та інші.

**Мета статті** полягає у розробці пропозицій щодо удосконалення регламентації обліку і аналізу фінансових ресурсів загального фонду бюджетних установ. З огляду на це основними завданнями статті є систематизація нормативної бази бухгалтерського обліку доходів і видатків загального фонду бюджетних установ та визначення пріоритетних напрямків політики держави щодо фінансового забезпечення бюджетних установ.

**Виклад основного матеріалу.** Щоб забезпечити повноцінне функціонування бюджетної установи, до затвердження постійного кошторису на цей період складають тимчасові кошториси. Основним фінансово-плановим документом бюджетних установ є кошторис, під час складання якого керуються вимогами постанови №228. Однією зі складових кошторису є загальний фонд. Загальний фонд кошторису бюджетної установи – складова кошторису, яка містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією його кредитування.

У процесі виконання кошторису бюджетні установи здійснюють видатки, що є одним із найважливіших показників фінансово-господарської діяльності. Під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню. Вони – основа для визначення результатів виконання кошторису установи.

Термін «доходи загального фонду» з'явився порівняно недавно. Доти застосовували поняття «фінансування бюджетних установ» як процес виділення коштів із відповідного бюджету.

Для забезпечення повного і своєчасного надходження бюджетних коштів і використання їх відповідно до цільових

призначень необхідна правильна регламентація бухгалтерського обліку виконання кошторису з дотриманням усіх принципів та вимог чинного законодавства. Це стає можливим, якщо забезпечити своєчасне відкриття рахунків для отримання бюджетних асигнувань, дотримання вимог законодавства під час взяття бюджетних зобов'язань.

Щоб розкрити сутність явищ в обліково-аналітичній роботі бюджетної установи, необхідно методично правильно підійти до її регламентації. Зазвичай, робоча методика розкриває прийнятий порядок і послідовність дій під час проведення досліджень, виконуючи функцію алгоритму. Перелік документів, що регламентують бухгалтерський облік доходів і видатків загального фонду бюджетних установ систематизовано у таблиці.

Зміст аналізу виконання кошторису витрат полягає в оцінюванні ефективності використання виділених установі фактичних матеріальних, трудових, фінансових ресурсів; виявлення відхилень фактичних видатків від кошторисних; якісне оцінювання тенденцій розвитку установи. Завдання аналізу конкретизуються у процесі вивчення видатків бюджетних установ за окремими видами і напрямками.

Джерелами інформації для аналізу виконання кошторису слугують кошторис, баланс (форма 1), звіт про виконання кошторису бюджетних установ (форма №2), картки обліку видатків і дані первинного обліку матеріальних ресурсів і заробітної плати; акти ревізій, перевірок, інвентаризацій; дані про облік касових і фактичних видатків, звіт про виконання плану по штатах і контингентах (форма №3), дані про витрати аналогічних установ.

### Висновки

Для покращення процедури регламентації бухгалтерського обліку виконання бюджету та досягнення ефективних результатів діяльності необхідно здійснити пошук нових напрямів розвитку. Можна визначити наступні напрями розвитку: трансформація бухгалтерського обліку виконання бюджету; запровадження управлінського обліку в бухгалтерський облік виконання бюджету.

Трансформація бюджетного обліку вбачається можливою завдяки:

- створенню Єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку виконання бюджетів із планом рахунків з виконання кошторисів бюджетних установ;
- розробці і запровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку у державному секторі, які гармонізують із міжнародними стандартами та системою національних рахунків;
- створення єдиного інтегрованого програмного забезпечення, яке буде використовуватися всіма учасниками бюджетного процесу.

Окремим напрямом у удосконаленні бюджетного обліку пропонується виокремлювати професійну регламентацію управлінського обліку. Сьогодні управлінський облік не

тільки не регламентується, але й не передбачається Планом рахунків бюджетних установ (на відміну від Плану рахунків з обліку виконання бюджету). Реформування обліку – це не одноразовий процес, а складна, тривала робота над вдосконаленням та подальшим розвитком закладених основ, що, врешті–решт, дозволить створити в Україні фінансовий облік за міжнародними принципами в умовах чинного законодавства, перейти від «касової» до «економічної» оцінки діяльності сектора державного управління, надавати Уряду повний спектр інформації для прийняття відповідних управлінських рішень.

### Література

1. Бюджетний Кодекс України.

2. Закон України «Про державний бюджет на 2010 рік».

3. Постанова Кабінету Міністрів від 21.02.2002 р. №228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ».

4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах. Навч. посібник. – Житомир: ПП «Рута», 2004. – 448 с.

5. Гуцайлук Л.О., Сопко В.В., Іванечко Ю.М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: первинні документи та облікові реєстри: Навч. посібник. – К.: Цент навчальної літератури, 2006. – 160 с.

6. Джого Р.Т., Сінельник Л.М., Дунаєва М.В. Облік у бюджетних установах: Підручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 476 с.

7. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 243 с.

Ю.І. ШЕВЧЕНКО,

здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

## Економіко–математичне моделювання стосовно виробничих систем

*Розглядається можливість управління виробничими системами за допомогою економіко–математичного моделювання. Наводиться класифікація методів економіко–математичного моделювання щодо виробничих систем. Доводиться необхідність застосування методів економіко–математичного моделювання для регулювання виробничих процесів.*

*Рассматривается возможность управления производственными системами с помощью экономико–математического моделирования. Приводится классификация методов экономико–математического моделирования относительно производственных систем, доказывается необходимость применения методов экономико–математического моделирования для регулирования производственных процессов.*

*Possibility of management the productive systems is examined by means of economy–mathematics design. Classification of methods of economy–mathematics design is pointed in relation to the productive systems. There is a necessity of application of methods of economy–mathematics design for adjusting of productive processes.*

**Постановка проблеми.** Моделювання виступає практично єдиним інструментом дослідження складних виробничих систем. Аналітичні методи для вивчення реальних складних виробничих систем малоефективні, оскільки із збільшенням складності системи виникає різке збільшення складності застосування таких методів. Традиційних підхід підбору найбільш адекватного математичного опису об'єкта, що досліджується, і побудови на його основі моделюю-

чого алгоритму неефективний для складних виробничих систем, оскільки:

1) складні системи, як правило, складаються з різномірних елементів, які можуть бути описані різномірними математичними формалізмами;

2) необхідно вміло описати механізм взаємодії елементів, що ускладнюється вказаною різномірністю моделей цих елементів. Така складність згладжується в класі агрегатних систем, запропонованим Н.Г. Бусленко і І.Н. Коваленко, де задається універсальна схема опису складних систем замість множини типових схем.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Для дослідження та підтвердження економічних явищ вчені використовують ряд універсальних наукових прийомів: вводять поняття для позначення подій, що спостерігаються, висувують гіпотези про форми взаємозалежності між об'єктами спостереження, створюють концепції (моделі), що описують механізм протікання економічних процесів. Під моделлю можна розуміти образ реального об'єкта (процесу) в матеріальній чи ідеальній формі (тобто такий, який описано знаковими засобами, певною мовою), що відображає суттєві властивості модельованого об'єкта (процесу) й заміщує його в ході дослідження та управління.

Процес моделювання економічних явищ та процесів представляє собою формалізацію складних економічних відносин, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкту і на цій основі передбачати поведінку при зміні будь–яких його параметрів. У моделі всі взаємозв'язки змінних можуть бути оцінені кількісно, це дозволяє одержати більш точний і надійний прогноз. Для

будь-якого економічного об'єкта можливість прогнозування ситуації означає, перш за все, отримання кращих результатів або уникнення втрат.

Світ моделей доволі різноманітний. Штофф виділяє дві великі групи моделей: матеріальні та уявні. До матеріальних відносяться моделі, які створені людиною штучно або взяті з природи в якості прикладу. Уявні ж відрізняються тим, що вони створені у формі уявних образів, що існують в голові дослідника, теоретика. Подібного підходу дотримуються також математики та кібернетики. Вони поділяють моделювання на два різновиди: фізичне, коли модель відтворює процес, що вивчається із збереженням властивостей, та математичне, при якому модель являє собою математичний опис об'єкта моделювання і т.п.

Основні класифікаційні ознаки моделей:

1) закон функціонування і характерні особливості вираження властивостей і відношень оригіналу. До них відносяться: логічні (образні, знакові, образно-знакові); матеріальні (функціональні, геометричні, функціонально-геометричні) – відображають відповідно тільки функціональні, тільки просторові і одночасно функціональні і просторові властивості оригіналу. Залежно від фізичної однорідності і неоднорідності з оригіналом функціональні і функціонально-геометричні моделі розподіляються на фізичні і формальні;

2) засади для перетворення властивостей і відношень моделі у властивості і відношення оригіналу.

Мета статті. Розглядається необхідність застосування методів економіко-математичного моделювання для управління виробничими системами.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо більш детально методи моделювання систем з позицій наочності, точності, прогнозованості та економічної доцільності.

Оскільки кожне явище чи процес, що моделюється, має свої характеристики, закони і параметри, то й створювані моделі також різняться між собою, що призводить до виникнення сукупності способів моделювання різних систем. Одним із таких способів є системне моделювання, яке дозволяє системно відтворити будь-яке явище чи процес.

Системне моделювання являє собою сукупність конкретних різновидів моделювання, найбільш важливими серед яких є такі:

- атрибутивне, спрямоване на систематизацію інформації про властивості об'єкта;
- структурне, що забезпечує уявлення структури об'єкта або процесу моделювання;
- організаційне, що передбачає вивчення організації системи;
- функціональне, орієнтоване на побудову і дослідження функцій явища, що досліджується;
- структурно-функціональне, головна мета – дослідження взаємозв'язків структури і функцій об'єкта чи процесу, що вивчається;

– вітальне, спрямоване на представлення та вивчення тих чи інших етапів життєвого циклу системи.

Системне моделювання є досить прагматичним. Його важливим призначенням виступає не просто отримання знань про систему, а її оптимізація. Це пошук оптимуму характеристик системи у відповідності з деякими критеріями оптимальності. Системне моделювання орієнтоване на пошук в системній моделі оптимальних характеристик з метою перетворення за принципами оптимальності реальних об'єктів практичної діяльності людини. А автоматизація та управління – це область науки і техніки, що включає в себе сукупність засобів, способів і методів, спрямованих на створення і застосування алгоритмічного, апаратного і програмного забезпечення систем та засобів контролю і управління об'єктами, автономними системами, технологічними лініями і процесами.

Також для будь-якого об'єкта моделювання властиві кількісні та якісні характеристики. Математичне моделювання віддає перевагу виявленню кількісних особливостей та закономірностей розвитку систем. Даний вид моделювання абстрагується від конкретного змісту системи, але обов'язково враховує його, намагаючись відтворити систему за допомогою математичного апарату. Математичне моделювання являє собою широку сферу інтелектуальної діяльності. Досить складно створити математичний опис системи. Він включає в себе декілька етапів: змістовний опис моделі (числові значення відомих характеристик і параметрів системи); формулювання прикладної задачі формалізації змістовного опису моделі (викладення ідеї дослідження, основні залежності параметрів, формулювання питань формалізації системи); побудова формалізованої схеми об'єкта та процесу, що передбачає вибір основних характеристик і параметрів, які будуть використані при формалізації; перетворення формалізованої схеми в математичну модель, коли йде процес створення або підбору відповідних математичних функцій.

Математичні моделі забезпечують перехід до оригіналу, фіксують і досліджують його властивості і відношення за допомогою математичних методів. Серед них виділяють відповідні і розрахункові. Розрахункові моделі виражають властивості і відношення оригіналу за допомогою уявлень – формул, рівнянь, графіків, таблиць, операторів, алгоритмів і т.д. у відповідних моделях – змінні величини пов'язані з відповідними змінними величинами оригіналу певними математичними залежностями.

Подібні моделі також можуть бути логічними і матеріальними. Подібні матеріальні моделі розділяються на аналогові (неперервні), цифрові (дискретні) і аналогово-цифрові (комбіновані і гібридні) в залежності від того, які величини пов'язують їх математичний опис – неперервні, дискретні чи одночасно неперервні і дискретні. Подібність оригіналу і його матеріальної моделі дозволяє використати останню в якості обчислювального приладу для вирішення рівнянь, що описують

оригінал. Згідно із загальною теорією моделювання, всі обчислювальні прилади є матеріально-подібними моделями відповідних матеріальних чи логічних оригіналів. Залежно від характеру математичного опису ці прилади можуть бути аналоговими, цифровими чи аналогово-цифровими.

Для економіки, де неможливе будь-яке експериментування, особливого значення набуває математичне моделювання. Завдяки застосуванню потужного математичного апарату є найефективнішим й найдосконалішим методом. У свою чергу, математичні моделі не можуть застосовуватися безпосередньо щодо дійсності, а лише щодо математичних моделей чи іншого кола явищ.

Математична модель, аби бути ефективним інструментом вивчення економічних процесів, насамперед має відповідати таким вимогам: будуватися на основі економічної теорії й відбивати об'єктивні закономірності процесів; правильно відтворювати функцію та (чи) структуру економічної системи; відповідати певним математичним умовам (мати розв'язок, узгодженні розмірності тощо). Відповідно до даних вимог виокремився і новий метод моделювання – економіко-математичний, що також має свою класифікацію.

Класифікація методів економіко-математичного моделювання:

- 1) економіко-статистичні методи:
    - економічна статистика;
    - математична статистика;
    - багатофакторний аналіз.
  - 2) економетрика:
    - макроекономічні моделі;
    - теорія виробничих функцій;
    - міжгалузеві баланси;
    - національні рахунки;
    - аналіз попиту та пропозиції;
    - глобальне моделювання.
  - 3) дослідження операцій (методи прийняття оптимальних рішень):
    - математичне програмування;
    - сіткове та планувальне управління;
    - теорія масового обслуговування;
    - теорія ігор;
    - теорія рішень;
    - методи моделювання економічних процесів в галузях і на підприємствах.
  - 4) економічна кібернетика:
    - системний аналіз економіки;
    - теорія економічної інформації
  - 5) методи експериментального вивчення економічних явищ:
    - методи машинної імітації;
    - ділові ігри;
    - методи реального економічного експерименту.
- Економіко-математичні методи являються важливими елементами в системі прийняття рішень.

Основні передумови використання методів економіко-математичного моделювання:

- 1) високий рівень знань економічної теорії, економічних процесів і явищ, методології їх якісного аналізу;
- 2) високий рівень математичної підготовки, володіння економіко-математичними методами.

Основні напрями практичного застосування з вагомим економічним ефектом:

- 1) прогнозування та перспективне планування;
- 2) розробка моделей, які використовуються як інструмент узгодження і оптимізації планових рішень, зокрема, це міжгалузеві і міжрегіональні баланси виробництва і розподілу продукції;
- 3) використання економіко-математичних методів на галузевому рівні (виконання оптимальних планів галузі, аналіз за допомогою виробничих функцій, програмування основних виробничих пропорцій розвитку галузі);
- 4) економіко-математичні методи поточного і оперативного планування промислових, будівельних, транспортних та інших об'єднань, підприємств і фірм;
- 5) територіальне моделювання, початок заклала розробка міжгалузевих балансів регіонів в кінці 50-х років;
- 6) економіко-математичні методи матеріально-технічного забезпечення, що включають оптимізацію транспортно-економічних зв'язків і рівень запасів;
- 7) моделі функціональних блоків економічної системи: рух населення, підготовка кадрів, формування грошових доходів і попиту на споживчі блага та ін.

Особливо важливу роль набувають економіко-математичні методи по мірі впровадження інформаційних технологій в різні галузі народного господарства.

Але вирішення економічних завдань пов'язане не лише з використанням математичного апарату, а тому виділяють також і економічні моделі для яких є характерним:

- 1) формулюються предмет і мета дослідження;
- 2) у досліджуваній економічній системі виокремлюються структурні чи функціональні елементи, що відповідають поставленій меті, визначаються найважливіші якісні характеристики цих елементів;
- 3) словесно, якісно описуються взаємозв'язки між елементами моделі;
- 4) вводяться символічні позначення для відповідних характеристик економічного об'єкта та формалізуються, наскільки можливо, взаємозв'язки між ними, тим самим формалізується (описується мовою математики) математична модель;
- 5) виконуються розрахунки за математичною моделлю та аналізуються отримані результати.

### Висновки

Таким чином, можна констатувати, що всі теорії, методи, моделі управління виробничими системами зводяться до управління її елементами, що дозволяє забезпечити довготривалий розвиток системи в цілому, а також спрогнозува-

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ти майбутні взаємовідносини між її внутрішнім та зовнішнім середовищами, в залежності від галузі застосування, виду системи та апарату моделювання.

### Література

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: 2001. – 212 с.
2. Білик М.Д., Павловська О.В., Притулок Н.М., Невмержицька М.Ю. Фінансовий аналіз. – К.: 2005. – 588 с.
3. Дикань Н.В., Борисенко І.І. Менеджмент. – К.: 2008. – 389 с.
4. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
5. Власов М.П., П.Д. Шимко. Моделирование экономических процес сов.: Ростов н/Д «Феникс», 2005. – 409 с.
6. Войнов И.В., Пудовкина С.Г., Телегин А.И. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В.В. ТОКАР,  
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Монетарні інструменти національної мобілізаційно-інноваційної моделі

*У статті досліджено мобілізаційно-інноваційну модель національної економіки України в контексті застосування монетарних інструментів. Представлені авторські пропозиції щодо інституційного удосконалення державного регулювання національної фінансової системи.*

*В статье исследуется мобилизационно-инновационная модель национальной экономики Украины в контексте использования монетарных инструментов. Представлены авторские предложения по институциональному усовершенствованию государственного регулирования национальной финансовой системы.*

*The article researches the mobilization-innovation model of the Ukrainian national economy in the context of the monetary instruments' usage. The author's suggestions of improvement of the state regulation of the national financial system are presented.*

**Постановка проблеми.** У контексті трансформації соціально-економічних систем країн периферії та напівпериферії (до яких на сьогоднішній день належить Україна) з метою досягнення взаємовигідних умов співпраці з провідними державами світу перспективною виглядає мобілізаційно-інноваційна модель розвитку, яка забезпечує концентрацію наявних ресурсів на проривних інноваційних напрямках та

консолідує зусилля державного, приватного, академічного секторів та домогосподарств на основі національної стратегії з урахуванням ментально-цивілізаційної ідентичності.

На відміну від загальноприйнятої доктрини, що мобілізаційна модель базується виключно на найбільш прямих методах державного втручання економіки (фактично обмеження мобілізаційної парадигми командно-адміністративною економікою), більшість країн, яким удалося втілити свій варіант «економічного дива», ефективно використовували в межах національної мобілізаційної моделі монетарні інструменти. Необхідно зазначити, що провідні держави світу також використовують нестандартні монетарні інструменти, які контрастують із загальновідомою псевдомонетаристською концепцією Вашингтонського консенсусу, який було нав'язано країнам пострадянського простору (руйнівні наслідки застосування якого відчуються по сьогоднішній день).

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Незважаючи на те що мобілізаційна економіка – це жорстке визначення цілей (пріоритетів) розвитку та постійний контроль за виконанням поставлених завдань [4], на думку А. Дугіна, мобілізаційні методи (мається на увазі пряме втручання держави) не повинні застосовуватися стосуватися середнього та малого бізнесу; дана сфера повинна максимально лібералі-

зватися та стати мотором, який надасть соціально-економічній системі стійкість і стабільність [6].

Реалізація інноваційної (високотехнологічної) відтворювальної моделі не може (на відміну від моделі індустріальної) обійтися без інститутів і механізмів, які забезпечують перерозподіл ресурсів і коштів у напрямку структурних інноваційних зрушень. Інститути, які забезпечують перетік коштів із традиційних галузей у передові в Україні повністю відсутні [5, с. 300–301]. На думку І. Братищева, монетарна політика в контексті мобілізаційної моделі передбачає централізоване регулювання грошових потоків, максимальне використання заощаджень у якості інвестицій у розвиток виробництва за допомогою широкого діапазону інструментів: від адміністративного контролю над процентними ставками і завершуючи встановленням нормативів використання банківських ресурсів для забезпечення притоку капіталу в реальний сектор економіки. Такий концептуальний підхід потребує відповідної видозміни національної фінансової системи, а саме: появу в її структурі бюджетів розвитку (середньострокових і довгострокових національних і регіональних бюджетів); банків реконструкції та розвитку з мінімально можливими відсотковими ставками для пріоритетних галузей економіки; корпорацій розвитку, які поєднують ресурси в проривних сегментах економіки. Трансформація національної фінансової системи поєднується з жорстким валютним контролем, який максимально ускладнює відплив капіталу з країни [2]. Запропоновані заходи означатимуть перехід соціально-економічної системи від поточного планування та саморозвитку «дикого» капіталізму (що відбувається сьогодні в Україні) до довгострокового стратегічного прогнозування та середньострокового індикативного планування, які підкріплюються відповідними фінансовими ресурсами з метою стимулювання інноваційних перетворень на національному й регіональному рівнях.

На думку прибічників мобілізаційної моделі розвитку, причини інфляції у пострадянських країнах знаходяться не у сфері зростання доходів та грошового попиту, який всіляко обмежували монетаристи, а в структурі виробництва та відсутності конкуренції. Ціноутворення в країнах пострадянського простору (за рідким виключенням до якого можна віднести Білорусь) рівняється на ціни імпортованих товарів [4]. Сучасна фінансово-економічна криза (український сценарій) підтвердила дані висновки: спостерігається дивна з точки зору ортодоксальних монетаристів ситуація, коли зниження доходів домогосподарств відбувається на тлі зростання споживчих цін.

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, які присвячені мобілізаційним моделям, додаткового дослідження потребують концептуальні підходи щодо застосування монетарних інструментів у контексті посткризового співрозвитку національної економіки України.

**Метою статті** є виявлення напрямів удосконалення державного регулювання національної фінансової систе-

ми України через призму інституціоналізації монетарних інструментів.

**Виклад основного матеріалу.** Національна фінансова система виступає потужною інституцією в сучасному ринковому середовищі, яка забезпечує реалізацію єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової, кредитної політики [7, с. 28]. Особливість застосування монетарних інструментів у рамках мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку національної соціально-економічної системи полягає в максимальному підпорядкуванні національної фінансової системи пріоритетним завданням розвитку реального сектору економіки. Фінансова система є вторинною, виконуючи функції з обслуговування реального сектору економіки; проводиться боротьба з та відривом фінансового капіталу від завдань макроекономічної політики за допомогою поєднання важелів державного регулювання економіки та адміністративних методів.

На основі фазової моделі Д. Чернавський, запропонував такі основні напрями монетарної політики в межах мобілізаційної моделі розвитку: 1) адресна емісія, яка не призводить до інфляції; 2) оптимізацію оподаткування; 3) контроль за зовнішньою торгівлею. На думку С. Глазьева, розроблені заходи в цих напрямках можуть бути ефективними винятково за умови витіснення долара з обігу, тобто поступове зменшення доларизації соціально-економічної системи [3].

Середній обсяг кредитів, які надаються економіці державою та банківською системою, є у всіх країнах світу приблизно однаковим і складає 90–110% від ВВП. Дані кредити йдуть не стільки на інвестиції, скільки на підтримання платежів та розрахунків. У колишньому СРСР даний показник сягав приблизно 100%. У Росії в кінці 1996 року ця цифра становила 8% від ВВП, тобто майже в 12 разів менше, ніж мінімально потрібний обсяг для нормального функціонування економіки. Решта коштів були заміщені доларами, бартером та іншими грошовими сурогатами (зазначимо, що приблизно такі пропорції були притаманні Україні) [3]. На сьогодні монетизація економіки України становить лише 26% до ВВП (у 1991 році – 80%) [5, с. 325]. За окремими оцінками, показник доларизації економіки України становить приблизно 50%, тобто майже половина потреб економіки в обігових коштах покриваються за рахунок іноземної валюти (в тому числі в значно менших обсягах євро як елемента доларизації). Така ситуація зменшує здатність уряду до здійснення монетарних маневрів. Навіть чітко розрахована грошова база не буде відповідати реальним потребам і містить у собі інфляційну небезпеку через використання в обігу іноземних грошових одиниць.

Особливу увагу з точки зору теоретико-практичної цінності викликають такі неортодоксальні монетарні методи, як безінфляційна (зв'язана, адресна) емісія; використання запланованого бюджетного дефіциту; джерела внутрішніх інвестицій; заходи, які спрямовані на дедоларизацію соціально-економічної системи країн периферії та напівпериферії.

Якщо в країнах пострадянського простору емісія, яка виходить за межі зовнішніх і внутрішніх джерел ліквідності, – це святотатство й недопустима загроза стабільності, то наприклад, у США і в Японії діяльність центральних банків як емісійних центрів такого роду обмеженнями не зупинені. І у Японії і в США джерелом «первинних грошей», які формують грошову масу, на 80% виступає «чиста емісія», яка начебто позбавлена будь-яких обґрунтувань. Збільшення монетизації та капіталізації за рахунок «чистої емісії» відбувалося шляхом випуску цінних паперів, які купуються банками. Про масштаби такого роду трансформацій, які насичують економіку фінансовими ресурсами, свідчать обсяги цінних паперів, які знаходяться на балансах японського й американського центральних банків. Так, в Японії за рахунок придбання урядових облігацій Центральним банком (знову за рахунок чистої емісії до 1990-х і в 1990-ті роки було сформовано 65% грошової бази, тоді як на золотовалютні активи (до чого ми прив'язуємося) припадало (від грошової бази) лише 3%. У США на балансі федеральної резервної системи накопичена емісія була також масштабна. Обсяг державних цінних паперів (казначейських облігацій) складав приблизно \$500 млрд. при грошовій базі близько \$600 млрд. Характерно й те, що в США і в Японії значення державних цінних паперів як джерела формування грошової бази з року в рік була однаково переважаючою. Прив'язка формування грошової бази до зовнішніх джерел отримання валюти (експорт, іноземні інвестиції) не лише обмежує можливість капіталізації, а й робить структурну політику країни пасивною. Тут експортна складова валюти «прив'язує» до себе подальші відтворювальні процеси, а значить, якщо мова йде про наш випадок, примітно консервує низько технологічний і сировинний тип економічної структури. У випадку ж активного оволодіння внутрішніми важелями рефінансування під майбутні фінанси можуть використовуватися відповідно до структурних пріоритетів, тобто ними держава може розпоряджатися на власний розсуд. Емісія у випадку грамотного з нею поводження буде не інфляційною [5, с. 319].

На думку М. Хазіна, одним із можливих підходів щодо використання безінфляційної емісії може виступати використання як адресного отримання емісійних коштів галузей зі швидким економічним обігом капіталу, наприклад харчова промисловість та сільське господарство (частково). Держава фінансує, наприклад, харчову промисловість, за рахунок емісійних ресурсів. Ця емісія відбувається під заставу форвардних контрактів на ту продукцію, заради виробництва якої держава надає інвестиції. Далі можливі два варіанти. Варіант перший – продукція виробляється, вона, відповідно, продається, та запускаються в обіг нові сектори економіки, які зараз не працюють. Галопуючої інфляції не відбуваються, гроші й натура збалансовані. Варіант другий – можлива надмірна інфляція. У даному випадку держава виходить на ринок з форвардними контрактами та «зв'язує» зайву грошову масу. Це реальний механізм, який дозволяє

цільовим чином спрямовувати інвестиційні ресурси саме в реальний сектор; він гарантує, що вони не будуть використані у спекулятивному фінансовому секторі [3]. Даний механізм потребує додаткової перевірки на основі економіко-математичних моделей, проте загальна концепція викликає додатковий інтерес.

Аналогом подібних явищ слугує загальновідомий досвід фінансування економічних програм за рахунок ресурсів попередньо запланованого бюджетного дефіциту. У даному випадку розмір дефіциту визначається на основі розрахунків на основі економіко-математичних моделей залежності між теперішніми параметрами й майбутніми результатами [5, с. 321]. Використання бюджетного дефіциту для фінансування витрат розвитку, а не соціальних видатків відчутно знижує інфляційні очікування та підвищує ефективність державних витрат.

Ураховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що ефективність використання перевірених теорією та практикою механізмів насичення економіки фінансовими ресурсами в країнах периферії та напівпериферії передбачає першочергове вирішення проблеми доларизації соціально-економічної системи, у контексті даного дослідження доларизація розуміється як використання на території держави іноземної валюти у якості офіційного або неофіційного платіжного засобу.

В Україні долар США слугує для здійснення розрахунково-клірингових операцій. Доходить до абсурду, коли товар, який виробляється на території України з високим показником локалізації виробництва (тобто використання вітчизняних деталей, вузлів і комплектуючих), позиціонується на внутрішньому ринку за цінами, які визначаються в іноземній валюті (як правило, євро або долар США). Використовуючи іноземну валюту на своїй території, як уже доведено теорією й практикою, держава імпортує інфляцію та бере на себе витрати з обслуговування державного боргу іноземної країни.

Валютні кредити і депозити мають зникнути як клас [7, с. 30], причому здійснити таку «фінансово-економічну» та ментальну революцію (для більшості громадян набагато простіше підраховувати власні доходи й видатки в доларах або євро, ніж у гривні) необхідно не лише за рахунок адміністративних заходів (хоча вони є необхідними), а перш за все за допомогою взаємодії грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики. Валюта не повинна бути заборонена (що призведе до розквіту «чорного» ринку), а стати незатребуваною.

З проблемою доларизації тісно пов'язана спекулятивна спрямованість фінансового ринку, тому серед основних заходів, які необхідно запровадити в контексті застосування мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку (яка перш за все орієнтує на інвестування в реальний, інноваційний сектор економіки), повинні бути такі [1, с. 41-42]:

– запровадження податку з доходів, які отримані від продажу цінних паперів, які знаходяться у власності менше ро-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ку; ставка податку повинна носити заборонний характер і знаходитись на рівні 70–90% для першого року володіння цінним папером;

- заборона кредитування цінними паперами, оскільки такі операції спрямовані на створення оптимізаційних фінансових схем і спекуляцій та не мають іншого сенсу;
- заборона кредитування цінними паперами;
- заборона банкам видавати кредити професійним учасникам ринку цінних паперів та їхнім дочірнім структурам, а також будь-яких кредитів на купівлю цінних паперів;
- заборона учасникам фондового ринку проводити будь-які трансакції з резидентам офшорних зон;
- заборона офшорної системи володіння підприємствами;
- заборона українським компаніям проводити первинне розміщення акцій за кордоном;
- у рекламних оголошеннях, проспектах і договорах, що стосуються операцій з цінними паперами, слід обумовити запис про можливість втрати всієї суми інвестицій.

Першочергові заходи, які спрямовані на зменшення доларизації соціально-економічної системи й поступове витіснення іноземної валюти з обігу, мають стати такими:

- заборона кредитування фізичних і юридичних осіб в іноземній валюті, якщо доходи вони отримують у гривні (уже запроваджено НБУ);
- заборона виконання зобов'язань на території України у валюті іншій, ніж гривня;
- заборона вказувати ціну на території України на товари, роботи й послуги в іноземній валюті (в тому числі в рекламних оголошеннях, підрахунках собівартості, кошторисах тощо) з передбаченням системи адміністративної відповідальності винних осіб;
- податки, збори й обов'язкові платежі на території України мають нараховуватися й виплачуватися виключно в національній валюті;

Необхідно зазначити, що дані перестороги вже містять у деяких нормативно-правових актах України (наприклад, Конституція України, Закон України «Про національний банк України»), проте, як і переважна більшість правильних інституційних норм, вони просто не виконуються й ігноруються за допомогою різноманітних схем.

### Висновки

На основі проведеного дослідження необхідно зробити такі узагальнення:

1) сучасне поєднання фінансової, соціально-економічної, демографічної та світоглядної кризи обумовлює необхід-

ність запровадження в Україні мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку;

2) у межах мобілізаційно-інноваційної моделі національна фінансова система має трансформуватися таким чином:

- на основі запровадження індикативного планування повинні з'явитись такі інституції постіндустріального суспільства як бюджети розвитку, банки реконструкції та розвитку, корпорації розвитку;

- на Центральний банк покладається відповідальність не лише за рівень інфляції, але й за загальний стан соціально-економічної системи;

- запроваджується курс на збільшення монетизації економіки на основі зменшення доларизації та поступове витіснення іноземної валюти зі сфери обігу й кредитування;

3) першочергові заходи, які спрямовані на дедоларизацію економіки, повинні передбачати: адміністративну заборону кредитування фізичних і юридичних осіб, здійснення платежів, у тому числі обов'язкових платежів, зборів і податків, в іноземній валюті.

Перспективними для проведення подальших теоретико-практичних досліджень є розробка економіко-математичних моделей, які спрямовані на сценарний аналіз реалізації безінфляційної емісії, використання бюджетного дефіциту та витіснення іноземної валюти зі сферу обігу й кредитування.

### Література

1. Бобров Є.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 33–43.
2. Братищев І.М. Альтернатива есть – мобилизационная экономика / И.М. Братищев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eifg.narod.ru/bratictshev.htm>.
3. Выход России из кризиса. Возможные сценарии развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.netda.ru/slovo/krizis1.htm>.
4. Гаврилов В. Мобилизационная экономика: с чем ее едят? / В. Гаврилов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.litrossia.ru/archive/42/law/1005.php>
5. Глобальный конкурентный простір: Монографія / О.Г. Білорус та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
6. Дугин А. Новый курс: мобилизационная экономика / А. Дугин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://evrazia.info>
7. Полозенко Д. Про основні чинники подолання фінансово-кредитної кризи в Україні / Д. Полозенко // Вісник НБУ. – квітень 2009. – С. 28–31.

А.В. КРУШЕВСЬКИЙ,  
д.е.н., професор, ПВНЗ ГА,  
Д.П. КРУШЕВСЬКА,  
к.т.н., доцент, ПВНЗ ГА,  
О.А. СКЛЯРЕНКО,  
к.е.н., професор, ПВНЗ ГА,  
В.Є. СКЛЯРЕНКО,  
к.н.д.у., доцент, ПВНЗ ГА

## Розробка управлінських рішень в інноваційній діяльності

*У статті наведено економетричну модель залежності показника обсягу реалізації інноваційної продукції від факторів, обчислені коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і показано вплив кожного фактора на показник.*

*В статье разработана эконометрическая модель зависимости показателя объема реализованной инновационной продукции от факторов, рассчитаны коэффициенты эластичности показателя по каждому фактору и показано влияние каждого фактора на показатель.*

*In article it is developed econometric model of dependence of an indicator of volume of realized innovative production from factors, factors of elasticity of an indicator under each factor are calculated and influence of each factor on an indicator is shown.*

**В** ринкових умовах, за яких має велике значення конкурентоспроможність підприємств, потрібно більше розробляти і впроваджувати інновації, які дають можливість створювати і збувати конкурентоспроможну продукцію. Тому визначення науково обґрунтованих рекомендацій щодо регулювання факторів з метою підвищення збуту інноваційної продукції є актуальною темою.

**Постановка проблеми.** На основі ретроспективних даних розробити економетричну модель залежності показника обсягу реалізації інноваційної продукції від факторів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В книзі [1] узагальнено кращий досвід науковедення, подана трактовка науки як інформаційного процесу. Така трактовка відкриває широкі перспективи використання кількісних методів в наукометрії. Особливий інтерес мають методологічні проблеми планування і прогнозування науки. Досягнення науково-технічного прогресу в сто разів примножують виробничі сили суспільства, а успіхи кібернетики відкривають нові перспективи зростання могутності людського розуму.

У навчальному посібнику [2] наведені основні методи математичного програмування і моделювання економічних процесів. Велика увага приділена можливості застосування лінійного програмування при розрахунках створених лінійних моделей, що дає можливість застосувати комп'ютери для розв'язку поставлених завдань.

У науково-методичному посібнику [3] визначається предмет економетрії як науки для дослідження економічних

процесів. Значна частина посібника присвячена застосуванню методу найменших квадратів для розробки економетричних моделей, а також розрахунку прогнозів на основі отриманих моделей.

У навчальному посібнику [4] вводяться поняття системи і системного аналізу, розглянуті види систем і методи системного підходу, що дає змогу краще досліджувати складні об'єкти.

У статистичному щорічнику [5] наведені дані про розвиток економіки України та видів її діяльності, які використані для дослідження інноваційної діяльності.

**Мета статті.** На основі отриманої моделі розрахувати коефіцієнти еластичності показника обсягу реалізації інноваційної продукції по кожному фактору і визначити вплив кожного фактора на показник.

**Виклад основного матеріалу.** За ринкових умов необхідності витримування конкуренції, кон'юнктурних відносин потрібно розробляти і впроваджувати нові технічні і технологічні засади, інновації з метою досягнення конкурентоспроможності підприємств. Нововведення приносять користь, якщо їх науково обґрунтувати на основі досягнень науки і техніки. Тому наука стала дієвою силою в розвитку будь-якої економіки. Розвиток науки йде безперервно і швидкими темпами, а це потребує великих витрат, які головним чином йдуть від державних організацій за рахунок ВВП. На розвиток науки і розробку інноваційних технологій впливає багато факторів, які визначають ступінь розвитку державних засобів.

Розвиток науки проходить такі закономірні етапи: описовий, логіко-аналітичний, кількісний аналіз гармонійної єдності.

Описовий етап включає збір фактів та їх первинну систематизацію, яка дозволяє поділити їх за певними ознаками.

Логіко-аналітичний етап включає якісний аналіз у відповідності до поставленої мети.

Кількісний аналіз включає визначення показників, які характеризують наукові факти і можуть вимірюватися числами. Гармонійна єдність включає сполучення якісних і кількісних характеристик фактів.

Гармонійна єдність має місце на сучасному етапі розвитку природознавства і техніки.

Визначення кількісних методів аналізу процесів розвитку науки і техніки є найбільш актуальним і складним завданням.

Пізнавальні, теоретичні та прикладні потреби суспільства в наукових досягненнях обумовили виключну актуальність взаємодії різних видів наукової діяльності: кібернетики, ма-

тематики, інформатики, дослідження операцій, економетрія тощо. Можна без перебільшення стверджувати, що у випадку відсутності цих компонент комплексного вивчення наука втрачає зміст. Наукові дослідження проблем розвитку ринкових відносин на сучасному етапі розвитку суспільства проводиться в таких напрямках:

1. Вивчення економічного та наукового потенціалу країни.
2. Розробка проблеми матеріально-технічної бази суспільства та вивчення темпів і рівня наукового розвитку.
3. Аналіз структури трудових ресурсів.
4. Проблема економічної ефективності нової техніки.
5. Планування і прогнозування показників економіки та видів її діяльності.
6. Розміщення продуктивних сил.
7. Проблема забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.
8. Проблема управління і регулювання процесами ринкових відносин.

У будь-якому напрямі розвитку суспільства потрібно розробляти рішення на науковій основі. Потрібно визначити показники ефективності науки. Цілі науки можна сформулювати як ефективне використання наявних можливостей і наукових результатів при забезпеченні зростання потенціальних сил науки, які є достатніми для досягнення поставлених стратегічних перспектив науково-технічного прогресу (НТП).

Дослідників цікавлять результати у вигляді кількісних визначень певних показників, які характеризують ефективність наукових засад. У комплексі цілі дослідника можна сформулювати як ефективне використання можливостей і науки, щоб забезпечити зростання її потенційних сил в межах, достатніх для досягнення поставлених стратегічних перспектив НТП. Постає єдина проблема: неефективне функціонування науки є проявом низького коефіцієнту корисної дії у використаному накопиченому досвіді; без забезпечення необхідної стратегії розвитку може звести нанівець основну частину зусиль в галузі НТП.

Наука за своїм змістом йде попереду розвитку організаційних форм. Обрані дослідником вимірювачі можуть мати натуральну границю зростання, а знання людини – безмежні. Намагання удосконалювати свої знання часто призводить до необхідності отримання нових матеріальних форм і умов свого подальшого розвитку.

Дуже характерним для науки є показник її економічної ефективності. Але він один не може відображати всього розмаїття специфіки і сутності багатьох важливих наукових дисциплін і напрямів дослідження, зокрема по теоретичних і фундаментальних проблемах науки. Більш відносно адекватним вимірювачем темпів розвитку науки були б статистичні дані про кількість нових наукових результатів та винаходів. Але така статистика є дуже складною і не завжди можливою для співставлення різних наук. визначення кореляцій між ними ще недостатньо для проведення придатних оцінок ефективності.

Досліджуючи конкретний процес за поставленою метою, корисно застосовувати науковий підхід для отримання – формулювання нових, невідомих до цього, закономірностей в якісній або кількісній формах.

Застосовуючи економетричне моделювання для дослідження конкретних економічних процесів, ставлять за мету отримати наукові результати:

1. Обґрунтування можливості застосування методу економетричного моделювання для дослідження конкретного економічного процесу (розробка моделі).

2. Виявлення нових, невідомих до цього, закономірностей, співвідношень для параметрів цього конкретного процесу на основі розробленої економетричної моделі.

При цьому відомий метод економетричного моделювання, який застосовано для дослідження економічного процесу є скоріше допоміжним інструментом, ніж новизною.

Застосування відомих економіко-математичних моделей для дослідження конкретних економічних процесів є прогресивним і корисним підходом для отримання нових закономірностей, які притаманні досліджуваному процесу.

При створенні економетричної моделі для конкретного економічного процесу необхідно науково обґрунтувати вибір виду моделі, її параметрів, умов та факторів.

Обґрунтування вибору факторів потрібно зробити змістовно і статистично. Змістовно – означає у відповідності до змісту в конкретному економічному процесі, а статистично – підтвердженням достатньо великої кореляції між показником і факторами.

Визначення та розробка самої моделі для цього конкретного процесу є науковою новизною.

До наукових та науково-технічних робіт відносяться фундаментальні і прикладні дослідження, науково-технічні розробки та науково-технічні послуги [5]. На основі досягнення науки та НТП розробляються і впроваджуються інновації в економіку країни.

Динаміка показників розвитку інноваційних процесів та факторів, які впливають на них, наведено в табл. 1.

Основним показником ефективності інновацій є обсяг реалізованої інноваційної продукції (позначено через  $u$  в табл. 1), який наведений у фактичних цінах у млрд. грн.

Дані табл. 1 показують, що цей показник інноваційної продукції за 2001–2008 роки значно зріс з 10,4 млрд. грн. в 2001 році до 45,8 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці вісім років він зріс у 4,4 раза і мав тенденцію до зростання.

За цей період також зросло фінансування обсягів наукових робіт (чинник  $z_1$  у табл. 1) з 2,4 млрд. грн. в 2001 році до 8 млрд. грн. у 2008 році, тобто збільшення відбулося в 3,3 раза, що означає, що зростання обсягів інноваційної продукції відбувається скоріше, ніж збільшення фінансування обсягів наукових досліджень.

Фінансування обсягів наукових робіт із державного бюджету (чинник  $z_2$  в табл. 1) також значно зросло з 750

Таблиця 1. Динаміка показників та факторів розвитку науки та інновацій за 2001–2008 роки

Позначення	Показник та фактори	Рік								
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
$y$	Обсяг реалізації інноваційної продукції у факт. цінах, млрд. грн.	10,4	12,6	12,9	18,8	25,0	30,9	40,2	45,8	
$x_1$	Обсяг наукових робіт, виконаний власними силами у факт. цінах, млрд. грн.	2,3	2,5	3,3	4,1	4,8	5,4	6,7	8,5	
$z_1$	Фінансування обсягів наукових робіт в млрд. грн., в тому числі:	2,4	2,6	3,6	4,2	5,2	5,2	6,2	8,0	
$z_2$	з держбюджету	0,75	0,73	1,1	1,5	1,7	2,0	2,8	3,9	
$z_3$	з вітчизняних замовників	0,79	0,93	1,3	1,5	1,7	1,6	1,7	2,1	
$z_4$	з іноземних джерел	0,5	6,7	0,9	0,9	1,2	1,0	0,98	1,2	
$x_2$	Кількість працівників наукових організацій, тис.	181	178	173	173	171	161	155	150	
$z_5$	Кількість спеціалістів, тис., з них:	113	107	105	106	106	100	97	94	
$x_3$	факторів науки	4	4	4	4,1	4,2	4,3	4,4	4,5	
$x_4$	кандидатів науки	17,4	17,2	16,8	17,0	17,0	17,0	17,0	17,1	
$z_6$	Кількість сумісників всіх видів, тис. осіб	55,4	57,2	63,4	65,6	68,5	75,0	77,0	76,0	
$x_5$	Кількість фахівців вищої кваліфікації, тис. осіб, у тому числі:	11,1	11,0	11,3	11,6	12,0	12,5	12,8	13,4	
$z_7$	академіки	1,4	1,5	1,51	1,53	1,55	1,57	1,53	1,53	
$z_8$	чл.-кореспонденти	0,53	0,55	0,58	0,58	0,57	0,61	0,62	0,66	
$z_9$	професори	5,4	5,9	6,3	6,5	6,9	7,3	7,5	7,8	
$z_{10}$	доценти	1,9	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0	2,1	2,3	
$z_{11}$	ст. наук. співробітники	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4	
$x_6$	Наявність парку обчислювальної техніки на кінець року, млн.	0,763	0,888	1,12	1,42	1,76	2,12	2,52	2,93	

млн. грн. в 2001 році до 3,9 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці роки воно зросло в 5,2 раза.

Фінансування обсягів наукових робіт з вітчизняних замовників ( $z_3$  в табл. 1) зросло з 790 млн. грн. в 2001 році до 2,1 млрд. грн. в 2008 році, тобто збільшення відбулося в 2,6 раза, а з іноземних джерел ( $z_4$  в табл. 1) збільшення фінансування відбулося з 500 млн. грн. у 2001 році до 1,2 млрд. грн. у 2008 році, тобто 2,4 раза.

Кількість спеціалістів, які працюють у галузі науки ( $z_5$  в табл. 1), за ці роки зменшилася з 113 тис. в 2001 році до 94 тис. в 2008 році, тобто в 1,2 раза.

Кількість сумісників усіх видів, які працюють у науковій сфері (чинник  $z_6$  у табл. 1), за цей період зросла з 55 тис. у 2001 році до 76 тис. у 2008 році, тобто в 1,4 раза.

Кількість фахівців вищої кваліфікації (фактор  $x_5$  в табл. 1) також зросла з 11,4 тис. у 2001 році до 13,4 тис. у 2008 році, тобто відбулося зростання в 1,2 раза.

Кількість академіків ( $z_7$  в табл. 1) зросла з 1,4 тис. у 2001 році до 1,53 тис. у 2008 році, тобто зростання відбулося в 1,07 раза.

Кількість членів-кореспондентів ( $z_8$  в табл. 1) зросла 0,53 тис. у 2001 році до 0,66 тис. у 2008 році, тобто відбулося зростання в 1,24 раза.

Кількість професорів ( $z_9$  в табл. 1) зросла з 5,4 тис. у 2001 році до 7,8 тис. у 2008 році, тобто в 1,5 раза.

Кількість доцентів ( $z_{10}$  в табл. 1) зросла з 1,9 тис. у 2001 році до 2,3 тис. у 2008 році, тобто в 1,2 раза.

Кількість старших наукових працівників ( $z_{11}$  в табл. 1) зросла з 2,2 тис. у 2001 році до 2,4 тис. у 2008 році, тобто в 1,1 раза.

Обсяг наукових робіт, виконаних власними силами (фактор  $x_1$  табл. 1), за період 2001–2008 років значно зріс з 2,3 млрд. грн. до 8 млрд. грн. у 2008 році, тобто у 3,5 раза.

Кількість працівників наукових організацій ( $x_2$  в табл. 1) зменшилася з 181 тис. у 2001 році до 150 тис. у 2008 році, тобто за цей період вона зменшилася в 1,2 раза.

Кількість докторів наук ( $x_3$  в табл. 1) поступово зростала з 4 тис. у 2001 році до 4,5 тис. у 2008 році, тобто в 1,1 раза, і має тенденцію до збільшення.

Кількість кандидатів наук ( $x_4$  в табл. 1) поступово зменшується з 17,4 тис. в 2001 році до 17,1 тис. в 2008 році.

Наявність парку обчислювальної техніки на кінець року ( $x_6$  в табл. 1) значно збільшилася з 763 тис. у 2001 році до 2,93 млн. у 2008 році, тобто збільшення відбулося майже у 4 рази.

На основі економічного аналізу виділені шість основних факторів  $x_1, x_2, \dots, x_6$ , від яких залежить показник  $y$ . Для підтвердження статистичної взаємозалежності між факторами і показником обчислені коефіцієнти кореляції між ними, які наведені в табл. 2.

Аналіз табл. 2 показує:

– показник  $y$  значно залежить від факторів  $x_1, x_3, x_5, x_6$  негативно від факторів  $x_2, x_4$ ;

– фактор  $x_1$  взаємозалежить позитивно від факторів  $x_3, x_5, x_6$  і негативно від  $x_2, x_4$ ;

Таблиця 2. Кореляційна матриця статистичних залежностей між основними факторами та показником

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$y$
$x_1$	1	-0,97	0,98	-0,28	0,99	0,99	0,98
$x_2$	-0,97	1	-0,97	0,33	-0,98	-0,98	-0,98
$x_3$	0,98	-0,97	1	-0,18	0,99	0,99	0,99
$x_4$	-0,28	0,33	-0,18	1	-0,24	-0,3	-0,22
$x_5$	0,99	-0,98	0,99	-0,24	1	0,99	0,99
$x_6$	0,99	-0,98	0,99	-0,3	0,99	1	0,99
$y$	0,98	-0,98	0,99	-0,22	0,99	0,99	1

Таблиця 3. Прогноз показника обсягу реалізації інноваційної продукції на 2009 рік по Україні

$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$y$
8	148	4,5	17,1	13,5	3,2	39,4

– фактор  $x_2$  позитивно залежить від фактору  $x_4$  і негативно – від  $x_1, x_3, x_5, x_6$ ;

– фактор  $x_3$  позитивно залежить від факторів  $x_1, x_5, x_6$  і негативно – від  $x_2, x_4$ ;

– фактор  $x_4$  позитивно залежить від фактору  $x_2$  і негативно – від  $x_1, x_3, x_5, x_6$ ;

– фактор  $x_5$  позитивно залежить від факторів  $x_1, x_3, x_6$  і негативно – від  $x_2, x_4$ ;

– фактор  $x_6$  позитивно залежить від факторів  $x_1, x_3, x_5$  і негативно – від  $x_2, x_4$ .

Економетрична залежність показника від основних факторів розрахована за методом найменших квадратів на базі даних табл. 1.

Результати розрахунків такі:

$$y = -220,7 + 3,74x_1 - 0,2x_2 + 160x_3 - 13x_4 - 12,2x_5 - 22,9x_6.$$

Коефіцієнт множинної детермінації  $R^2 = 0,99$ .

Відносна стандартна похибка  $H = 0,2\%$ .

Оскільки коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,99$  є великим, відносна стандартна похибка  $H = 0,2\%$  є малою, то одержана залежність обґрунтована і отримана формула цієї залежності може бути використана для обчислення коефіцієнтів еластичності.

Коефіцієнти еластичності по факторам такі:

– по першому фактору:  $E_1 = 0,7$ ;

– по другому фактору:  $E_2 = -1,3$ ;

– по третьому фактору:  $E_3 = 27$ ;

– по четвертому фактору:  $E_4 = -8,8$ ;

– по п'ятому фактору:  $E_5 = -5,8$ ;

– по шостому фактору:  $E_6 = -1,5$ .

На основі значень коефіцієнтів еластичності можна визначити величини впливу кожного фактору на показник:

Оскільки  $E_1 = 0,7 > 0$ , то для збільшення величини показника  $y$  потрібно збільшувати значення фактора  $x_1$ . Отже, перший фактор позитивно впливає на показник. Тобто наукові роботи, які виконано власними силами, мають позитивний вплив на обсяг реалізації інноваційної продукції.

Також значно позитивно впливає третій фактор ( $E_3 = 27 > 0$ ) на показник. Отже, збільшення кількості факторів наук визиває значне збільшення обсягів реалізованої інноваційної продукції.

Інші фактори  $x_2, x_4, x_5, x_6$  мають від'ємні значення коефіцієнтів еластичності по показнику. Це означає, що для збільшення обсягів реалізації інноваційної продукції корисно зменшувати значення  $x_2$  (кількість працівників наукових організацій за рахунок звільнення малокваліфікованих працівників),  $x_4$  (кількість кандидатів наук, які не дають віддачу),  $x_5$  (кількість фахівців вищої кваліфікації, які не потрібні),  $x_6$  (кількість малоефективної застарілої комп'ютерної техніки), які використовуються в наукових дослідженнях.

На основі розробленої економетричної моделі обчислено прогноз показника  $y$  (обсягу реалізованої інноваційної продукції) на 2009 р., який наведено в табл. 3.

### Висновки

Економетричне моделювання процесу формування інноваційної продукції дало можливість визначити вплив кожного із основних факторів на показник обсягу реалізації інноваційної продукції і цим визначити розробку регуляційних дій для досягнення поставленої цілі.

### Література

1. Добров Г.М. Наука о науке / Г.М. Добров; монография, издание второе. – К.: «Наукова думка», 1970. – 320 с.
2. Крушевский А.В. Математическое программирование и моделирование в экономике / А.В. Крушевский, К.И. Швецов; учебное пособие. – К.: Вища школа, 1979. – 455 с.
3. Крушевський А.В. Економетрія / А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Скляренко; науково-методичний посібник. – К.: ЦІППО, 2005. – 173 с.
4. Крушевський А.В. Теорія систем і системний аналіз / А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Скляренко, В.Є. Скляренко; навчальний посібник. – К.: ЦІППО, 2006. – 160 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.

# Сутність інноваційного потенціалу та його роль у розвитку підприємств

*У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності підприємств. Запропоновано власне трактування поняття «інноваційний потенціал», що характеризує багаторівневу ієрархію і комплексність сутності інноваційного потенціалу підприємств і визначається сукупністю не первинних категорій, а таких, що логічно впливають, тобто субординованих і координованих між собою залежно від економічних відносин, які вони відображають.*

*В статье изложены результаты исследований в сфере развития инновационной деятельности предприятий. Предложена собственная трактовка понятия «инновационный потенциал», которая характеризует многоуровневую иерархию и комплексность сути инновационного потенциала предприятий, и определяется совокупностью не первичных категорий, а вытекающих логически, то есть субординированных и скоординированных между собой в зависимости от экономических отношений, которые они отображают.*

*In the article the results of researches are expounded in the field of development of innovative activity of enterprises. Own interpretation of concept of innovative potential which characterizes a multilevel hierarchy and complexity of essence of innovative potential of enterprises and determined by the aggregate of primary not categories is offered, but such, that swim out logically, id est subordinated and coordinated inter se depending on economic relations, what of them represent.*

**Постановка проблеми.** Поняття «інноваційний потенціал» виступає концептуальним відображенням феномену інновацій. Зовсім недавно воно увійшло до числа термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє одностайне його визначення. У наукових працях цей термін вживається, як правило, операційно при розв'язанні інших науково-пізнавальних завдань. У економічних дослідженнях різні автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлено низку визначень, які мало співвідносяться між собою.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Широке коло питань, пов'язаних з дослідженнями сутності інноваційного потенціалу та управління його розвитком на підприємствах, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, серед яких О. Ареф'єва, І. Балабанов, О. Василенко, Л. Водочек, В. Бесєдіна, О. Волков, В. Вітлінський, А. Гриньов, Н. Гончарова, М. Денисенко, М. Єрмошенко, С. Ілляшенко, М. Йохна, та інші.

Їхні праці покладені в методологічну основу виконання дослідження, а запропоновані в статті методи вирішення зазначених проблем можна розглядати як продовження наукових розробок даних учених-економістів. Доречно зазначити, що наявні напрацювання потребують масштабнішого науково-методичного обґрунтування, щодо сутності, структури інноваційного потенціалу, його ролі і ефективності на підприємствах. Необґрунтованість перерахованих вище проблем, недосконалість їх висвітлення у наукових публікаціях стали визначальними при виборі та обґрунтуванні актуальності даної статті.

Успішна інноваційна діяльність підприємства продовж інноваційного циклу залежить від належного рівня інноваційного потенціалу підприємства та ефективності реалізації інноваційних проектів на ньому (рис. 1). Інноваційний потенціал передбачає реальну або ймовірну спроможність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу у сфері розробки, виробництва й упровадження інноваційного продукту або процесу. Стабільність і успішність інноваційної діяльності підприємства, як свідчить світова практика, значною мірою залежить від його інноваційної активності, тобто постійного оновлення ідей, новацій, розробки, виробництва і просування на ринок ефективної у виробництві і споживанні інноваційної продукції [2, с. 49].

Інноваційний потенціал підприємства може розглядатися як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умовам забезпечення постійної інноваційної діяльності підприємства у сфері пошуку, розробки й упровадження інноваційних продуктів і процесів. Зрозуміло, що така система буде орієнтована на розвиток інноваційної активності підприємства і визначатиме його спроможність (матеріальну, інтелектуальну, інформаційну, економічну тощо) щодо реалізації цілей інноваційної діяльності на основі постійного пошуку, використання і розвитку нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних внутрішніх та ринкових можливостей. Зрозуміло, що інноваційна діяльність має шанси на успіх лише за наявності й узгодженої взаємодії ринкового потенціалу (спроможність ринку сприймати інновації) та інноваційного потенціалу як можливості втілення підприємством досягнень науки і техніки у конкретні товари, які здатні задовольняти потреби ринку і споживачів [7, с. 49]. Виходячи з важливості розвитку інноваційного потенціалу для підприємств постає необхідність розгляду питань його формування та управління розвитком.

В економічній літературі існують різні визначення потенціалу підприємства, але всі автори зазначають, що це складна динамічна система, яка формується із багатьох

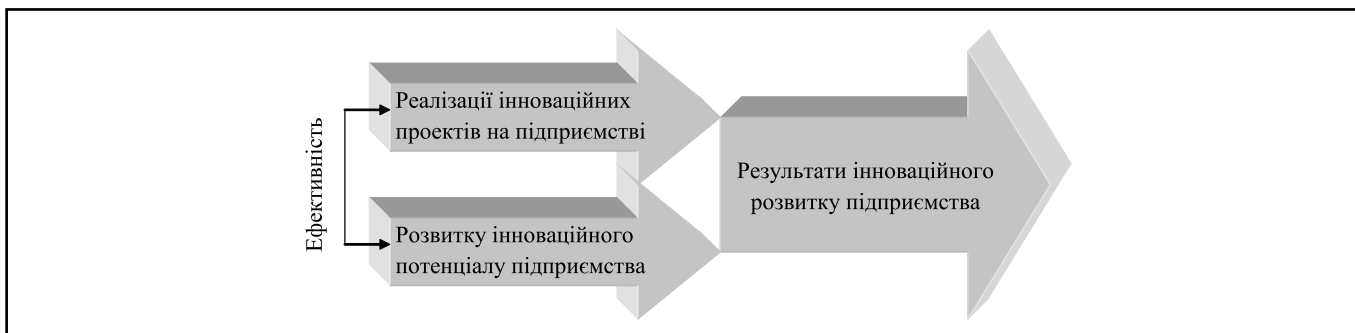


Рисунок 1. Процес інноваційного розвитку підприємства [авторська розробка]

компонентів. Потенціал має певні закономірності розвитку, від уміння використання яких залежить ефективність реалізації мети діяльності підприємства.

Практика свідчить, що підприємства з великим виробничо-технічним потенціалом є здебільшого інертнішими щодо інноваційних змін, ніж невеликі фірми. Водночас невеликі фірми часто не мають необхідних ресурсних можливостей для реалізації значних інноваційних проектів. Отже, підприємства мають різну сприйнятливості до інновацій. Йдеться про їхній наявний інноваційний потенціал.

**Мета статті** – запропонувати власне трактування поняття «інноваційний потенціал», що характеризує багаторівневу ієрархію і комплексність сутності інноваційного потенціалу підприємств і визначається сукупністю не первинних категорій, а таких, що логічно впливають, тобто субординованих і координованих між собою залежно від економічних відносин, які вони відображають.

**Виклад основного матеріалу.** Проведений автором аналіз економічної літератури дозволяє зробити такий висновок щодо визначень поняття «інноваційний потенціал», які наводять відомі вчені-економісти (див. табл.). Вони в основному трактують досліджувану категорію з точки зору двох підходів: ресурсного і підходу забезпечення.

Підсумовуючи вищезазначене, доцільно зауважити таке:

- згідно з підходом забезпечення під інноваційним потенціалом підприємства розуміють відносини, які виникають на мікрорівні між працівниками з приводу досягнення базової мети підприємства, закладеної в стратегії його розвитку, за умови наявності інноваційних можливостей, які створюються за рахунок структурних компонентів потенціалу;

- визначення інноваційного потенціалу підприємства з точки зору ресурсного підходу авторами зводиться до сукупності властивостей, накопичених підприємством у процесі становлення і розвитку, що призводить до того, що дане поняття набуває значення «ресурс».

Розгляд інноваційного потенціалу в економічній літературі лише як сукупності ресурсів і можливостей з їх використання є базовим, проте не повністю розкриває сутність досліджуваної категорії і не враховує його цільової характеристики. Хоча одні автори роблять наголос насуцності інноваційного потенціалу як наявності ресурсів, а інші – на можливості їх використання, переважна більшість з них керується ре-

сурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі складові елементи як кадровий, виробничий, інформаційно-методологічний, організаційний, матеріально-технічний і маркетинговий. Використання ресурсів на підприємстві завжди є цілеспрямованим процесом і організованим певним чином для реалізації потреб суспільства й суб'єктів господарювання. Варто враховувати, що цілями інноваційної діяльності, окрім розвитку інноваційного потенціалу, можуть бути виживання підприємства й збереження ніші на ринку, збільшення конкурентоспроможності продукції, експансії, збільшення прибутку тощо. Поняття інноваційного потенціалу також має включати складову, яка характеризує внутрішню можливість самого інноваційного середовища, у якому перебуває підприємство, здійснює цілеспрямовану діяльність із залучення конкретних господарських ресурсів з їх раціональною переробкою для формування інноваційного продукту.

Слід враховувати, крім внутрішніх, й зовнішні економічні чинники, які впливають на інноваційний потенціал – це державна інноваційна політика, політика кредитних установ, стратегії конкурентів, постачальників, фінансових посередників, зміни у вподобаннях споживачів тощо. Вплив ринкового середовища на інноваційний потенціал також не враховано у визначеннях авторів у жодному із підходів.

Доцільно зауважити, що до розгляду сутності інноваційного потенціалу необхідно підходити, насамперед, як до економічної категорії, котра є ієрархічно організованою системою понять, що знаходяться на різному рівні наближення до сутності потенціалу (враховуючи ресурсний підхід як основний). При цьому в понятті, яке розглядається, розкривається сукупність не первинних категорій, а таких, що логічно впливають, тобто субординованих і координованих між собою залежно від економічних відносин, які вони відображають. Саме це і характеризує багаторівневу ієрархію і комплексність сутності інноваційного потенціалу підприємств.

Підсумовуючи викладене вище, вважаємо за доцільне надати таке визначення інноваційного потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал – системна сукупність організаційно-управлінського і ресурсного блоку та блоку інноваційної культури, що мають бути за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного клімату спрямовані на ефективну реалізацію інноваційної діяльності під-

## Зміст визначень категорії «інноваційний потенціал» у різних дослідженнях

Автор (джерело)	Наведена сутність категорії «інноваційний потенціал»
Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»	Сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки
А. Гриньов	Сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються у процесі здійснення інноваційної діяльності і які здатні забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства
М. Йохна	Сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності
С. Ілєнкова	Інноваційний потенціал містить невикористані приховані можливості нагромаджених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів
В. Мединський	Це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе «особисті ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення
І. Павленко	Інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці
Р. Фатхутдінов	Спроможність підприємства розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі і виділяють у його складі кадрову, інформаційно-методологічну, матеріально-технічну та організаційно-управлінську складові
І. Балабанов	Сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності
Ю. Морозов	Інноваційний потенціал – це ядро всього потенціалу підприємства, розуміючи під інноваційним потенціалом не тільки власне основний інноваційний процес, а й розвиток системи факторів та умов, необхідних для його втілення
С. Ілляшенко	Інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконувати поставлені інноваційні завдання
А. Гриньов	Сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються у процесі здійснення інноваційної діяльності і які здатні забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства
І. Новикова	Інноваційний потенціал як певні можливості, якими володіють інноваційні ресурси на певний період часу і можуть бути використані для вирішення завдання або досягнення певної мети
О. Федонін	Інноваційний потенціал підприємства – це сукупність засобів, що є у підприємства, можливостей для використання нововведень у виробничій, фінансовій, управлінській і комерційній діяльності відповідно до базових цілей його розвитку
І. Герасименко	Інноваційний потенціал підприємства значною мірою визначається техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналадження, перепланування операцій тощо

приємства, метою якої є задоволення нових потреб як самого підприємства, так і суспільства в цілому.

У цьому визначенні сконцентровано сукупність інноваційних складових, їхню цільову спрямованість, а також враховано чинник інноваційного середовища підприємств. Тому вважаємо його таким, що повніше розкриває сутність цієї економічної категорії.

У зв'язку з наданим визначенням окремо слід проаналізувати основні блоки інноваційного потенціалу та їхні складові. На рис. 2 наведено структуру інноваційного потенціалу у вигляді ієрархічних блоків, кожний з яких розташовується за ступенем важливості для реалізації конкретного інноваційного проекту підприємства (на рисунку – це заштриховані області блоків), та процес управління ними.

Ключовим блоком інноваційного потенціалу є організаційно-управлінський, тобто здатність менеджменту підприємства мобілізувати і організувати свої потенційні можливості в єдину систему з метою отримання синергетичного ефекту для підприємств. До складу організаційно-управлінського блоку входять бізнес-процеси підприємства.

Бізнес-процеси підприємства включають виробничо-технологічні процеси, процеси маркетингу і логістики, бюджетування, управління підприємством, розвитку інноваційного потенціалу, а також способи взаємодії, координації, комунікації і ухвалення управлінських рішень в процесі впровадження інновацій.

Ресурсний блок інноваційного потенціалу є свого роду «плагдармом» для його формування, управління та оцінки, розташований за ієрархією і, відповідно до характеристики інноваційного потенціалу (рис. 2) і включає наступні структурні складові, які мають різне функціональне призначення, а саме:

- кадровий потенціал, який характеризує можливості управлінського персоналу і робітників підприємства застосовувати нові знання та технології, організаційні й управлінські рішення, розробляти і виготовляти інноваційну продукцію. Кадрова складова має забезпечувати фаховою підготовкою персоналу підприємства на рівні, який відповідає сучасному розвитку науки і техніки. Ця складова значною мірою визначає систему менеджменту, її гнучкість, адаптивність до змін;

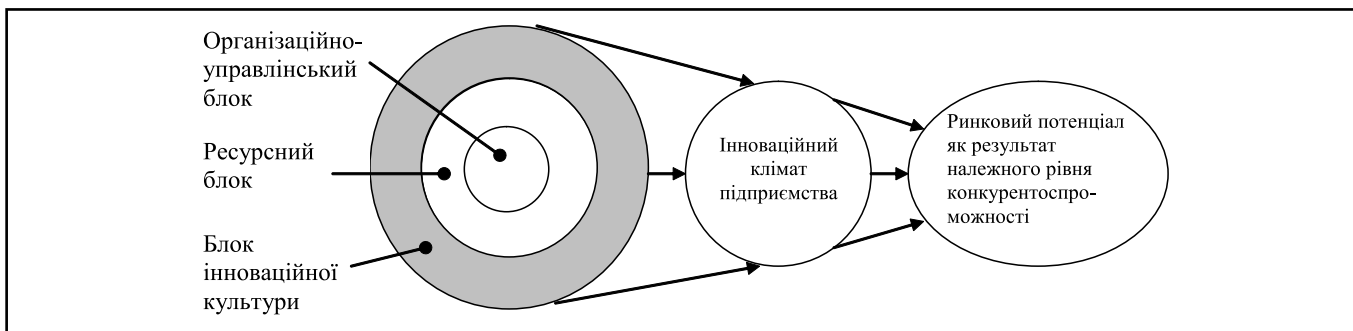


Рисунок 2. Структура інноваційного потенціалу підприємства [авторська розробка]

– виробничо-технологічний потенціал відображає здатність підприємства втілювати інноваційні технології та оперативно переорієнтовувати виробничі потужності і налагоджувати ефективне виробництво нових продуктів, які відповідають ринковим потребам. Ця складова характеризує матеріально-технічний і технологічний стан підприємства, наявність резервів чи можливостей їхнього швидкого отримання, гнучкість виробничого обладнання і технологій, оперативність роботи конструкторських і технологічних служб;

– науково-дослідний потенціал виступає у вигляді створеного резерву результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, спроможності проведення досліджень з метою перевірки ідей, новацій і можливості їх використання у застосуванні інновацій і виробництві нової продукції;

– фінансово-економічний потенціал характеризує фінансовий стан, інвестиційну привабливість, кредитоспроможність і ефективність управління фінансами підприємства щодо забезпечення стійкої інноваційної діяльності підприємства на всіх етапах інноваційного циклу;

– маркетингово-інформаційний потенціал показує наявність комунікаційних зв'язків, які відображають рівень визначеності та ефективності взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища і сприяють реалізації мети інноваційної діяльності. При цьому дослідження ринкового середовища, наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розповсюдження і збуту інноваційних товарів, ефективної рекламної кампанії мають бути спрямовані на вироблення інноваційної продукції. Відображає також інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень;

– інтелектуальний потенціал визначає можливості генерації і прийняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій і товарів, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Це передбачає наявність фахівців не лише з високою фаховою підготовкою, а й здатних до продукування нових орієнтованих знань і втілення їх в товари-інновації, які відповідають потребам ринку. Важливим є і те, що вказана складова здійснює безпосередній вплив не тільки на ресурсний блок інноваційного потенціалу, а й на внутрішній, який має бути особливо, результативним. Чим ближче до

центру, тим важливішою є наявність цієї компоненти реалізації потенціалу. Наприклад, для створення продукту, що має нові властивості, вирішальне значення матимуть кадровий потенціал, наявність учених, інженерів і конструкторів. У той же час для модернізації виробництва стануть потрібними значні фінансові і технічні ресурси підприємства.

Ранжирування складових інноваційного потенціалу дозволяє виявити критичні чинники, які впливають на кінцевий результат управління. Але крім наявних потенціалів необхідною є наявність ще одного блоку для ефективного розвитку інноваційного потенціалу, а саме розвинутої інноваційної культури.

Інноваційна культура в структурі інноваційного потенціалу посідає важливе місце. Під інноваційною культурою слід розуміти міру сприйнятливості організації до нововведень, досвід впровадження нових проєктів, політику менеджменту в області інновацій, відношення персоналу до новацій [6, с. 74]. Інноваційна культура підприємства має забезпечувати сприйняття персоналом нових ідей, готовність і здатність підтримувати та реалізовувати нововведення. Вона відображає ціннісну орієнтацію персоналу, яка закріплена знаннями, уміннями і навиками, а також мотивами і нормами поведінки. Необхідно відзначити, що інноваційна культура як особлива форма загальної людської культури породжує тісний взаємозв'язок з іншими її формами, насамперед, з правовою, управлінською і організаційною. Розвиток інноваційної культури є могутнім організаційно-управлінським і правовим імпульсом для функціонування механізму саморегулювання інноваційної діяльності з боку працівників на підприємстві, що породжує організацію, упорядкований процес з певною структурою відносин, правил поведінки і відповідальністю працівників.

### Висновки

Отже, інноваційний потенціал можна представити у вигляді сукупності векторів, направлених на кінцевий результат. Чим більшим є інноваційний потенціал підприємства, тим імовірнішим є позитивний результат його розвитку і управління ним.

Кінцевим етапом формування інноваційного потенціалу з метою адаптації на ринку є результативний (рис. 2), який виступає віддзеркаленням реалізації наявних можливостей

підприємства (у вигляді нового інноваційного продукту або технології, отриманих в процесі ефективного управління розвитком інноваційного потенціалу підприємства). Єдиною складовою даного блоку є ринковий потенціал, як результат належного рівня конкурентоспроможності підприємства що відображає рівень відповідності можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які генеруються ринковим середовищем. Таким чином, це свого роду головна цільова характеристика процесу розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Наведена структура блоків інноваційного потенціалу не буде достовірною за відсутності акценту на існуванні тісного взаємозв'язку і взаємозалежності між ними. Так, інноваційний потенціал можна представити як певну єдину цілісність, що утворюється трьома цільовими векторами сил, спрямована в одну точку інноваційного простору, взаємообумовлених і взаємодоповнюючих один одного. При цьому, діючи в одному напрямі, вказані блоки дають поштовх до нових змін якісного і кількісного характеру, а це є нічим іншим ніж розвитком інноваційного потенціалу. Реальним прикладом вказаного може слугувати таке явище, як дифузія інновацій. Так, застосування нового устаткування сприяє виготовленню нової продукції, яка, в свою чергу, виходячи на ринок, є джерелом, чинником подальших змін. Причому «ефект від тиражування інновацій росте набагато швидше за масштаби самого тиражу» [5, с. 46].

### Література

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

2. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: [моногр.] / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.

3. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: [учеб. пос. для вузов] / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343 с.

4. Василенко О.В. Інноваційний менеджмент: [навч. пос.] / О.В. Василенко, В.Г. Шматько; [за ред. В. О. Василенка]. – К.: ЦУЛ Фенікс, 2003. – 440 с.

5. Водочек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водочек, О. Водачкова. – М.: Экономика, 1989. – 467 с.

6. Гамидов Г.О. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г.О. Гамидов, В.Г. Колосов, М.О. Османов. – СПб.: Политехника, 2000. – 322 с.

7. Ганущак Л.М. Умови формування стратегій розвитку інноваційного потенціалу державних підприємств / Л.М. Ганущак // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2007. – №37. – С. 65–68.

8. Гончарова Н.П. Теоретико-методические аспекты формирования инновационной политики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 62–73.

9. Гончарова Н.П. Технологія формування інноваційного потенціалу підприємств / Н.П. Гончарова // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи її розв'язання: [кол. моногр.] / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2008. – Розд. 2.1. – С. 128–136.

10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV зі змінами від 11.03.2007 р. №424-V [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до: <http://zakon1.rada.gov.ua>

11. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

---

Г.М. РИЖАКОВА,  
к.е.н., доцент, КНУБА

## Економетричне моделювання формування обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом діяльності готелів та ресторанів

*У роботі отримана економетрична залежність показника обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом економічної діяльності готелів та ресторанів. На основі цієї моделі розраховані коефіцієнти еластичності впливу кожного фактора на показник і визначені величини впливу кожного фактора на показник.*

*В статье получена эконометрическая модель зависимости объемов реализованной продукции (работ, услуг) малых предприятий по виду экономической деятельности гостиниц и ресторанов. На основе этой модели рассчитаны коэффициенты эластичности показателя по каждому фактору и определены влияния этих факторов на показатель.*

*In article it is received econometric model of dependence of volumes of realised production (works, services) of small enterprises behind a kind of economic activities of hotels and restaurants. On the basis of this model factors of elasticity of an indicator under each factor are calculated and influences of these factors on an indicator are defined.*

**Постановка проблеми.** На основі ретроспективних даних за методом найменших квадратів розрахувати залежність між показником реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від факторів за видом економічної діяльності готелів і ресторанів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В роботі [1] зазначається, що показник залежить від багатьох факторів, які потрібно визначити для створення економетричної моделі і проведення аналізу результатів розрахунку кількісних визначників. Наведена економетрична модель і проведені розрахунки коефіцієнтів еластичності для показника обсягу вироблених послуг у сфері комунального та індивідуального господарства, діяльності культури і спорту.

У роботі [2] зазначається, що попит на конкретний вид продукції формується за всіма каналами її використання. Дефіцит продукції сприяє пошуку шляхів збільшення потужностей для їх виробництва, ефективності використання наявних потужностей тощо. Надлишок продукції вказує менеджерам на зміни у попиті, необхідність переорієнтації,

зміни цінової політики тощо. Надлишок продукції вказує менеджерам на зміни у попиті, необхідність переорієнтації, зміни цінової політики тощо. Потрібно досягнути балансу між попитом і виробництвом.

У методичних рекомендаціях науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України [3] зазначається, що за сучасних ринкових умов розвитку економіки України категорії попиту і пропозиції використовуються як на макрорівні, так і на рівні підприємства. При цьому суттєвого значення набувають питання врахування грошового забезпечення попиту. Проводиться з'ясування позитивних і негативних явищ підприємництва, зокрема, в малому бізнесі, оцінка їх причин і факторів. Визначається можлива динаміка базових показників, що свідчать про ефективність малого підприємництва.

У роботі [4] автор приходить до висновку про необхідність переходу до моделі ринкової модернізації інституціональних систем перехідних суспільств. Головне завдання при цьому в тому, щоб знайти потрібність нових інститутів і підтримати ініціативу зацікавлених суб'єктів, зокрема, підприємств малого бізнесу.

У статистичному щорічнику України [5] наведені дані і визначення, які використані для аналізу стану і моделювання показників за видом економічної діяльності готелів і ресторанів.

У роботі [6] наведено аналіз тенденції змін кількості малих підприємств, середньорічна кількість працюючих на малих підприємствах, частка продукції малих підприємств у загальних обсягах реалізованої продукції і зроблені такі висновки:

- стан сектору малого та середнього бізнесу в Україні визначають вищезазначені показники;
- існує тенденція до збільшення кількості суб'єктів малого бізнесу;
- потрібно гармонізувати українське законодавство з європейськими нормами.

**Мета статті.** На основі отриманої економетричної моделі залежності показника від факторів розрахувати коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і визначити вплив кожного фактору на показник.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток ринкових відносин в Україні пов'язаний з обміном бізнесменів і менеджерів різних видів економічної діяльності як в Україні, так і в інших країнах. Для проведення симпозиумів, конференцій, нарад, ділових зустрічей тощо потрібні достатньо фахові і побутові умови, які в значній мірі виконують готелі і ресторани. Розвиток цього виду діяльності в Україні характеризується динамікою значень відповідних показників і факторів. Ці чинники значаться в статистичній звітності офіційного органу Держкомстату, які наведені в [5].

Статистичні дані мають офіційний статус і їх можна використовувати для досліджень.

У табл. 1 наведені такі дані за 2002–2008 роки для виду економічної діяльності готелів і ресторанів.

Аналіз табл. 1 показує:

1. Основні засоби у фактичних цінах постійно зростали з 6,4 млрд. грн. у 2002 році до 19,6 млрд. грн. у 2007 році, тобто за шість років вони зросли в 3 рази і мають виражену тенденцію до значного зростання.

2. Індекс основних засобів (відношення обсягів до попереднього року) показує щорічне зростання на 4–8%, а за останні роки на 4,1%.

3. Ступінь зносу основних засобів – значний, від 35,7% в 2002 році до 39,2% в 2007 році. Отже, щорічно знос основних засобів складає близько третини засобів.

4. Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах дуже значно щорічно зростали від 446 млн. грн. у 2002 році до 3,222 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці сім років інвестиції збільшилися в 7,2 раза.

5. Оборот ресторанного господарства, який включає роздрібний товарооборот підприємств по здійсненню діяльності з роздрібною торгівлю і розрахункові обсяги продажу товарів на ринках та фізичним особам-підприємцям, щорічно збільшувався з 2,8 млрд. грн. у 2002 році до 15,6 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці сім років він збільшився у 5,5 раза.

6. Обсяги послуг, які включають діяльність суб'єктів по задоволенню певних потреб замовників, без набуття матеріально-речової форми, щорічно значно збільшувалися з

**Таблиця 1. Динаміка розвитку показників за видом економічної діяльності готелів і ресторанів**

Назва показників (чинників)	Рік						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Основні засоби у фактичних цінах на кінець року, млрд. грн.	6,4	6,9	7,6	9,2	15,2	19,6	
Індекс основних засобів у відсотках до попереднього року	103,5	104,4	108,1	108,0	104,5	104,1	
Ступінь зносу основних засобів у відсотках	35,7	35,2	33,3	31,6	37,7	39,2	
Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, млн. грн.	446	677	1074	1508	1483	2614	3222
Оборот ресторанного господарства, млрд. грн.	2,8	3,0	3,5	7,5	9,1	11,7	15,6
Обсяги послуг, млрд. грн.	0,79	0,83	1,26	1,63	2,2	3,0	3,8
Обсяги послуг, реалізованих населенню, млрд. грн.	0,47	0,61	0,93	1,02	1,36	1,89	2,42
Структура обсягів послуг, %	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9
Структура обсягів послуг населенню, %	3,4	3,6	3,9	3,7	4,1	4,6	4,6
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	286	340	429	567	735	944	1221
Середньомісячна кількість найманих працівників, тис. осіб	87	81	78	82	86	88	94

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

0,79 млрд. грн. у 2002 році до 3,8 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці сім років обсяг послуг зріс в 4,8 раза.

7. Обсяги послуг, реалізованих населенню, також щорічно значно зростали з 0,5 млрд. грн. у 2002 році до 2,42 млрд. грн. в 2008 році, тобто за ці сім років вони зросли у 5 разів.

8. Структура обсягів послуг готелів та ресторанів в загальному обсязі послуг поступово і незначно зростала з 1,7% в 2002 році до 1,9% в 2008 році.

9. Структура обсягів послуг населенню показує щорічне зростання з 3,4% в 2002 році до 4,6% в 2008 році, тобто за сім років частка обсягу послуг населенню зросли в 1,35 раза.

10. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за цей період значно зросли з 286 грн. у 2002 році до 1221 грн. в 2008 році, тобто за сім років вони зросли в 4,3 раза.

11. Середньомісячна кількість найманих працівників за цей період постійно зростали з 87 тис. осіб в 2002 році до 94 тис. осіб в 2008 році, тобто за сім років вони зросли на 8%.

Отже, всі розглянуті показники за цим видом економічної діяльності показують, що діяльність готелів і ресторанів має тенденцію до значного розвитку, і тому, малі підприємства зі своїми особливостями (малозатратність і мобільність) можуть розширити сферу діяльності в цій галузі.

Дані показників і факторів діяльності малих підприємств в галузі готелів і ресторанів за 2002–2008 роки наведені в табл. 2.

У табл. 2 позначено через  $u_5$  показник обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом економічної діяльності готелів і ресторанів (в млрд. грн.), який щорічно значно зростав з 0,9 млрд. грн. в 2002 році до 3,25 млрд. грн. в 2008 році, тобто за ці сім років він зріс в 3,6 раза.

Перший фактор  $x_5$  кількість найманих працівників малих підприємств за видом економічної діяльності готелів і ресторанів має тенденцію до зменшення з 76,9 тис. осіб в

2002 році до 70,6 тис. осіб в 2008 році, тобто за ці сім років вона зменшилася на 8%.

Другий фактор  $z_5$  операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг) на одиницю реалізованої продукції малих підприємств за видом економічної діяльності готелів і ресторанів за 2002–2006 роки зросли з 96,6 коп./грн. в 2002 році до 106,06 коп./грн. в 2006 році, а за 2007–2008 роки вони зменшилися до 97,4 коп./грн.

Третій фактор  $U_5$  фінансові результати малих підприємств на оподаткування за видом економічної діяльності готелів і ресторанів України мають від'ємне значення, тобто в цілому малі підприємства приносять збитки до 0,5 млрд. грн. у 2008 році.

Четвертий фактор  $V_5$  середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видом економічної діяльності готелів і ресторанів – щорічно значно зростала, за ці роки вона зросла в 4,3 раза.

П'ятий фактор  $W_5$  частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) за видом економічної діяльності готелів і ресторанів України (у відсотках) – за 2002–2003 роки зросла з 37,9 до 40,1%, а в 2004 році значно зменшилася до 16,3% і залишилася такою в 2005 році, в 2006 році вона значно зросла до 37,2%, а потім зменшилася до 32,5% в 2008 році.

За економічним змістом показник обсягу реалізації продукції  $u_5$  залежить від визначених факторів  $x_5, z_5, U_5, V_5, W_5$ .

Величина залежності між показником і факторами, а також між факторами вирахована за коефіцієнтами кореляції, значення яких наведені в табл. 3.

Аналіз даних цієї таблиці показує, що показник  $u_5$  значно залежить від факторів  $x_5, U_5, V_5, W_5$ .

Взаємозалежність між факторами різна:

– фактор  $x_5$  значно залежить від всіх інших факторів (окрім  $z_5$ );

**Таблиця 2. Значення показника і факторів за 2002–2008 роки для малих підприємств за видом діяльності готелів і ресторанів**

Позначення	Показник та фактори	Рік						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
$u_5$	Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом економічної діяльності готелів і ресторанів, млрд. грн.	0,903	1,09	1,36	1,56	2,12	2,7	3,25
$x_5$	Кількість найманих працівників малих підприємств за видом діяльності готелів і ресторанів, тис. осіб	76,9	77,6	75,3	71,5	73,9	71,5	70,6
$z_5$	Операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції за видом діяльності готелів і ресторанів, коп./грн.	96,6	97,7	103,2	104	106,6	102	97,4
$U_5$	Фінансові результати малих підприємств на оподаткування за видом діяльності готелів і ресторанів, млрд. грн.	-0,035	-0,056	-0,088	-0,053	-0,131	-0,141	-0,514
$V_5$	Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видом діяльності готелів і ресторанів, грн.	286	340	429	567	735	944	1221
$W_5$	Частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) за видом діяльності готелів і ресторанів, %	37,9	40,1	16,3	16,4	37,2	35,2	32,5

**Таблиця 3. Кореляційна матриця статистичної залежності показника та факторів, а також між факторами для діяльності готелів і ресторанів**

	$x_5$	$z_5$	$U_5$	$V_5$	$W_5$	$y_5$
$x_5$	1	-0,31	0,61	-0,86	0,86	-0,84
$z_5$	-0,31	1	0,26	0,08	-0,032	0,1
$U_5$	0,61	0,26	1	-0,86	0,82	-0,84
$V_5$	-0,86	0,08	-0,86	1	-0,86	0,99
$W_5$	0,86	-0,032	0,82	-0,86	1	-0,85

- фактор  $z_5$  незначно залежить від інших факторів;
- фактор  $U_5$  значно залежить від всіх факторів (окрім  $z_5$ );
- фактор  $V_5$  значно залежить від всіх факторів (окрім  $z_5$ );
- фактор  $W_5$  значно залежить від всіх факторів (окрім  $z_5$ ).

Розрахунки, які проведені за методом найменших квадратів на базі табл. 2, дали такі результати:

$$y_5 = -3,74 + 0,059x_5 + 0,0052z_5 + 0,81U_5 + 0,0031V_5 - 0,032W_5;$$

- коефіцієнт множинної детермінації  $R^2 = 0,99$  є достатньо великим (близький до 1);

- відносна стандартна похибка  $H = 1,2\%$  є невеликою.

Отже, отримана залежність показника від факторів є адекватною.

Коефіцієнти еластичності по факторам такі:

- по першому фактору:  $E_x = 2,3$ ;
- по другому фактору:  $E_z = 0,3$ ;
- по третьому фактору:  $E_U = 0,06$ ;
- по четвертому фактору:  $E_V = 1,1$ ;
- по п'ятому фактору:  $E_W = -0,63$ .

Оскільки  $E_x = 2,3$  є великим, то для збільшення обсягів реалізації продукції потрібно збільшувати значення  $x_5$  кількості найманих працівників малих підприємств за видом економічної діяльності готелів і ресторанів.

Оскільки  $E_z = 0,3$  – малий, то це означає, що збільшення фактора операційних витрат призведе до незначного збільшення обсягів реалізації продукції.

Оскільки  $E_U = 0,06$  – дуже малий, то збільшення значення фінансового результату призведе до незначного збільшення обсягу реалізації продукції.

Оскільки  $E_V = 1,1$  має значну величину, то збільшення номінальної заробітної плати найманих працівників призведе до значного збільшення обсягу реалізованої продукції малих підприємств.

Оскільки  $E_W = -0,63$ , то це означає, що збільшення частки обсягу реалізації продукції малих підприємств може мало впливати на обсяг реалізації продукції малих підприємств.

### Висновки

Розвиток малих підприємств в діяльності готелів і ресторанів може відбутися за рахунок збільшення реалізованої продукції малих підприємств, але для цього потрібно збільшити значення кількості найманих працівників, операційні витрати з реалізованої продукції, підвищити фінансовий результат, збільшити середньомісячну зарплату.

### Література

1. Голубовський Г.П. Вплив факторів на обсяг вироблених послуг у сфері комунального та індивідуального господарства, діяльності культури і спорту / Г.П. Голубовський; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 11. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 154–157.
2. Дідур С.В. Регулювання попиту та пропозиції на макrorівні / С.В. Дідур; монографія. – К.: Науковий світ, 2005. – 318 с.
3. Прогнозування і розробка програм / Під ред. В.Ф. Бесєдіна; методичні рекомендації. – К.: НДЕІ, 2000. – 466 с.
4. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений / В.П. Решетило; монография. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2006. – 288 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.
6. Усик В.І. Тенденції розвитку сектору малого та середнього бізнесу в Україні / В.І. Усик; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 6. – К.: НДЕІ, 2009. – С. 44–50.

# Роль банківських гарантій у фінансовому забезпеченні міжнародних торгових операцій

У статті визначено роль та специфіку банківських гарантій у фінансовому забезпеченні торгових операцій, а також з'ясовано особливості гарантійних механізмів, які можуть бути використані вітчизняними банками.

В статье определена роль и специфика банковских гарантий в обеспечении торговых операций, а также особенности гарантийных механизмов, которые могут использоваться отечественными банками.

In the article justified the role and specificity of bank guarantees in trade finance, and found out features of guarantee mechanisms, which can be used by domestic banks.

**Постановка проблеми.** Гарантійні механізми мають особливе значення в кредитній діяльності банків, оскільки, по-перше, гарантія є специфічним кредитним продуктом, що поєднує у собі й кредитні, й страхові механізми, по-друге, гарантія є забезпеченням повернення кредиту. Саме тому існує надзвичайно багато видів гарантій, які можуть надавати банки, і особливо це стосується міжнародного рівня, коли гарантії є практично невід'ємною складовою будь-якої зовнішньоекономічної операції. Гарантійні механізми дозволяють суттєво мінімізувати ризики, які можуть виникнути у стосунках експортера та імпортера, а особливо в сучасних умовах, коли внаслідок глобалізаційних процесів географія зовнішньоекономічної діяльності невинно розширюється.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Протягом 2001–2003 років у зарубіжній і вітчизняній літературі з'явився ряд наукових досліджень гарантійних механізмів, що можуть бути успішно використані у практиці міжнародної торгівлі. Це, зокрема, праці С. Овсейка, О. Береславської, О. Наконечного, М. Савлука, А. Мугаші [1, 2, 6]. Оче-

видно, що брак комплексних досліджень з окресленої проблематики останнім часом обумовлює необхідність продовження наукових досліджень.

**Метою статті** є з'ясування ролі та специфіки банківських гарантій у фінансовому забезпеченні торгових операцій.

**Виклад основного матеріалу.** Банківська гарантія в цілому являє собою зобов'язання банку (гаранта) перед бенефіціаром здійснити платіж на його користь в межах зазначеної суми у випадку, якщо контрагент бенефіціара (аплікант, принципал) не виконує своїх зобов'язань перед бенефіціаром та є засобом забезпечення виконання фінансових та інших зобов'язань за контрактом, а також є власним зобов'язанням банку, наданим контрагенту за рахунок і за дорученням свого клієнта.

Незважаючи на певний рівень погодженості щодо визначення сутності гарантії, необхідно відзначити, що у світі існують різноманітні практики застосування гарантій, а також їх назв. У цьому аспекті показовою є практика американських банків, які згідно вимог національного законодавства не користуються терміном гарантія. Натомість звичним для них є поняття акредитива – standby letter of credit – як замінника гарантії. В той же час в європейській практиці гарантія є звичним терміном, хоча й тут можливі варіанти, а саме – bank guarantees та performance bond (гарантія виконання зобов'язань) [6, с. 16]. Україна також притримується європейських традицій в частині використання терміну банківська гарантія, хоча й має свою специфіку.

Механізм надання гарантії є достатньо прозорим (див. рис.), хоча безперечно все залежить від виду гарантії, яка використовується.

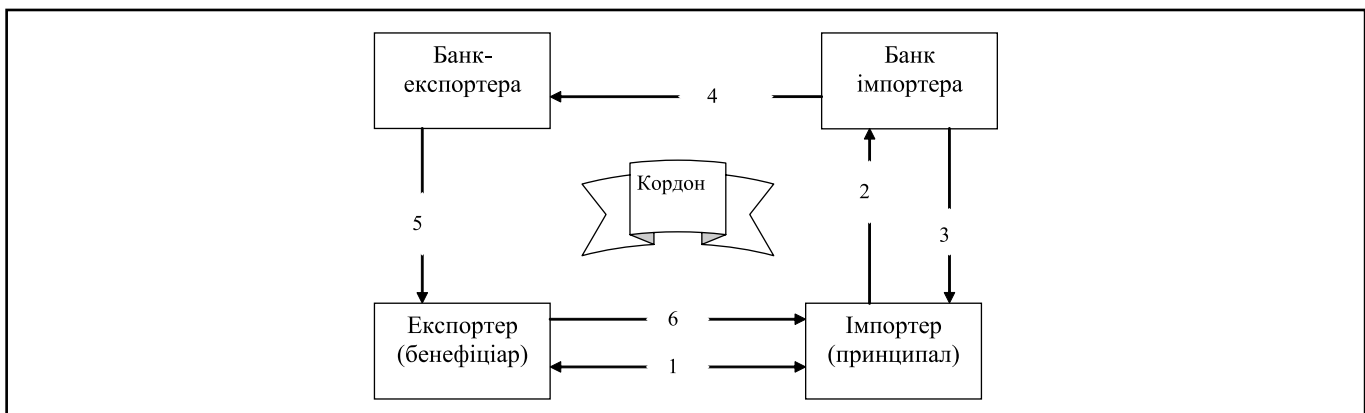


Схема використання банківської гарантії в зовнішньоекономічній діяльності

Джерело: складено автором.

1. Укладання контракту щодо постачання товарів чи послуг між експортером та імпортером.

2. Імпортер звертається до свого банку з проханням надати гарантію щодо виконання ним зобов'язань перед експортером.

3. Банк імпортера перевіряє кредитоспроможність свого клієнта та приймає рішення щодо надання гарантії.

4. Банк імпортера повідомляє банк експортера про надання гарантії щодо виконання імпортером своїх зобов'язань.

5. Банк експортера повідомляє експортера про виставлення гарантії.

6. Відвантаження товарів (надання послуг) експортером імпортеру.

Отже, банківська гарантія діє як забезпечення потрібним чином [2, с. 144–145]:

1. *Легітимація.* Банківська гарантія є свідоцтвом здатності принципала виконати взяті на себе домовленості. Це означає, що банк бере на себе зобов'язання здійснити платіж тільки в тому випадку, якщо репутація клієнта з технічного та економічного боку є бездоганною, а отже є й високою його спроможність виконати зовнішньоекономічну угоду.

2. *Мотивація.* Принципал втратить гарантійну суму, якщо не будуть виконані умови зовнішньоекономічного контракту.

3. *Компенсація.* В разі порушення принципалом умов угоди, бенефіціар звертається до гаранта за відшкодуванням. Таким чином, він повністю компенсує збитки, завдані неправомірними діями принципала.

Ще раз хочемо підкреслити, що наведена вище схема дає лише узагальнене уявлення про механізм надання гарантії, однак, щоб зрозуміти важливість банківських гарантій у зовнішньоекономічній діяльності, необхідно розглянути окремі їх види, які стосуються конкретних ситуацій, які виникають не тільки у стосунках експортер – імпортер, але й банк експортера та банк імпортера.

Незважаючи на значну розмаїтість видів банківських гарантій в міжнародній практиці, їхні основні риси є такими [1, с. 83–84; 6, с. 23–25]:

– документарний характер. Зважаючи на те, що гарантія є кредитним інструментом, всі учасники гарантійного механізму мають справу лише з документами, а не з товарами та послугами;

– незалежний від забезпечуваного зобов'язання характер. Іншими словами гарантія не має акцесорного характеру. Звичайно, гарантія зобов'язана своїм виникненням саме угоді між експортером та імпортером, однак надається вона лише для того, щоб бенефіціар був упевнений у виконанні домовленостей принципалом. Виконання зобов'язання гарантом не залежить від динаміки зобов'язання, у забезпечення якого була видана гарантія. Це стосується і того випадку, якщо основне зобов'язання виявиться недійсним;

– безумовний характер вимоги кредитора за гарантією та право кредитора по гарантії на свій розсуд пред'являти

вимоги щодо платежу безпосередньо до гаранта без дотримання будь-яких умов та надання доказів щодо відносин між принципалом та бенефіціаром;

– односторонній характер зобов'язань за гарантією, наявність або відсутність права регресу у гаранта на підставі угоди з принципалом.

У цілому надання гарантій на міжнародному рівні регулюється цілою низкою документів, які розробляються переважно Міжнародною торговельною палатою та ООН. На національному рівні розробляються спеціальні нормативно-правові акти щодо функціонування гарантійного механізму, однак в переважній більшості в них враховується світовий досвід. Міжнародними уніфікованими правилами охоплюються найбільш розповсюджені види гарантій, які можуть надаватися різними учасниками ЗЕД: банками, страховими компаніями, експортними агенціями, іншими учасниками. Зважаючи ж на предмет нашого дослідження, в центрі уваги перебуватимуть саме гарантії, які можуть бути надані банками. Одним із перших документів є «Уніфіковані правила по договірним гарантіям», який був прийнятий ще у 1978 році. Цим документом було чітко визначено, що гарантія є зобов'язанням, яке може видаватися як фінансово-кредитними установами, так і іншими учасниками ЗЕД з метою забезпечення виконання основної угоди між експортером та імпортером. Зважаючи на поширені види ЗЕД наприкінці 70-х років, були регламентовані три основні види гарантій [5]:

– тендерна гарантія – зобов'язання, видане банком на прохання учасника торгів або іншої сторони, уповноваженої на це принципалом, стороні, яка об'явила торги, по якому у випадку невиконання принципалом своїх зобов'язань гарант зобов'язується здійснити платіж бенефіціару в межах зазначеної суми коштів;

– гарантія виконання – зобов'язання, видане банком на прохання постачальника товарів чи послуг, або іншого підрядника, покупцю або замовнику, по якому у випадку неналежного виконання принципалом умов контракту, укладеного між принципалом та бенефіціаром, гарант зобов'язується – здійснити платіж бенефіціару в межах зазначеної суми коштів або, за вибором гаранта, забезпечити виконання контракту, якщо це передбачено в гарантії;

– гарантія повернення платежів – зобов'язання, видане банком на прохання постачальника товарів чи послуг або іншого підрядника, по якому гарант зобов'язується у випадку невиконання принципалом своїх зобов'язань у відповідності до умов контракту між принципалом та бенефіціаром відшкодувати деяку суму або суми, авансовані або виплачені бенефіціаром принципалу і не поверненні йому.

Основними особливостями використання договірних гарантій в міжнародній практиці є наступні. По-перше, на національному рівні завжди є відмінності від міжнародних правил використання гарантій, а тому завжди необхідно з'ясувати, наскільки серйозними є ці відмінності. Як правило, якщо в гарантії не зазначається, праву якої країни вона підпоряд-

ковується, вважається, що підпорядкування відбувається праву країни, в якій знаходиться гарант (якщо у гаранта є розгалужена мережа філіалів, то праву тієї країни, в якій знаходився філіал, що надав гарантію). По-друге, гарант несе відповідальність лише за тими умовами, які виписані в гарантії, а також лише в межах суми, що зазначена в гарантії. По-третє, гаранту мають бути надані докази невиконання домовленостей, зокрема докази, які дозволяють банку самостійно вирішити, чи дійсно має місце невиконання умов. По-четверте, існують спеціальні строки дії гарантії, зокрема для тендерних гарантії – шість місяців від дати видачі гарантії; для гарантії виконання – шість місяців від передбаченої в угоді дати постачання або завершення робіт або їх пролонгації, або один місяць після закінчення експлуатаційного періоду, що передбачений в контракті, якщо такий період покривається гарантією виконання; для гарантії повернення платежів – шість місяців від передбаченої в контракті дати постачання або закінчення робіт або їх пролонгації [5].

Проте з ускладненням зовнішньоекономічних відносин та відповідно необхідністю поширення практики використання гарантії, особливо у банківській сфері, оскільки банки стали надзвичайно важливими фінансовими посередниками між експортерами та імпортерами не тільки в контексті здійснення розрахунків та кредитування, але й підтвердження платоспроможності імпортерів, у 1992 році затверджуються Уніфіковані правила міжнародної торгової палати для гарантії на першу вимогу. Згідно цих правил банківська гарантія на першу вимогу означає будь-яку гарантію або платіжне зобов'язання банку, яке видане у письмовій формі та містить зобов'язання сплатити грошову суму у випадку надання письмової платіжної вимоги, складеної у відповідності до його умов, а також інших документів, якщо таке зобов'язання видане: за наказом та під відповідальність принципала; за наказом або під відповідальність банку, який діє за наказом принципала, на користь іншої сторони [4]. Також згідно з цими правилами було відзначено, що гарантія за своєю природою є самостійною угодою, яка не залежить від основної угоди, хоча на ній базується. Відповідно, головним обов'язком гаранта є сплата грошової суми, зазначеної в гарантії, за умови надання письмової вимоги здійснити оплату та інших документів, зазначених в гарантії, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам, зазначеним в гарантії.

Як в сфері договірних гарантії, так і в сфері банківських гарантії на першу вимогу можна виокремити їх специфічні особливості. По-перше, всі гарантії, якщо в них не зазначено інше, є безвідкличними. По-друге, залишається превалювання національного законодавства над міжнародним, тобто існує можливість невиконання умов гарантії, однак про це гарант має відповідально сповістити своїх клієнтів. По-третє, гарант не несе жодної відповідальності за форму та достатність будь-яких документів, наданих йому, а також за дії інших осіб. По-четверте, після закінчення дії гарантії гарант звільняється від виконання своїх зобов'язань. По-п'яте, не

існує обмежень щодо видів гарантії, які підпорядковуються уніфікованим правилам для гарантії на першу вимогу.

Зважаючи на те, що в будь-якому разі може існувати недовіра до банка-гаранта у зв'язку з тим, що країна його походження може мати невисокий рейтинг або власне банк не має статусу першокласного, цими ж правилами було урегульовано питання контргарантії або непрямих гарантії. Непряма гарантія на відміну від прямої дозволяє залучати в якості гарантів саме ті банки, які будуть прийнятними для бенефіціара. Однак основною умовою можливості реалізації контргарантії є наявність ліміту прийняття ризику, який встановлюється банком бенефіціара на банк принципала. Якщо такий ліміт встановлений і ліміт країни на регіон, де розташований банк принципала, не вичерпаний, то можна говорити про реалізацію схеми з контргарантією, а саме на прохання принципала та за його рахунок відбувається випуск гарантії, інструктуючий банк, який обслуговує принципала, емітує контргарантію та надає інструкції банку бенефіціара випустити гарантійний інструмент. Банк бенефіціара випускає гарантію на користь бенефіціара. Варто відзначити, що запит інструктуючого банку іноземному банку, тобто потенційному банку – емітенту гарантії, як правило, містить у собі два елементи: прохання випустити гарантію у відповідності до вимог та зобов'язання надати своє відшкодування.

Гарантійні механізми активно використовуються у практиці вітчизняних банків. Цьому сприяє й той факт, що НБУ розробив Положення «Про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземній валюті», в якому передбачено використання практично всіх видів гарантії, які були розглянуті вище, зокрема договірні гарантії (тендерні гарантії, гарантії виконання та гарантії повернення платежів), платіжні гарантії та контргарантії строком до 12 місяців. Також не можемо не відзначити той факт, що незважаючи на те, що фактично повністю був адаптований досвід міжнародного регулювання гарантійних механізмів, НБУ запровадив власні підходи, які базуються на виокремленні тих ризиків, з якими стикаються учасники гарантійних відносин. Розглянемо декілька важливих аспектів, які стосуються безпосередньо ЗЕД.

Найбільш складною проблемою, як ми вже зазначали вище, у зовнішньоекономічних відносинах є те, що експортер та імпортер не мають достатньої інформації один про одного. Ця недостатня поінформованість супроводжується також і тим, що учасники ЗЕД перебувають в країнах, які різняться законодавчими нормами. Для того щоб мати впевненість у виконанні домовленостей, виникає потреба у гарантії, однак для того, щоб вона була реалізована, кожен з учасників має довіряти гаранту, у зв'язку з чим саме банки найчастіше виконують цю функцію. Таким чином, на гаранта покладається обов'язок підтримувати довіру між експортером та імпортером. Зважаючи на те, що рівень відповідальності гаранта чітко визначається в гарантії, відкритим залишається питання, в якому випадку він має ви-

конати свій обов'язок. У зв'язку з цим НБУ розрізняє умовну та безумовну гарантії. Так, безумовна гарантія – це гарантія, за якою банк–гарант у разі порушення принципалом свого зобов'язання, забезпеченого гарантією, сплачує кошти бенефіціару за першою його вимогою без подання будь–яких інших документів або виконання будь–яких інших умов. Умовна гарантія, навпаки, передбачає необхідність виконання бенефіціаром певних умов та надання необхідних документів [3]. Такими умовами можуть бути: згода принципала на здійснення платежу в рахунок гарантії; подання бенефіціаром доказів виконання контракту, наприклад, поставки товару без здійснення платежу принципалом тощо. З точки зору мінімізації ризиків безумовна гарантія є найкращим варіантом для бенефіціара, однак на практиці вона використовується тільки в надзвичайно великих проектах і зазвичай з відповідним грошовим покриттям. Саме тому в банківській практиці найчастіше використовуються умовні гарантії.

Як і будь–яку іншу кредитну операцію, гарантійну операцію супроводжує кредитний ризик, який полягає в тому, що принципал може не виконати умови і не відшкодувати банку–гаранту збитки. У зв'язку з цим в національному законодавстві існують поняття гарантія з забезпеченням і без забезпечення. На сьогодні більшість вітчизняних банків пропонують обидва види гарантії, однак на практиці реалізується у більшості випадків саме гарантія із забезпеченням.

Важливо відзначити також і той момент, що довіра до гаранта з боку експортера та імпортера є визначальною, і якщо принаймні один з них такої довіри не має, виникає потреба у контргарантії. Це призводить до додаткових витрат, однак є необхідністю, якщо країни, з яких походять або експортер, або імпортер, мають невисокий рейтинг. Рейтинг відіграє важливу роль не тільки для оцінювання ризику країни, а й для оцінювання банку–гаранта та банку–контргаранта. В міжнародній практиці рейтингування здійснюють три провідні рейтингові агенції Moody's, Fitch IBCA, Standard & Poor's.

Одним з основних ризиків в зовнішньоекономічних відносинах залишається валютний ризик. Це стосується того випадку, коли валюта забезпечення гарантії відрізняється від виду валюти, в якій надана гарантія. У цьому разі важливо передбачити можливі коливання валютних курсів у заяві про надання гарантії або в договорі, що укладається між принципалом та гарантом. Цей же ризик також притаманний контргарантії. В контргарантії, як правило, зазначається максимальна сума, яка має відповідати максимальній сумі гарантії. В межах даної суми банк–емітент здійснює виплату, яка вимагається бенефіціаром. Звичайно, що сума

початкової гарантії може зазначатися у одній валюті, а банк–емітент має можливість вимагати відшкодування в іншій валюті. Тому в контргарантії має зазначатися база конвертації (офіційний курс обміну відповідної країни, дату визначення конвертації, дату платежу тощо).

Сучасний стан використання гарантій як у світі, так і в Україні складно оцінити. Це пов'язано з тим, що відсутні вимоги з боку регулюючих органів щодо обов'язкового оприлюднення інформації стосовно обсягів здійснюваних банками документарних операцій в цілому. Насправді аналіз виданих та виконаних гарантій, а також порівняння з обсягами здійснюваних зовнішньоекономічних угод дозволив би чітко визначити роль гарантій у зовнішньоекономічній діяльності.

### Висновки

Таким чином, застосування гарантійних механізмів в зовнішньоекономічній діяльності є багатоаспектним. Звичайно, що розроблені МТП уніфіковані правила суттєво допомагають у реалізації гарантій, однак залишаються невирішені проблеми як на світовому, так і на національному рівнях. В Україні на сьогодні активну роль у вирішенні проблем з надання банківських гарантій відіграє НБУ, який максимально чітко визначив на нормативно–правовому рівні основні положення в сфері гарантій з використанням світового досвіду та його адаптації у вітчизняну практику.

### Література

1. Овсейко С.В. Международные банковские операции: конспект лекций для студ. Магистратуры / С.В. Овсейко. – Минск: БГУ, 2001. – 307 с.
2. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін. / [за заг. ред. М.І. Савлука]. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
3. Постанова Правління НБУ №639 від 15.12.2004 р. «Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземній валютах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0041-05>.
4. Унифицированные правила для гарантий по требованию №458 (ICC Uniform Rules for Demand Guarantees) / Международная торговая палата; Торгово–промышленная палата РФ / Т.П. Базарова (ред.). – М.: Консалтбанкир, 1996. – 48 с.
5. Унифицированные правила по договорным гарантиям №325 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ti-mer.dp.ua/databank/trading/guarantee.htm>.
6. Mugasha A. The Law of Letters of credit and bank guarantees / A. Mugasha. – Sydney: The Federation Press, 2003. – 336 p.

# Вплив глобальної фінансової кризи на тенденції злиттів і поглинань корпоративного капіталу

*Досліджені основні підходи щодо визначення сутності корпорації. Розглянута класифікація злиттів і поглинань. Підкреслено вплив глобальної фінансової кризи на тенденції злиттів і поглинань корпоративного капіталу.*

*Исследованы основные подходы к определению сути корпорации. Рассмотрена классификация слияний и поглощений. Подчеркнуто влияние глобального финансового кризиса на тенденции слияний и поглощений корпоративного капитала.*

*Basic approaches are studied as to defining essence of corporation. Classification of mergers and acquisitions is reviewed. An influence of global financial crisis on M&A trends of corporate assets is emphasized.*

**Постановка проблеми.** Корпоративний сектор є основою сучасної економіки. Розвиток господарських зв'язків на міжнародному рівні знаходиться під впливом діяльності глобальних корпоративних об'єднань, які впливають на структуру міжнародного виробництва, рівень цін та якість продукції, забезпечують технологічний прогрес та економічне зростання. В умовах сьогодення одним з головних факторів конкурентоспроможності національних економік розвинутих країн світу стало ефективне функціонування корпоративної власності, яка формується на основі централізації капіталу в межах великих корпоративних структур. Злиття і поглинання компаній є особливим механізмом, який використовують світові корпорації з метою концентрації, укрупнення власності і, таким чином, впливу на світову економіку. Вагомим чинником динаміки злиттів і поглинань в сфері корпоративної власності стала сучасна фінансова криза. Важливістю цих явищ та процесів обумовлюється актуальність теми дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Сучасні тенденції розвитку корпоративного капіталу, а також процеси злиттів і поглинань досліджуються в працях вітчизняних та зарубіжних авторів, а саме І. Владімірової, Ф. Зіновієва, К. Іванової, Г. Калач, В. Мандибури, С. Мочерного, О. Радигіна, Д. Росса, В. Рутова, Л. Федулової, Ф. Шейера та інших. Статистична інформація з приводу злиттів і поглинань, які відбуваються на сучасному етапі, міститься в звітах міжнародних організацій.

**Метою статі** є дослідження сучасних тенденцій розвитку корпоративного капіталу, розкриття сутності злиттів і поглинань в сфері корпоративної власності та визначення впливу на них глобальної фінансової кризи.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні в світі налічується більше 82 тис. материнських корпорацій та більше 807 тис. закордонних дочірніх компаній [14, с. 223]. Створена та розвинена ТНК з широкою мережею філій та дочірніх підприємств в різних країнах є опорою глобального корпоративного капіталу. Національні корпорації які були утворені та продовжують діяти на території певної країни опиняються під контролем, або поглинаються чи об'єднуються у транснаціональні та глобальні структури.

У сучасній економічній та правовій літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності категорії «корпорація». Слово «корпорація» походить від латинського слова *corporatio*, що означає об'єднання, союз, товариство [8, с. 15]. У вітчизняних та зарубіжних джерелах існує велика кількість визначень, які розкривають особливості корпорації як господарюючого суб'єкта. Проте, на нашу думку, є необхідним розмежування двох підходів до сутнісного наповнення категорії «корпорація»: в широкому та вузькому розумінні. В широкому розумінні корпорація ототожнюється з акціонерним товариством: «корпорація – колективна форма капіталістичних підприємств, яка існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типів» [3, с. 85]. Таким чином, під категорією «корпорація» розуміють всі акціонерні товариства, статутний капітал яких складає не менше 1250 мінімальних заробітних плат [4, ст. 14, частина 1]. Слід зазначити, що відповідно до вітчизняного законодавства акціонерним товариством, а, отже, і корпорацією, є відносно невеликі підприємства. Корпорація у вузькому розумінні – це велике монополістичне об'єднання, побудоване за принципом холдингової структури, яке існує лише в формі об'єднання великої кількості юридичних осіб. Головною відмінністю цих двох підходів є суб'єктна структура корпорації. Тобто, якщо акціонерне товариство являє собою об'єднання капіталів як фізичних, так і юридичних осіб, то корпорація згідно з другим підходом функціонує у формі об'єднання лише юридичних осіб, які в своїй структурі можуть мати як фізичні, так і юридичні особи. Таким чином, корпорація є більш потужною господарською одиницею ніж акціонерні товариства, тобто є корпорацією корпорацій [9, с. 18].

В умовах глобалізації, швидкого розвитку економічних взаємозв'язків та мінливості зовнішнього середовища корпорації повинні швидко реагувати на зміни та адаптуватися до економічної дійсності. Одним з механізмів подолання наслідків нестабільності та подальшого розвитку корпорацій є злиття і поглинання, які у більшості випадків приз-

водять до стрімкого зростання вартості акцій корпорації, а отже є ефективним напрямом розвитку компанії. Угоди зі злиття й поглинання – це зміна контролю над підприємством. У широкому сенсі злиття і поглинання – це створення стратегічних союзів з іншими компаніями. Внаслідок першої хвилі процесу злиттів і поглинань, яка продемонструвала, що інтеграція здійснювалася перш за все для забезпечення більш міцних монопольних позицій фірми, що розширюється [11, с. 85], з'явилися різноманітні теоретичні підходи до дослідження цього процесу. Необхідно зазначити, що в історичній ретроспективі хвилі злиттів і поглинань повторювались в економіці США з періодичністю 15–20 років починаючи з кінця XIX ст. Причому такі періодичні хвилі злиттів і поглинань відрізнялися значними масштабами. Так, перша хвиля злиттів (1887–1904) охопила не менше 15% всіх підприємств та працівників, зайнятих у галузях обробної промисловості [13, с. 149]. Важливим також є той факт, що більшість хвиль злиттів і поглинань відбувалася в міжкризовий період.

Згідно із загальноприйнятим західним підходом злиття (merger) – будь-яке об'єднання господарюючих суб'єктів, в результаті якого утворюється єдина економічна одиниця з двох або більше існуючих раніше структур [2]. Процес злиття відбувається шляхом передачі компанії, що поглинає активів та зобов'язань компанії, що поглинається. Злиття відрізняються від консолідації (consolidation), яка є об'єднанням підприємств, в якому дві або більше компаній об'єднуються, щоб створити зовсім іншу компанію. Всі компанії, що об'єднуються, скасовуються і функціонувати починає нова юридична особа. Незважаючи на різницю між термінами «злиття» та «поглинання», вони іноді використовуються як взаємозамінні. Термін «поглинання» (takeover) іноді стосується тільки ворожих угод [8]. Поглинання (acquisition) компанії визначається як взяття поглинаючою компанією під контроль компанію, що поглинається, управління її активами шляхом придбання абсолютного або часткового права власності. Поглинання компанії зазвичай здійснюється шляхом скупівлі її акцій на біржі [12, с. 171].

Сучасні дослідники процесів злиттів і поглинань, зокрема І.Г. Владімірова [2], виділяють значну кількість різноманітних типів злиття й поглинання компаній. Горизонтальні злиття – об'єднання компаній однієї галузі, що виробляють однакові вироби або здійснюють ті самі стадії виробництва. Вертикальні злиття – об'єднання компаній різних галузей, зв'язаних технологічним процесом виробництва готового продукту, тобто розширення компанією–покупцем своєї діяльності або на попередні виробничі стадії – до джерел сировини, або на наступні – до кінцевого споживача. Родові злиття – об'єднання компаній, що випускають взаємозалежні товари. Конгломератні злиття – об'єднання компаній різних галузей без наявності виробничої спільності, тобто злиття такого типу передбачає, що об'єднувані компанії не є одна для одної ні постачальником, ні споживачем, ні

конкурентом. Слід зазначити, що конгломератні злиття направлені на диверсифікацію діяльності набули широкого розповсюдження в 60–х роках XX ст. внаслідок введення жорсткішого антитрестовського законодавства в США спрямованого на обмеження горизонтальних та вертикальних злиттів [13, с. 152]. Залежно від ставлення управлінського персоналу компаній до угоди по злиттю або поглинанню компанії розрізняють ворожі та дружні злиття й поглинання. У випадку, коли управлінці компанії, що об'єднуються досягають спільного рішення щодо ціни і умов платежу та оголошують про це акціонерам компанії що поглинається поглинання називається дружнім (friendly takeover). За таких умов менеджери фактично рекомендують акціонерам добровільно передати свої акції певному фінансовому інституту для реоформлення права власності на користь поглинаючої компанії. Після такої передачі акцій акціонери отримують відшкодування у вигляді простих акцій поглинаючої компанії, грошової компенсації або комбінації грошових засобів та цінних паперів. Проте злиття і поглинання часто є ворожими (hostile takeover). У цьому випадку менеджери компанії що поглинається виступають проти об'єднання і поглинаюча компанія змушена звернутися безпосередньо до акціонерів компанії–мішені. Менеджери компанії що поглинається будуть наполягати на тому, щоб акціонери не продавали свої акції, аргументуючи це, як правило, занадто низькою ціною.

Важливим є те, що злиття можуть як підвищити ефективність об'єднаних компаній, так і посилити бюрократію та погіршити результати виробничої діяльності. Саме через це є необхідним попередній всебічний і всеохоплюючий аналіз діяльності компаній, які ведуть переговори про злиття. Статистичні дані свідчать, що більше половини всіх злиттів і поглинань виявляються невдалими та не окупають вкладених у них засобів [8; 2]. До причин невдачі злиттів і поглинань відносять неправильну оцінку поглинаючою компанією привабливості ринку або конкурентної позиції компанії, що поглинається; недооцінку розміру інвестицій, необхідних для здійснення угоди щодо злиття або поглинання компанії; помилки, допущені в процесі реалізації угоди щодо злиття. У випадку вдалої реструктуризації компаній у вигляді злиттів і поглинань створюється синергетичний ефект, сукупний результат якого набагато перевищує суму результатів окремих дій цих компаній. Синергетичний ефект може виникнути завдяки економії, обумовленої масштабами діяльності, комбінуванню взаємодоповнюючих ресурсів, зниженню трансакційних витрат, зростанню впливу на ринок за рахунок зниження конкуренції, взаємодоповнюваності в галузі науково–дослідних і дослідно–конструкторських розробок.

У сучасній економічній літературі виділяється п'ять найбільш яскраво виражених хвиль злиттів і поглинань у світовому масштабі:

- хвиля злиттів 1887–1904 років;
- злиття компаній в 1916–1929 роках;

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- хвиля конгломератних злиттів в 70–х роках XX ст.;
- хвиля злиттів в 80–х роках XX ст.;
- злиття в другій половині 90–х роках XX ст. [1].

На сьогодні очевидним є вплив сучасної світової фінансової кризи на динаміку злиттів і поглинань. Саме через механізм злиття і поглинання компаній відбувається формування глобальних монополістичних корпорацій, яке простежується у багатьох сферах економічної діяльності і в банківській зокрема. Особливого значення закономірність формування глобальних монополістичних корпорацій набуває в умовах світової фінансової кризи, коли наявність продуманої політики в галузі злиттів і поглинань відкриває можливості придбати активи конкурентів за дисконтною ціною.

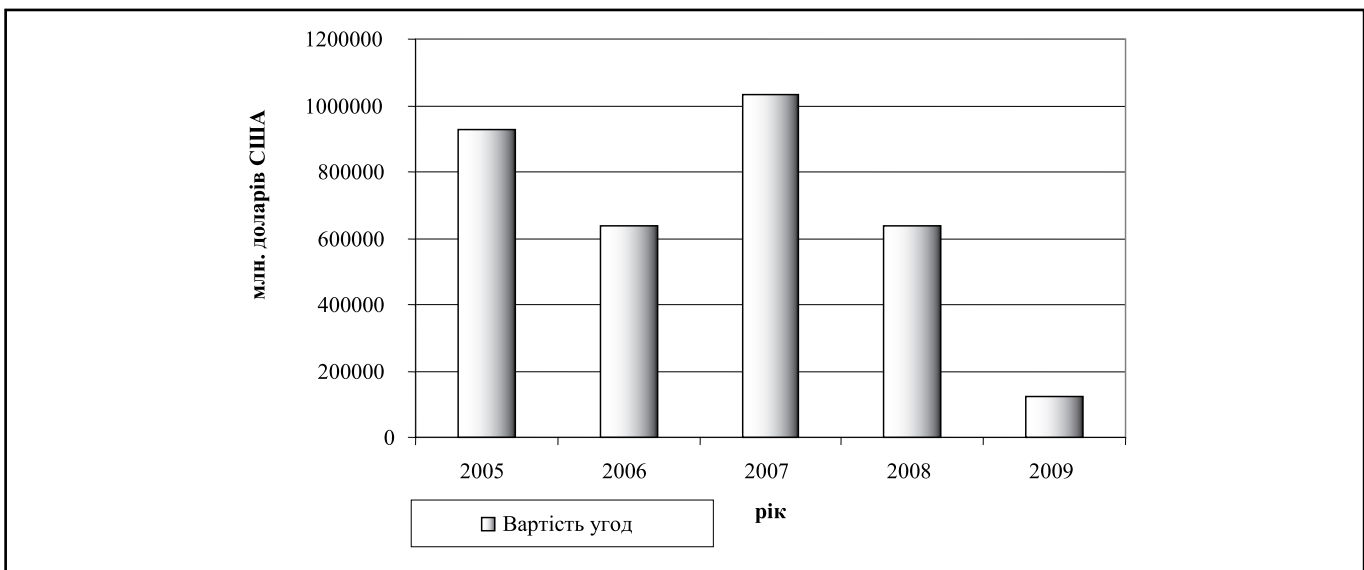
Вплив світової фінансової кризи на механізм концентрації корпоративної власності проявився в зменшенні вартості угод злиттів і поглинань. Дані рисунку свідчать про те, що після стрімкого зростання в 2007 році вартості угод зі злиття і поглинання компаній до \$1031,1 млрд. цей показник значно зменшився в 2008 році і становив \$673,214 млрд. Проте, аналізуючи динаміку корпоративних злиттів і поглинань, необхідно враховувати, що під час фінансової кризи відбулося стрімке падіння ринків акцій та знецінення вартості активів корпорацій. Так, падіння ринків акцій в 2008 році (фондові індекси на 26 листопада 2008 року порівняно з 31 грудня 2007 року в доларовому еквіваленті) становить: США – 34,2%, Японія – 36,9, Велика Британія – 50,2, Франція – 50,2, Німеччина – 50,2, Росія – 71,2% [5, с. 175]. Таким чином, для з'ясування впливу фінансової кризи на динаміку злиттів і поглинань у сфері корпоративної власності вартість злиттів і поглинань необхідно співставити з величиною падіння фінансового ринку. Адже знецінення вартості активів не стримує злиття і поглинання, а навпаки, стимулює ці процеси і саме в таких умовах кор-

порації отримують можливість придбати своїх конкурентів за дисконтною ціною.

Найбільшими угодами зі злиття і поглинання в банківському секторі в 2008 році стали:

- об'єднання двох італійських банків Banka Antonveneta SpA та Banka Monte dei Paschi di Siena SpA (вартість угоди \$13,2 млрд.);
- угода вартістю \$8,6 млрд. між американською банківською компанією Commerce Bancorp Inc та канадським банком Toronto–Dominion Bank;
- придбання найбільшим японським фінансовим холдингом Mitsubishi UFJ Financial Group Inc значної частини акціонерного капіталу американського інвестиційного банку Morgan Stanley за \$7,8 млрд.;
- продаж американською корпорацією Citigroup Inc своїх підрозділів в Німеччині Citibank Privatkunden AG третьому за розмірами французькому банку Banque Federative du Credit Mutuel за \$6,6 млрд. [14, с. XXII].

Крім того, завдяки значним урядовим інтервенціям в банківський та фінансовий сектори деякі уряди розвинутих країн стали найбільшими або єдиними акціонерами найбільших фінансових ТНК. Так, наприклад, національний уряд Нідерландів в жовтні 2008 року отримав у власність Fortis Bank Nederland (Holding) NV. Вартість угоди становила \$23,1 млрд. [14, с. 216]. Частину банківських активів Fortis Bank Nederland (Holding) NV придбав уряд Бельгії та в подальшому (в травні 2009 року) перемістив 75% з них в BNP Paribas Group [10]. Зазначимо, що Fortis Bank Nederland (Holding) NV був націоналізований в той момент коли вартість акцій компанії досягла свого мінімуму. Для порівняння наведемо наступні дані: вартість акцій Fortis Bank на біржі Euronext Brussels 31 грудня 2007 року становила 18,39 євро, а на момент націоналізації цей показник склав



**Вартість транснаціональних злиттів і поглинань в 2005–2009 роках**

Примітка: дані за 2009 рік враховують лише угоди, які відбулися з січня до червня.

Джерело: розроблено автором на основі даних World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2009.

0,84 євро, тобто впала майже в 22 рази [6]. Таким чином, в умовах фінансової кризи, коли вартість фінансових активів впала до найнижчих значень, відбувається черговий перерозподіл власності у світовому масштабі. Крім того, відбувається і переоцінка ролі держави в регулюванні фондового ринку, про що свідчить купівля акцій проблемних фінансових інститутів національними урядами [7, с. 120].

Протягом 2008 року була укладена значна кількість угод з приводу злиттів і поглинань компаній матеріального виробництва. Найбільшою за вартістю (\$52,2 млрд.) була угода про купівлю лідера американського ринку солодових напоїв Anheuser-Busch Cos Inc найбільшою в світі пивоварною корпорацією InBev NV (Бельгія). Крім того, був укладений ряд угод у фармацевтичній галузі: між Alcon Inc (США) та Novartis AG (Швейцарія), вартість угоди становила \$10,5 млрд.; між Barr Pharmaceuticals Inc (США) та Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль), вартість угоди – \$8,8 млрд. Основними діячами на ринку злиттів і поглинань у сфері виробництва нафти та природного газу в 2008 році були Shell Canada Ltd та ConocoPhillips Co. В сфері виробництва двигунів та автомобілів німецький концерн Volkswagen AG придбав шведського виробника Scania AB за \$4,4 млрд. [14, с. 216–217].

Процеси концентрації та централізації капіталу відбуваються і всередині самої мережі функціонування корпоративного капіталу. Американська фондова біржа Nasdaq Stock Market Inc в 2008 році придбала шведську біржу OMX AB за \$4,1 млрд. [14, с. 217].

На думку фахівців ООН, можливим наслідком фінансової кризи може стати нова хвиля злиттів і поглинань в період відновлення глобальної економіки після відносного уповільнення цих процесів в 2008 – першій половині 2009 року [14, с. 216–217].

### Висновки

Таким чином, можна зробити узагальнюючі висновки про те, що шляхом злиття і поглинання компаній відбувається формування та ієрархічний розвиток глобальних монополістичних корпорацій, яке простежується у багатьох сферах економічної діяльності. Сучасна фінансова криза значно вплинула на динаміку злиттів і поглинань. Однією з причин зменшення вартості угод злиттів і поглинань під час кризи (окрім зменшення обсягів іноземних інвестицій) є масштабне знецінення вартості активів корпорацій. Очевидними і майбутніми наслідками впливу фінансової кризи на динаміку злиттів і поглинань є концентрація капіталу, укрупнення корпоративної власності та в подальшому активіза-

ція процесів злиття і поглинання, збільшення кількості угод купівлі–продажу для встановлення корпоративного контролю.

### Література

1. Бадзім О.С. Процеси транскордонного злиття та поглинання у фінансовому секторі України / О.С. Бадзім, Ю.Ю. Кривошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 155–159.
2. Владимірова И.Г. Слияния и поглощения компаний / И.Г. Владимірова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1. – Режим доступу до журн.: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/03.shtml>.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах / [редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – Т. 2. – 2001. – 848 с.
4. Закон України «Про акціонерні товариства»: в останній редакції від 17.09.2008 р. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Іванова К.В. Стан фондового ринку в період світової фінансової кризи і його подальший розвиток / К.В. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4(94).
6. Інформаційні матеріали щодо динаміки вартості акцій на фондовій біржі NYSE Euronext. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.euronext.com/trader/advancedmarket/advancedmarket-2594-EN-BE0003801181.html>
7. Калач Г.М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 115–121.
8. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л.І., Осецький В.Л., Гончаров Ю.В. та ін.]; під ред. Л.І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
9. Мандибур В.О. Закономірності ієрархічного та мережевого структурування корпоративного капіталу в умовах глобалізації / В.О. Мандибур, Г.Ю. Потапчук // Економіка і управління. – 2007. – №3 – С. 14–24.
10. Офіційний веб-сайт банку «Фортіс». – Режим доступу до ресурсу: <http://www.holding.fortis.com/general/brief.asp>
11. Радьгін А. Слияние и поглощение в корпоративном секторе / А.Радьгін // Вопросы экономики. – 2002. – №2. – С. 85–109.
12. Транснаціональні корпорації / [Монографія]; под ред. Ф.В. Зиньєва, В.Е. Рутова. – Симферополь: Таврія, 2007. – 220 с.
13. Шерер Ф.М. Структура отраслевых рынков [Университетский учебник] / Ф.М. Шерер, Д. Росс; Пер. с англ.. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
14. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2009.

# Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції

*Розглянуто основні шляхи підвищення управління якістю продукції, які впливають на прибутковість і рентабельність підприємства, а головне – на виробництво високоякісної продукції. Тому постійне її удосконалення – це важливий атрибут, який формує конкурентоспроможність підприємства, позитивну репутацію про його продукцію у споживачів. Досліджено вплив підвищення управління якістю продукції на результати діяльності підприємства.*

*Рассмотрены главные пути повышения управления качеством продукции, которые влияют на доход и рентабельность предприятия, а также на производство высококачественной продукции и постоянное ее совершенствование. Поэтому качество – это важный атрибут, который формирует конкурентоспособность, мнения о предприятии и его продукции у потребителей. Исследовано влияние новых путей повышения качества продукции на результаты деятельности предприятия.*

*The principal improvement ways of production quality management have been considered. These ways influence the pace of revenue and the profitability of an enterprise, likewise high quality production and its constant improvement. Thus, quality is as important element which shapes competitiveness, consumer's positive reputation of an enterprises and its products. The influence of these principal improvement ways on the performance of an enterprises have been researched.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкових відносин кожне підприємство має орієнтуватися на досягнення максимальних результатів своєї діяльності, а наявність на ринку конкуренції значно знижує можливості підприємства в досягненні поставленої мети. В такому випадку підприємство має створювати та підтримувати суттєві переваги перед конкурентами, основні з яких спрямовані на виробництво продукції високої якості, здатної як найкраще задовольняти потреби споживачів. Це обумовлює необхідність відводити на підприємствах велику увагу цим питанням, орієнтуючись на світовий досвід створення сучасних систем управління якістю продукції.

У зв'язку з цим велика увага приділяється вирішенню питань по якості, що дає змогу примножувати якісні характеристики та властивості продукції. Ця проблема є актуальною для всіх підприємств нашої держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Для успішного розвитку конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку суттєвого значення набуває проблема удосконалення шляхів управління якістю продукції. Загалом склалася така ситуація, що для вирі-

шення цієї проблеми необхідно приділити особливу увагу процесам виробництва, які впливають на якість продукції та в свою чергу, дають поштовх для формування шляхів її підвищення та ефективних напрямків процесу управління нею. Але недостатність практичного досвіду і теоретичної бази в галузі впровадження й удосконалення систем менеджменту якості в значній мірі, обмежують дані процеси на підприємствах України. Тому це обумовлює необхідність теоретичного узагальнення й практичного забезпечення процесів, пов'язаних із удосконаленням шляхів підвищення якості продукції. Питання, пов'язані з цією темою, знайшли відображення в роботах вітчизняних і закордонних науковців: Л.М. Бадалова, Г. Байера, О.П. Глудкіна, А.У. Глічева, Д.С. Деміденко, Е. Демінга, Д. Джурана, К. Ісікави, Р. Капелна, Е.М. Карлика, В.А. Качалова, Р.Н. Колегаєва, Ф. Кросбі, М.Г. Круглова, В.А. Лапідуса, Д.С. Львова, Ф. Ніксона, В.Ю. Огвоздіна, В.В. Окрепілова, П.Г. Перерви, К.М. Рахліна, А. Робертсона, Г. Тагуті, В.М. Тимофеева, А. Фейгенбаума, І.І. Чайки, В.Е. Швеця та інші. Однак ще багато теоретичних і практичних інтересів залишаються недослідженими.

Ключовою **метою статті** є чітке обґрунтування основних напрямів підвищення управління якістю продукції та основних етапів процесу їх формування, які впливають на конкурентоспроможність продукції. Але доречно зазначити, що існує спектр питань, який потребує прийняття раціональних пропозицій з метою ефективного управління якістю продукції для реалізації внутрішніх та зовнішніх цілей підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В XXI столітті продукція кращої якості (вищого технічного рівня) здатна більше задовольнити суспільні потреби та вимоги споживачів, ніж велика кількість продукції з меншою якістю та ціною. Це в кінцевому підсумку еквівалентно зменшенню її виробництва з більшими загальними витратами суспільної праці.

Практика господарювання свідчить, що загальна сума витрат на виготовлення продукції більш високого ґатунку (навіть якщо досягнення останнього пов'язане з додатковими витратами у виробництві) істотно скорочується. Мова йде про багато спрямований вплив основних факторів на її формування не лише в процесі виробництва, а й на всіх стадіях життєвого циклу. Це підвищує ефективність всіх виробничих процесів, конкурентоспроможність та імідж підприємства. Доречно відмітити, що акцент на управлінні якістю призводить до зменшення продуктивності. Думка, що якість може бути отримана тільки за рахунок «кількості» широко розповсюджена серед керівників підприємств і, є помилковою. Ця точка зору є останньою з того періоду, коли управління якістю полягало у фізичному огляді кінцевого

виробу. В цій ситуації більш жорсткі вимоги контролю призводили до відбракування більшої кількості готової продукції. Але з того часу контроль якості став більш детальнішим. У сучасній структурі управління якістю продукції наголос змінився на попередження недоліків на стадії виробництва та розробки. Зусилля витрачені на поліпшення якості і збереження кількості, сприяли більш високій продуктивності праці. Тому раціонально схематично показати на рисунку вплив нових шляхів управління якістю продукції (УЯП) на основні процеси підприємства [5, с. 10].

Але для того, щоб чітко та правильно сформулювати заходи покращення управління якістю продукції, необхідно мати стійку базу для планування. Такою організаційно-технічною основою в хлібобулочній галузі та вихідними даними для встановлення завдань для покращення якості продукції є [8, с.16]:

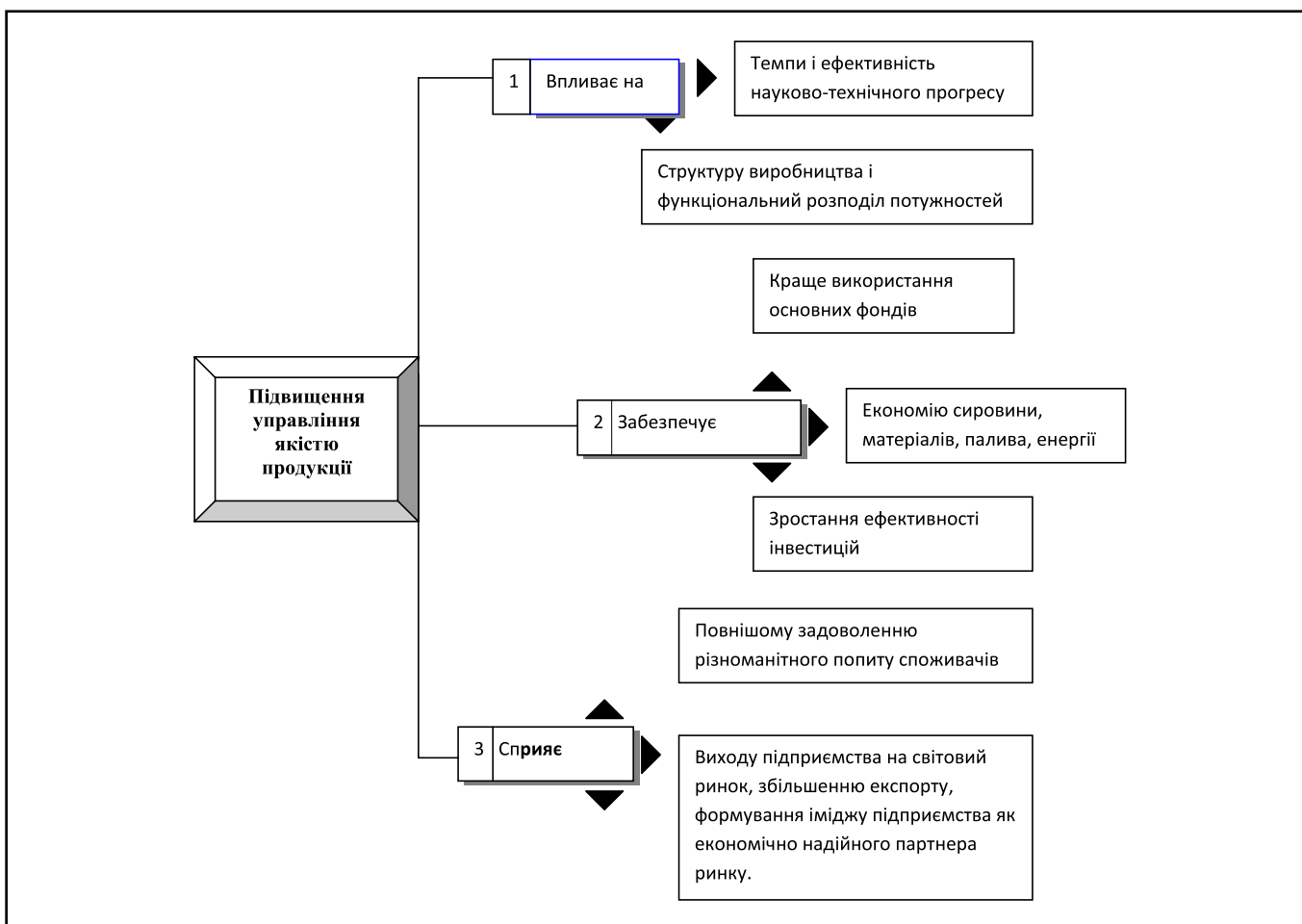
- а) результати аналізу якості продукції, в процесі якого встановлюються фактичний рівень якості, ступінь відповідності якісних характеристик виробів вимогам народного господарства, населення країни і умовам експорту;
- б) досягнення науки і техніки;
- в) результати оцінки рівня якості продукції;
- г) основні показники якості, що відповідають кращим аналогам вітчизняних та закордонних зразків продукції [10, с. 215].

Необхідно відмітити, що важливим етапом на підприємстві під час процесу формування шляхів удосконалення управління якістю продукції є планування.

Такий процес виконується поетапно [1, с. 16]:

- 1) розробка і впровадження нових вискоелективних технологічних процесів і видів продукції;
- 2) збалансування підвищення показників технічного рівня і якості найважливіших видів харчових продуктів і попереджуюча стандартизація сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, якість яких впливає на техніко-економічні характеристики продукції харчової промисловості;
- 3) збільшення питомої ваги виробництва продукції високої якості у загальному обсязі продукції, включаючи продукцію вищих сортів і продукцію покращеної якості, що користується підвищеним попитом;
- 4) розвиток найбільш ефективних видів продукції, використання котрих забезпечує економію витрат суспільної праці;
- 5) своєчасна заміна, зняття з виробництва продукції, що не користується попитом;
- 6) підвищення показників технічного рівня і якості продукції, що випускається.

Підвищення якості продукції повинно базуватися на основі розробки комплексної, взаємопов'язаної системи технічних, організаційних, економічних і соціальних та мотива-



Багатоспрямований вплив підвищення якості продукції на виробництво та імідж підприємства

ційних заходів, що забезпечують необхідний рівень якості на всіх стадіях виробництва і споживання продукції. Важливою умовою при їх формуванні є досягнення «господарського ефекту» за рахунок зменшення вартості виробів.

Зауважимо важливий момент, що необхідність покращення шляхів управління якістю продукції в сучасних умовах передбачено наступними обставинами [11, с. 88, 90]:

I) потреби науково-технічного прогресу;

II) зміна споживчих інтересів населення;

III) нестача або обмеженість природних ресурсів;

IV) підвищення значення матеріального стимулювання в ринкових умовах, коли кожна людина, яка краще працює, може придбати за свою платню більш високоякісний товар;

V) розвиток зовнішньої торгівлі [8].

Соціально-економічне значення підвищення управління якістю продукції полягає передусім в такому [2, с. 107]:

а) високоякісна й конкурентоспроможна продукція завжди повніше та краще задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній;

б) підвищення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу, тобто загальна сума витрат суспільної праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо досягнення такої пов'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;

в) конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість, а також одержання нею максимального можливого прибутку;

г) підвищення якості продукції впливає на зростання продуктивності суспільної праці та позитивно мотивує працівників;

д) покращує структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей, темпи й ефективність науково-технічного прогресу.

Тому до основних шляхів підвищення управління якістю продукції відносять [4, с. 84]:

– використання досягнень науки та техніки в процесі проектування виробів;

– запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни;

– забезпечення належної технічної оснащеності виробництва;

– удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов;

– поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості, адже саме стандарти й технічні умови відображують сучасні вимоги споживачів до технічного рівня;

– збільшення випуску сертифікованої продукції; покращення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві;

– запровадження сучасних форм та методів організації виробництва та управління;

– удосконалення методів контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;

– покращення заходів щодо застосування узгодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;

– збалансування прийнятих для продуцентів та споживачів цін на продукцію;

– використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства, що є одним із головних факторів підвищення якості продукції;

– всебічна активація людського чинника та проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Особливо в наш час, коли екологічна ситуація країни актуальна для всіх верств населення, а розповсюдження генетично модифікованих організмів дуже поширено, тому проблема пошуку ефективних шляхів підвищення управління якістю продукції є дуже популярною.

### Висновки

Отже, стратегічним напрямком успішного функціонування підприємств хлібобулочної галузі в сучасних економічних умовах є створення ефективних шляхів підвищення управління якістю продукції та процесу їх формування на підприємстві, які дозволяють підвищити необхідний рівень споживчих характеристик продукції. Таким чином, особливої актуальності набуває довгострокове підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі формування ефективних шляхів управління якістю продукції.

Водночас основною тенденцією останніх років стала актуалізація проблеми удосконалення управління якістю хлібобулочної продукції. Універсальність даної проблеми загальноновизнана основними положеннями сучасної теорії менеджменту і набуває особливого значення для економіки України за умов загострення конкуренції та зменшення протекціоністських заходів з боку держави. Саме тому існує необхідність розробки більш ефективних методів управління, які дадуть можливість виявити резерви для підвищення якості продукції, знайти більш дієві засоби щодо досягнення високого рівня даних показників, забезпечуючи тим самим і позитивний суспільний ефект соціального змісту. Звідси й перспективи вітчизняних підприємств по мірі поглиблення впливу ринкових відносин, що полягають у здатності забезпечити свій стратегічний розвиток на основі удосконалення шляхів управління якістю продукції.

### Література

1. Апілат О.В. Підвищення якості послуг в туризмі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / О.В. Апілат. – Харків, 2001. – 16 с.
2. Бей Н.О. Удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності продукції скотарства / Н.О. Бей // Економіка АПК. – 2002 – №1. – С. 103–107.
3. Вакуленко А.В. Управління якістю: [навчальн.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А.В. Вакуленко – [Вид. 2-ге, без змін.] – К.: КНЕУ, 2006. – 167 с.

4. Гуткевич С.О. Ефективність функціонування системи менеджменту якості на підприємстві з позицій попроцесного підходу / С.О. Гуткевич, О.В. Кравченко // Актуальні проблеми економіки – 2006. – №3 (57) – С. 75–84.

5. Калита П. Українська асоціація якості: СOT поважає тільки сильних! / П. Калита // Легка промисловість. – 2003. – №2 – С. 10.

6. Мартинова О.В. Дослідження змісту і складових якості продукції як економічної категорії / О.В. Мартинова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Науковий журнал. – Хмельницький, 2007. – №5, т. 1 (95). – С. 108–111.

7. Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції: Указ Президента України від 23.02.2001 р. №113/2001 // Голос України. – 2001. – №39. – С. 8.

8. Решміділова С.Л. Забезпечення якості продукції на основі соціального управління якістю роботи: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / СНУ. – Луганськ, 2002. – 16 с.

9. Сирмаміїх І.В. Особливості статистичного контролю якості металопродукції // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк: ДонНУ, 2001. – С. 551–553.

10. Кальцев В.Ф. Проблема оценки экономической целесообразности инвестиций в качество продукции // Вісник СДАУ. Науково-методичний журнал. Серія «Економіка та менеджмент», 2005. – Вип. 2. – С. 213–215.

11. Бирик Ю.В. Проблемы классификации затрат, связанных с качеством продукции и процессов (затрат на качество) // Економіка розвитку, ХДЕУ. – 2006. – №2 (22). – С. 88–90.

В.В. МАГДА,

аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Моделювання функції збуту однорідної групи підприємств

*У статті розглядається процес побудови економіко-математичної моделі на основі логістичної кривої та знаходження інтервалу еластичності функції збуту за маркетинговими витратами для м'ясокомбінатів Полтавського регіону.*

*В статье рассматривается процесс построения экономико-математической модели на основе логистической кривой и нахождения интервала эластичности функции сбыта по маркетинговым затратам для мясокомбинатов Полтавского региона.*

*This article describes the process of building an economic and mathematical model based on the logistic curve and finding the range of elasticity of marketing functions of marketing costs for meat plants of Poltava region.*

**Постановка проблеми.** На сьогодні актуальним завданням при визначенні оптимального рекламного бюджету є побудова відповідної економіко-математичної моделі. В попередніх роботах [1, с. 967–969; 2, с. 169–171] було проведено дослідження економіко-математичної моделі на основі логістичної кривої. Доведена ефективність та адекватність даної моделі. Проте невирішеною проблемою залишається оптимізація процесу застосування логістичної моделі на практиці, зокрема на прикладі виробників ковбасних виробів у Полтавському регіоні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження літературних джерел показує, що існує практично-дискусійна проблема в питанні побудови логістичної моделі та знаходження оптимальної зони на практиці. Методологію побудови даної економіко-математичної моделі у

своїх працях досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Ф. Котлер, А. Рао, П. Міллер, Ж. Літл, А. Дятлов, С. Артамонов, Р. Нижегородцев та інші.

**Метою статті** є: дослідження основних параметрів логістичної моделі; побудова логістичної моделі та інтервалу еластичності для м'ясокомбінатів у Полтавській області; аналіз ефективності рекламних витрат підприємств протягом 2005–2009 років.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідимо економіко-математичну модель оптимізації рекламних витрат м'ясокомбінатів Полтавської області.

Розглянемо частинний розв'язок диференціального рівняння, що описує економічний процес планування рекламних витрат [1, с. 967–969]:

$$y = \frac{y_M}{1 + ae^{-\frac{x}{v}}}; \quad a = \frac{y_M - y_0}{y_0}, \quad (1)$$

де  $y_M$  – потенційний рівень збуту,  $v$  – рівень сприйняття ринку, початкова умова  $y(0) = y_0$ , що характеризує збут при початкових рекламних витратах.

У роботі [2, с. 167–171] для функції збуту (1) знайдено інтервал  $[x_1^{el}, x_2^{el}]$  еластичності, що одержується з графічного розв'язку нерівності:

$$\frac{a}{v}x - a > e^{\frac{x}{v}}, \quad (2)$$

що обумовлює раціональний діапазон витрат на маркетинг, який визначається аналітично.

Функція (1) містить такі параметри:  $y_M$ ,  $a$ ,  $v$ . Якщо визначити максимально можливий збут продукції підприємства

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(асимптоту логістичної кривої)  $y_M$ , то для знаходження параметрів  $a$ ,  $v$  можна застосувати метод найменших квадратів [3, с. 11–12; 4, с. 13; 5, с. 18–19].

У статті [6, с....] із врахуванням потенційної та реальної частки ринку пропонується методика визначення максимально можливого рівня збуту продукції  $y_M$  підприємств м'ясо-молочної галузі на ринку ковбасних виробів в Полтавському регіоні. Побудовано модель [6, с....] визначення коефіцієнту частки ринку ковбасних виробів в Полтавській області на основі настання сумісних, незалежних у сукупності, подій:

$$P(\Pi p \cdot T \cdot \Pi \cdot D) = P(\Pi p) \cdot P(T) \cdot P(\Pi) \cdot P(D), \quad (3)$$

де  $P(\Pi p \cdot T \cdot \Pi \cdot D)$  – ймовірність успішного настання складових маркетингової політики м'ясокомбінату в Полтавському регіоні;  $P(\Pi p)$  – ймовірність обізнаності споживачем про продукцію цього виробника;  $P(T)$  – ймовірність надання переваги продукції визначеного м'ясокомбінату;  $P(\Pi)$  – ймовірність того, що споживач знайде ціну на продукцію прийнятною для себе;  $P(D)$  – ймовірність того, що продукція визначеного виробника ковбасних виробів є легко доступною для споживача в Полтавській області.

Для встановлення параметрів моделі було проведено кількісне дослідження серед споживачів ковбасних виробів Полтавського регіону (анкетування), результати якого були оброблені за допомогою програмного забезпечення SPSS.

Зауважимо, що після визначення коефіцієнту частки ринку ковбасних виробів в Полтавській області, – було змінено величину ефективності рівня просування до 100%, що дало можливість визначення максимально можливого збуту продукції підприємства  $y_M$ .

Отже, для визначення двох параметрів моделі  $y_M$ ,  $a$ ,  $v$  – функцію (1) перепишемо у безрозмірному вигляді:

$$\frac{y}{y_M} = \frac{1}{1 + \left(\frac{y_M - y_0}{y_0}\right) e^{\frac{x}{v^*}}}, \quad (4)$$

де

$$x^* = \frac{x}{x_H}; \quad v^* = \frac{v}{x_H}. \quad (5)$$

У формулах (5)  $x_H$  – допустимий середній рівень рекламних витрат для нормалізації змінних  $x$  і  $v$  функції збуту (1).

Після перетворень рівняння (4) набуває вигляду:

$$\ln\left(\frac{y_M}{y_0} - 1\right) - \frac{x^*}{v^*} = \ln\left(\frac{y_M}{y_0} - 1\right). \quad (6)$$

Введемо позначення:

$$B = \ln\left(\frac{y_M}{y_0} - 1\right); \quad A = -\frac{1}{v^*}; \quad Y = \ln\left(\frac{y_M}{y} - 1\right). \quad (7)$$

Отже, враховуючи (7), функція (4) набуває вигляду лінійної:

$$Y = Ax^* + B. \quad (8)$$

Зазначимо, що параметри  $v$  (рівень сприйняття ринку) та  $y_0$  (початковий збут продукції) можна визначити за формулами:

$$v^* = -\frac{1}{A}; \quad v = v^* x_H; \quad y_0 = \frac{y_M}{e^B + 1}, \quad (7)$$

де параметри  $A$  і  $B$  лінійалізованої функції (8) визначатимуться за допомогою метода найменших квадратів:

$$\begin{cases} A \sum_{i=1}^n x_i^{*2} + B \sum_{i=1}^n x_i^* = \sum_{i=1}^n x_i^* Y_i, \\ A \sum_{i=1}^n x_i^* + nB = \sum_{i=1}^n Y_i. \end{cases} \quad (8)$$

Дослідимо логістичну модель рекламних витрат для КП «Полтавський м'ясокомбінат», ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», ВАТ «Кременчукм'ясо» («Фарро»), ВАТ «Гадяцький м'ясокомбінат», ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат». Для побудови моделей візьмемо відповідні значення рівня збуту кожного з підприємств, згладжені за методом експоненціального згладжування [7, с...], причому будемо розглядати лише ті об'єми збуту ковбасних виробів, що споживаються у Полтавській області.

У табл. 1 наведено значення параметрів логістичної моделі  $v^*$ ,  $y_0$ ,  $a$ , обчислених за методом найменших квадратів, та максимального рівня збуту підприємства  $y_M$ , знайденого за методикою наведеною в роботі [6, с....].

Після підстановки значень (табл. 1) у формули (1), (2) одержуємо для кожного вказаного м'ясокомбінату функції збуту та відповідні їм нерівності для визначення інтервалів еластичності (табл. 2). Після графічного розв'язку нерівностей еластичності для функцій збуту, отримуємо числові інтервали еластичності (табл. 2).

На рис. 1 представлено графіки знаходження інтервалу еластичності за формулою (2) та s-крива функції збуту від рекламних витрат КП «Полтавський м'ясокомбінат» у Полтавському регіоні за 2005–2009 роки.

Таким чином, за 2005–2009 роки більшість рекламних витрат КП «Полтавський м'ясокомбінат» не були ефектив-

**Таблиця 1. Параметри логістичної моделі (1) для м'ясокомбінатів Полтавської області**

М'ясокомбінати Полтавської області	Параметри логістичної моделі			
	$y_M$ , т	$v^*$	$y_0$ , т	$a$
КП «Полтавський м'ясокомбінат»	267,0182	0,23	31,23	7,55
ВАТ «Кременчукм'ясо» («Фарро»)	377,8484	0,39	43,2815	7,73
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	379,6452	0,39	42,6644	7,9
ВАТ «Гадяцький м'ясокомбінат»	132,5996	0,14	15,2632	7,69
ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат»	162,4748	0,2	16,808	8,67

Таблиця 2. Логістичні функції збуту, нерівності та інтервал еластичності для м'ясокомбінатів Полтавської області

М'ясокомбінати Полтавської області	Логістична функція збуту	Нерівність еластичності	Інтервал еластичності
КП «Полтавський м'ясокомбінат»	$y = \frac{267,0182}{1 + 7,55e^{-\frac{x}{0,23}}}$	$\frac{7,55}{0,23} - 7,55 > e^{\frac{x}{0,23}}$	(0,4155; 0,5111)
ВАТ «Кременчукм'ясо» («Фарро»)	$y = \frac{377,8484}{1 + 7,73e^{-\frac{x}{0,39}}}$	$\frac{7,73}{0,39} - 7,73 > e^{\frac{x}{0,39}}$	(0,6743; 0,9092)
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	$y = \frac{379,6452}{1 + 7,9e^{-\frac{x}{0,39}}}$	$\frac{7,9}{0,25} - 7,9 > e^{\frac{x}{0,39}}$	(0,6542; 0,9405)
ВАТ «Гадяцький м'ясокомбінат»	$y = \frac{132,5996}{1 + 7,69e^{-\frac{x}{0,14}}}$	$\frac{7,69}{0,14} - 7,9 > e^{\frac{x}{0,14}}$	(0,3071; 0,5353)
ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат» у Полтавській області	$y = \frac{162,4748}{1 + 78,67e^{-\frac{x}{0,2}}}$	$\frac{8,67}{0,2} - 8,67 > e^{\frac{x}{0,2}}$	(0,3071; 0,5353)

ними, оскільки не містяться в інтервалі еластичності. Дані рекламні витрати були недостатніми для отримання оптимального рівня збуту, а отже і прибутку. І лише незначна частина рекламних витрат, що попали в інтервал еластичності функції збуту (41802,44 грн., 41920,66 грн., 42009,17 грн., 42009,17 грн., 42630,69 грн., 43138,92 грн., 43381,73 грн.), – є ефективними.

На рис. 2 представлено графіки знаходження інтервалу еластичності за формулою (2) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ВАТ «Кременчукм'ясо» («Фарро») в Полтавському регіоні за 2005–2009 роки.

Отже, за 2005–2009 роки більшість рекламних витрат ВАТ «Кременчукм'ясо» («Фарро») були ефективними, адже містяться в інтервалі еластичності. Проте певна частина

рекламних витрат є недостатніми для отримання оптимального рівня збуту продукції, а інша – перевищена (розмір граничних рекламні витрати значно перевищує розмір граничних рівнів продажів).

На рис. 3 представлено графіки знаходження інтервалу еластичності за формулою (2) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» у Полтавській області за 2005–2009 роки.

Таким чином, за 2005–2009 роки більшість рекламних витрат ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» були неефективними, адже є недостатніми для отримання оптимального рівня збуту продукції, інша частина – перевищена (розмір граничних рекламні витрати значно перевищує розмір граничних рівнів продажів). Рекламні витрати, що графічно

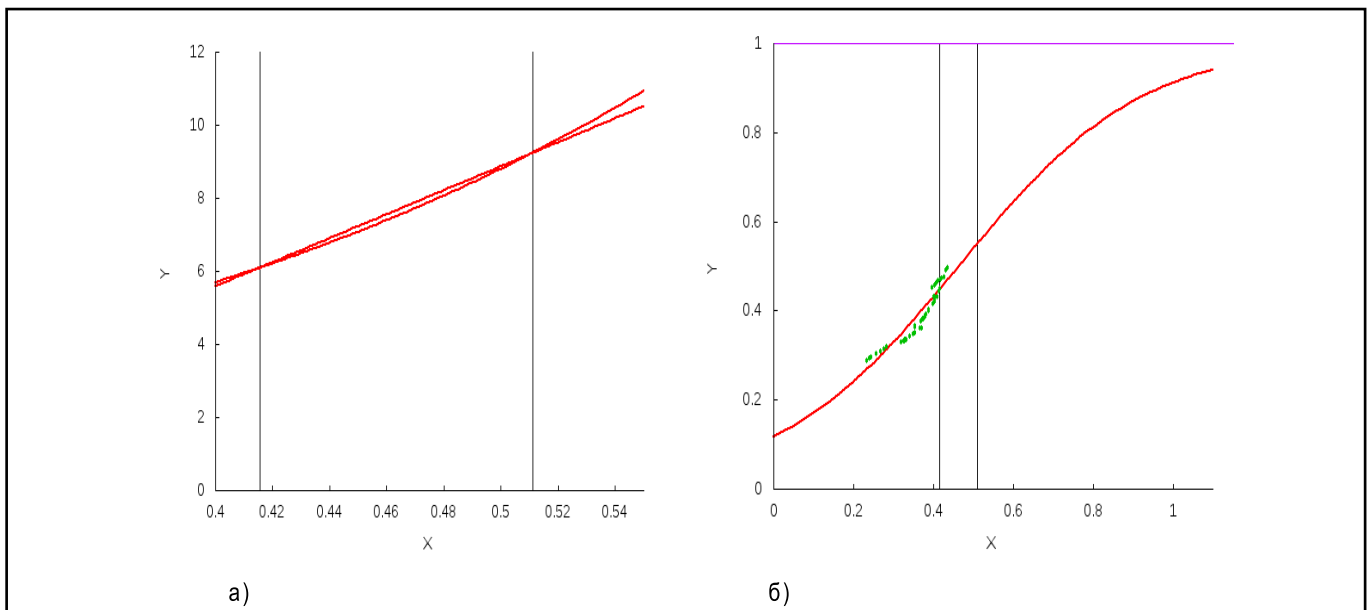
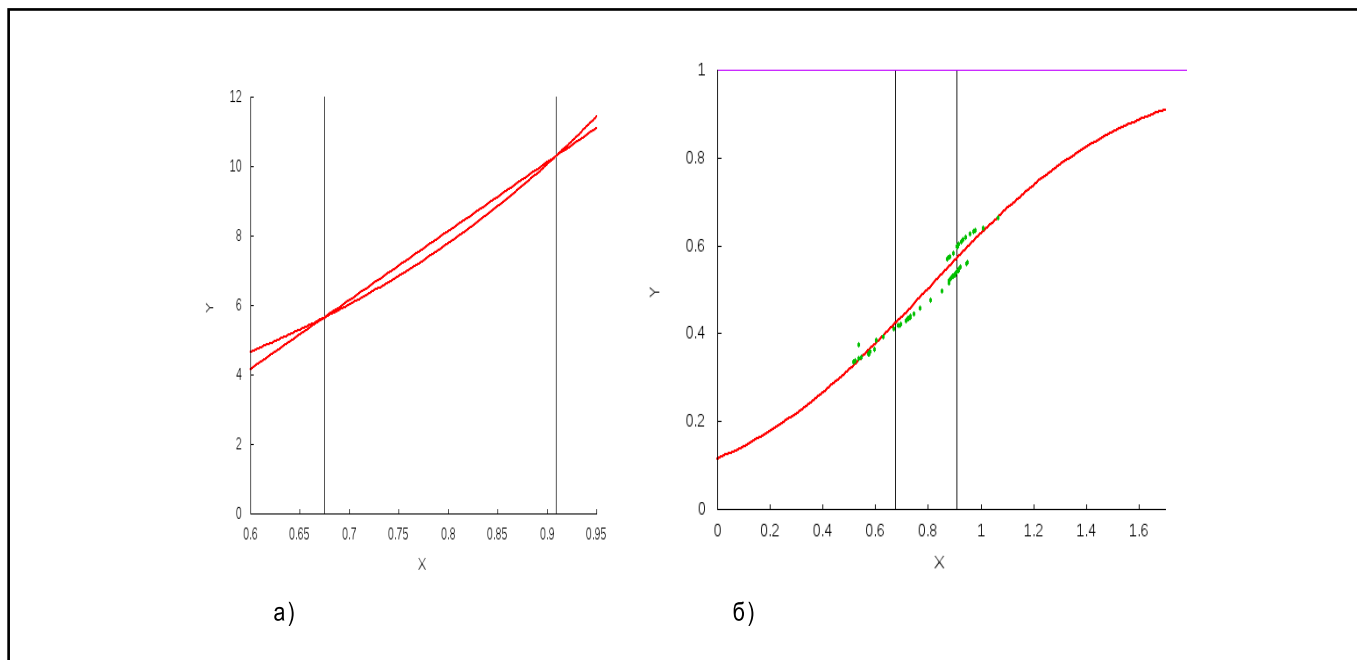
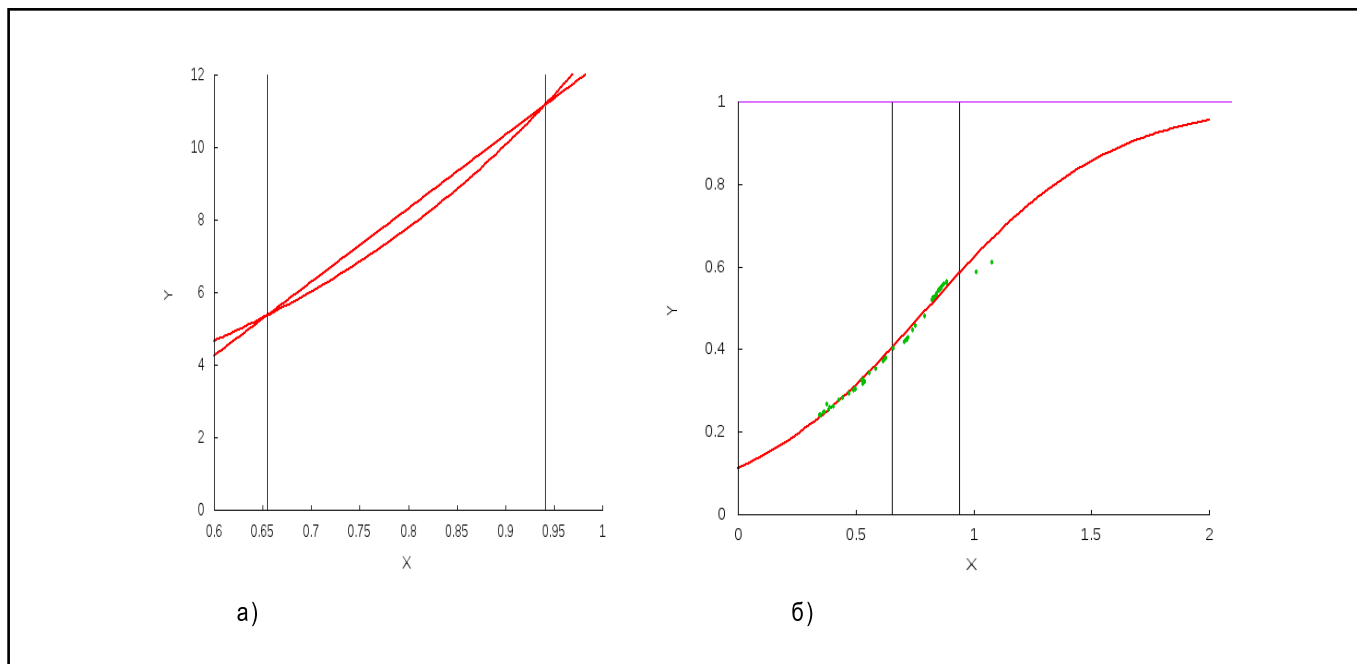


Рисунок 1. Інтервал еластичності (а) та s-крива функції збуту від рекламних витрат КП «Полтавський м'ясокомбінат» у Полтавському регіоні за 2005–2009 роки (б)



**Рисунок 2. Інтервал еластичності (а) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ВАТ «Кременчукм'ясо» («Фарро») в Полтавському регіоні за 2005–2009 роки (б)**



**Рисунок 3. Інтервал еластичності (а) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» у Полтавському регіоні за 2005–2009 роки (б)**

увійшли в інтервал еластичності, є ефективними. Також за допомогою рис. 3 можемо визначити, що протягом 2005–2009 років відбувався значний ріст рекламних витрат підприємства, а отже і обсягів збуту, що позитивно вплинуло на рівень конкурентоспроможності продукції ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат».

На рис. 4 представлено графіки знаходження інтервалу еластичності за формулою (2) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ВАТ «Гадяцький м'ясокомбінат» у Полтавському регіоні за 2005–2009 роки.

Отже, за 2005–2009 роки всі рекламні витрати ВАТ «Гадяцький м'ясокомбінат» були неефективними, адже, не входячи в інтервал еластичності, є недостатніми для отримання оптимального рівня збуту продукції.

На рис. 5 представлено графіки знаходження інтервалу еластичності за формулою (2) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат» у Полтавській області за 2005–2009 роки.

Отже, за 2005–2009 роки всі рекламні витрати ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат» були неефективними, адже,

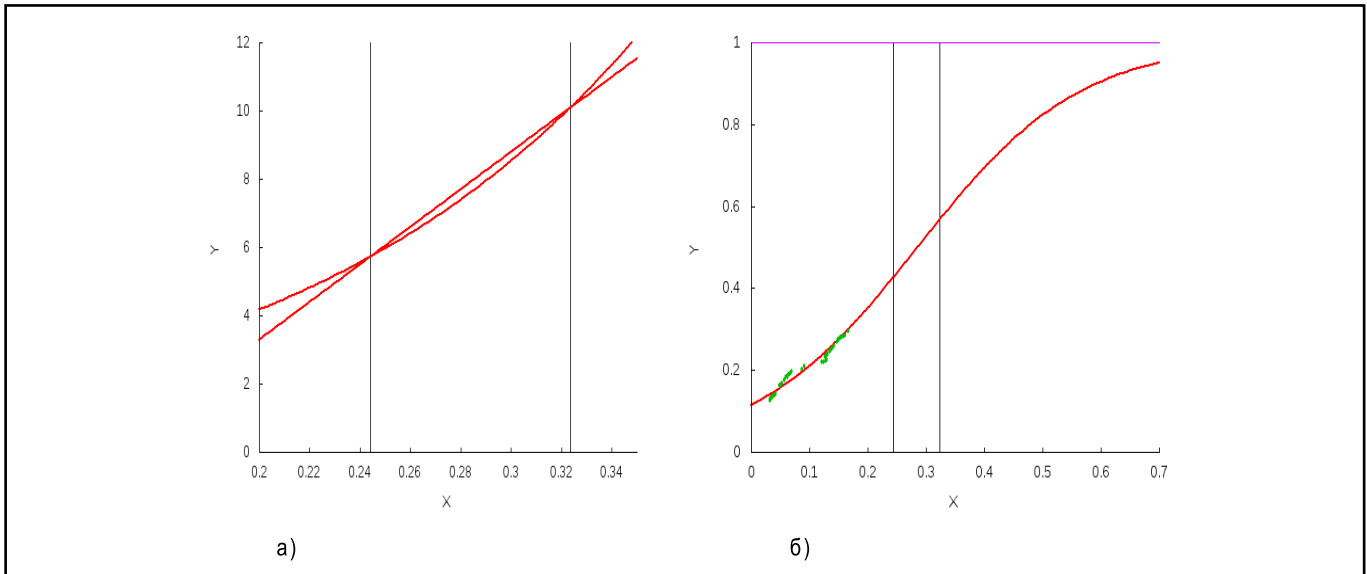


Рисунок 4. Інтервал еластичності (а) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ВАТ «Гадзяцький м'ясокомбінат» у Полтавському регіоні за 2005–2009 роки (б)

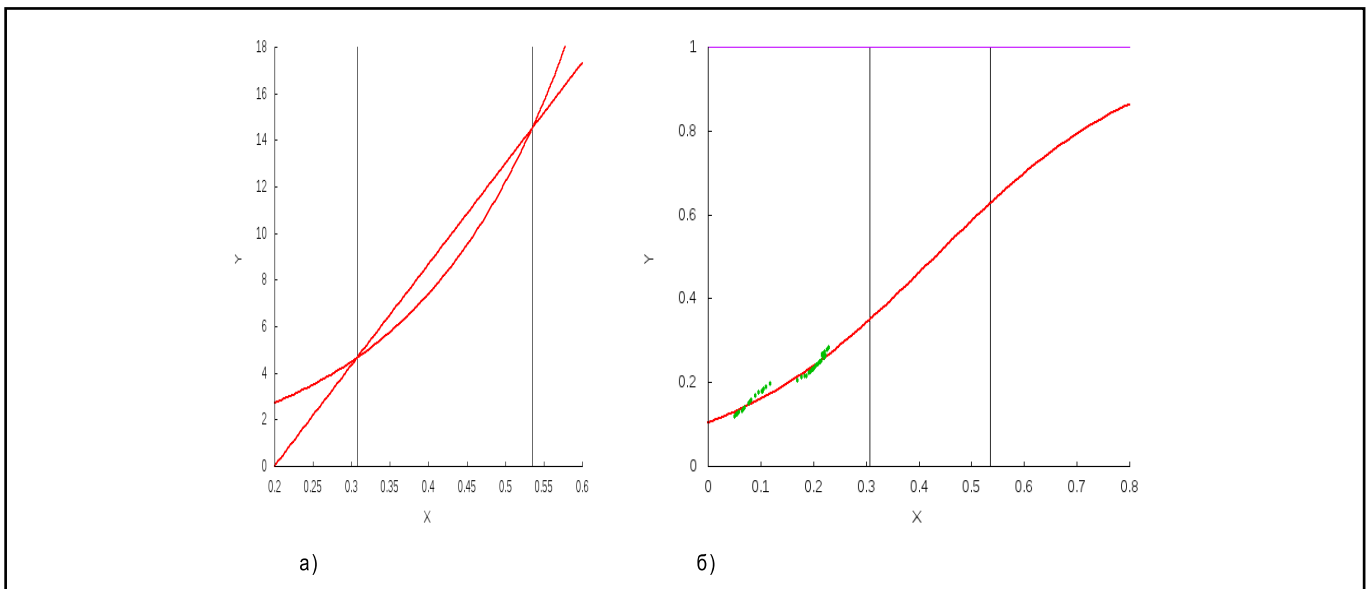


Рисунок 5. Інтервал еластичності (а) та s-крива функції збуту від рекламних витрат ВАТ «Пирятинський м'ясокомбінат» у Полтавському регіоні за 2005–2009 роки (б)

не входячи в інтервал еластичності, є недостатніми для отримання оптимального рівня збуту продукції.

### Висновки

Таким чином, у роботі був проаналізований та досліджений процес побудови логістичної моделі рекламних витрат підприємства. Зокрема, за допомогою метода найменших квадратів досліджені економіко-математичні моделі рекламних витрат м'ясокомбінатів Полтавської області за період 2005–2009 років. Для кожного розглянутого підприємства були побудовані логістичні криві та інтервали еластичності, що визначають ефективність рекламних витрат. За відповідними даними рекламних витрат та згладжених за методом експоненціального згладжування обсягів збуту проаналізована ефективність рекламних асигнувань.

Отже, дане дослідження дає змогу в подальшому визначити рівень рентабельності кожного з підприємств, спрогнозувати та скорегувати майбутні показники.

### Література

1. Блудова Т.В., Магда В.В. Моделювання рекламних витрат за допомогою логістичної кривої // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 241: В 5 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 963–970.
2. Блудова Т.В., Магда В.В. Оптимізація маркетингових витрат фірми // Вчені записки. Збірник наукових праць. – 2009. – №11. – С. 167–174.
3. Стрижов В.В. Методы индуктивного порождения регрессионных моделей. – М.: ВЦ РАН. – 2008. – 55 с.

4. Яворский В.А. Планирование научного эксперимента и обработка экспериментальных данных: Учебно-методическое пособие. – М.: МФТИ, 2006. – 24 с.

5. Исаков В.Н. Элементы численных методов. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 192 с.

6. Магда В.В. Визначення потенційної частки ринку підприємства // Формування ринкових відносин. – 2010. – №7. – С.....

7. Магда В.В. Дослідження тренду часового ряду збуту продукції // Науковий вісник ПУСКУ (Серія: «Економічні науки»). – 2010. – №1(40).

О.М. КОСТЮК,

аспірант, Національний технічний університет України «КПІ»

## Логістична концепція підприємства

*Стаття присвячена питанням логістичної концепції підприємства, передумовам її розвитку, термінологічній базі логістики, етапам становлення логістики як науки.*

*Статья посвящена вопросам логистической концепции предприятия, предпосылкам ее развития, терминологической базе логистики, этапам становления логистики как науки.*

*The article is devoted the questions of logistic conception of enterprise, pre-conditions of its development, terminology base of logistic, to the stages of becoming of logistic as sciences.*

**Постановка проблеми.** Для нашої країни логістика – нове поняття як у теоретичному (науковій праці з даного напрямку почали з'являтися лише наприкінці 90-х років), так і практичному аспекті. Поясненням цьому є той факт, що в адміністративно-командній системі господарювання потенціал логістики не міг бути задіяний з об'єктивних причин. Держава, використовуючи інструменти фондування та централізованого прикріплення споживачів до постачальників, самостійно формувала матеріальні потоки підприємств. Прийняті тоді процедури організації логістичних ланцюгів (лінійно-упорядкованої чисельності фізичних чи юридичних осіб, які виконують логістичні операції) істотно обмежували права та можливості підприємств в управлінні матеріальним потоком. Адміністративно-командна система не сприймала логістику, оскільки в її межах намагалися раціоналізувати й оптимізувати економічні потоки, керуючись не інтересами учасників (ланок) логістичних ланцюгів, а народногосподарською доцільністю.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням становлення логістики як науки приділяли увагу такі вчені: А.У. Альбеков, А.М. Гаджинський, Є.В. Крикавський, Л.Б. Миротин, О.А. Митько, Ю.М. Неруш, В.І. Сергєєв, інші. Аналіз літературних джерел, присвячених логістиці, дозволяє виявити широкий спектр проблем, що залишаються поза увагою вчених.

У сучасних умовах за швидких, а іноді неочікуваних, змін зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби будь-яке підприємство має «взяти на озброєння» концепцію логістики. В науковій літературі ще не існує од-

нозначного розуміння сутності та складових елементів логістичної концепції підприємства.

**Метою** цієї статті є спроба запропонувати варіант логістичної концепції діяльності підприємства.

**Методологія.** Методами дослідження, які застосовувалися у процесі написання роботи, були: аналіз, синтез, порівняння та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Логістика має багатвікову історію розвитку. Посилання на неї знаходять у документах Стародавньої Греції, Древнього Риму та Візантії, де вона асоціювалася з армією – тиловим забезпеченням військ. Походження слова «логістика» можна прослідкувати з грецьких *logik* – робити розрахунки, *logisrike* – майстерність міркувати та французького *loger* – розміщувати [1, с. 7]. У сучасному розумінні логістику можна визначити як науку про раціональну організацію виробництва та розподілу виробленої продукції, або напрям господарської діяльності, що передбачає управління матеріалопотоками у сферах виробництва й обігу.

В основі логістичної концепції підприємства (аналогія з «комплексом маркетингу» «4Р») виділяють «комплекс логістики» «7К» [2, с. 58], що складається з таких елементів: *Right product* – вантаж; *Right quantity* – кількість; *Right time* – час; *Right place* – місце; *Right cost* – витрати; *Right condition* – якість; *Right customer* – споживач.

Метою логістики в рамках логістичної концепції підприємства є поставка товарів «точно та вчасно» (*just in time*) [3, с. 55], тобто забезпечення необхідними товарами в необхідній кількості в потрібний час в потрібне місце з мінімальними витратами, що зумовлені рухом та зберіганням матеріалів і товарів, за належної якості обслуговування споживачів підприємства. Для досягнення цієї мети слід вирішити п'ять завдань:

- забезпечити мінімум протиріч. Протиріччям слід вважати кожний факт, результатом якого є дисбаланс між елементами комплексу логістики. Потенційні джерела таких протиріч повинні постійно перебувати під контролем;

- забезпечити достатність мінімальних запасів. Досягається це за умови асортиментної відповідності між обсягом наявних ресурсів і обсягом їх споживання. Запаси доцільно зменшувати до того мінімально можливого рівня, за якого

виконання договірних зобов'язань не підлягає сумніву. Той рівень запасів, за якого логістичні витрати зводяться до мінімуму (за умови забезпечення потрібної якості сервісу), є мінімальним. Для досягнення мінімуму запасів необхідно в комплексі вирішувати питання узгодження комунікацій, транспорту, складування й упаковки. Зростаючою популярністю користується концепція «О запасу» (нульового запасу). При мінімумі запасів потенційні джерела протиріч виявляються достатньо швидко. В інших випадках це відбувається повільніше. Проте при підготовці рішення про скорочення кількості товарно-матеріальних цінностей, що знаходяться на збереженні, слід мати на увазі, що запаси можуть бути раціональним вкладенням капіталу та принести відчутну фінансову віддачу;

- забезпечити максимум транспортної консолідації. Транспортні витрати відносять до найбільш значних статей логістичних витрат. Вони безпосередньо пов'язані з обсягами переміщуваних вантажів, дальністю перевезень, видом транспорту. Реалізація концепції логістики забезпечує поставку «точно вчасно» для всіх вантажів незалежно від габаритів. При цьому досягнення її мети неможливе без інкорпорування кожної транспортно-переміщуючої дії у єдиний синхронізований у просторі та часі «логістичний ланцюг продуктопостачання» від постачальника до споживача;

- забезпечити контроль якості ресурсів, що надходять. Концепція «О дефекту» (нульового дефекту) передбачає, що товарно-матеріальні цінності, які не відповідають прийнятим стандартам, негайно видаляються з матеріального потоку. В результаті логістичний процес нерідко переривається, що зумовлює збитки. Проте ретельний контроль якості матеріалів і товарів є попередньою умовою досягнення мети логістики;

- забезпечити підтримку нормального проходження життєвого циклу товару. Вона здійснюється за рахунок сервісу, який виник і розвивався як реакція конкурентів на необхідність задоволення попиту.

Логістика сприяє підвищенню ефективності роботи фірми при дотриманні наступних вимог:

- зв'язок логістики з корпоративною стратегією. Загально визнане, що всі аспекти логістичних операцій повинні бути безпосередньо зв'язані з стратегічним планом кор-

порації або фірми. Це перша і найголовніше умова досягнення високих прибутків від застосування логістики;

- вдосконалення організації руху матеріальних потоків. Ця вимога закликає до такої організації логістичних операцій, яка дала б можливість контролювати всі функції по виконанню завдань, пов'язаних із закупівлею, транспортуванням, складуванням, зберіганням запасів і збутом під егідою єдиного комерційного підрозділу;

- надходження необхідної інформації і сучасна технологія її обробки. Виконання даної вимоги в логістичних системах дозволяє фірмам отримувати вигоду. Тому успішно функціонуючі логістичні підрозділи розглядають комп'ютеризацію як важливе джерело реалізації потенційних можливостей логістики в справі підвищення прибутку;

- ефективне управління трудовими ресурсами грає вирішальну роль в налазці механізму управління матеріальними потоками. Ті фірми, які вважають кваліфікованими кадри найважливішими своїм ресурсом, можуть розраховувати на ефективне функціонування логістичної системи;

- тісний взаємозв'язок з іншими фірмами по виробленню стратегії. Завдяки реалізації цієї вимоги компанії встановлюють тісну співпрацю зі своїми партнерами по господарських зв'язках. Не менше значення стало додаватися координації діяльності внутрішніх підрозділів фірм.

Запровадження концепції логістики на підприємстві має забезпечити виконання всіх зазначених завдань і, як наслідок, досягти логістичної мети. Методологічно концепція ґрунтується на принципах комплексності та синхронності; вона передбачає такі теоретичні положення:

- розгляд руху та зберігання матеріалів, товарів, інформації від первинного джерела до кінцевого споживача як єдиного матеріального й інформаційного потоків підприємства;

- формування підтипів логістичної системи підприємства – організаційно управлінського механізму координації дій фахівців різних служб, що управляють матеріальним потоком.

Розгляд руху та зберігання матеріалів, товарів, інформації від первинного джерела до кінцевого споживача як єдиного матеріального й інформаційного потоків підприємства. У загальному вигляді логістичний процес можна представити як ланцюг з трьома ланками «постачальники – підприємство – споживачі», по яких рухаються два взає-

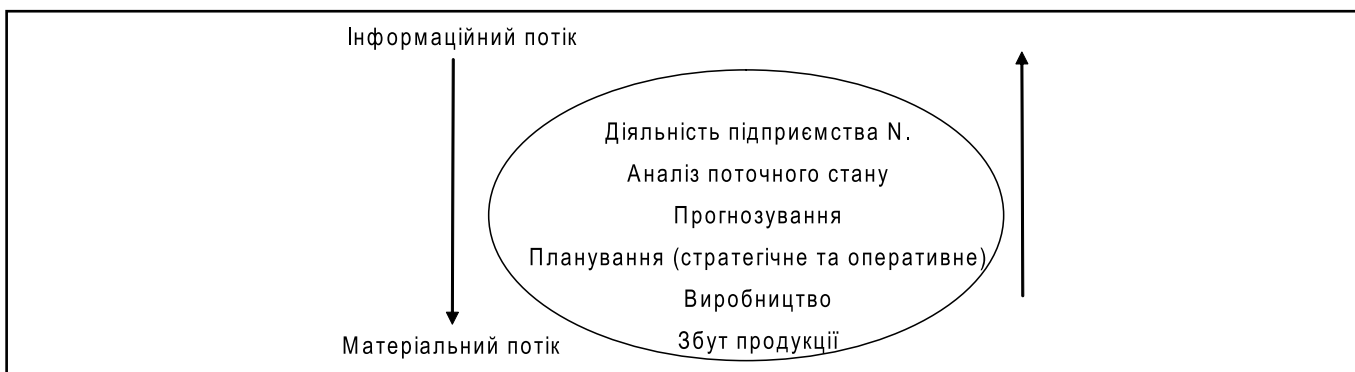


Схема матеріального та інформаційного потоків підприємства

мозв'язаних потоки: матеріальний, що збільшує вартість, та інформаційний (рисунок).

Матеріальний потік – це рух та зберігання матеріалів і товарів, який починається з транспортування від постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів і закінчується після продажним сервісом для споживачів. Він є інтеграцією трьох логістичних функцій (функціональних сфер): постачання, підтримки виробництва, фізичного розподілу. Постачання пов'язане з рухом сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів між ланками «постачальники – підприємство»; підтримка виробництва – з рухом та зберіганням матеріалів між стадіями виробництва в межах ланки «підприємство»; фізичний розподіл – з рухом та зберіганням готової продукції між ланками «підприємство – споживачі». Постачання та фізичний розподіл є зовнішніми частинами матеріального потоку, а підтримка виробництва – внутрішньою.

Інформаційний потік – це рух і зберігання інформації. Він передре матеріальному потоку й є необхідним для координації логістичних функцій за рахунок виконання чотирьох підфункцій: продуктово-ринкового прогнозування; аналізу поточного стану; оперативно-календарного планування матеріального потоку; планування потреби в матеріалах. Логістичні функції складаються із логістичних операцій і кожна збільшує вартість матеріального потоку до того часу, поки матеріали повністю не трансформуються в товари, що поставляються споживачам «точно вчасно».

Формування логістичної системи підприємства – організаційно-управлінського механізму координації дій фахівців різних служб, що управляють матеріальним потоком. Поняття «логістична система» вживається відносно суб'єкта управління, що впливає на об'єкт – матеріальний потік. Це організаційно-управлінський механізм, пов'язаний з досягненням потрібного рівня інтеграції логістичних функцій за рахунок організаційних перетворень у структурі управління та впровадження спеціально розроблених управлінських процедур (операційних систем), як правило, на основі таких загальновідомих світових, як Kanban або поставка «точно вчасно», MRP (англ. materials requirements planning – планування потреби в матеріалах) та OPT (optimized production technologies – оптимізовані виробничі технології) [4, с. 80]. Метою їх є планування постачання, підтримки виробництва та фізичного розподілу як єдиного матеріального потоку. Таким чином, наявність організаційного механізму координації, який інтегрує зусилля функціональних відділів, що раніше виконували свої завдання ізольовано, доповнюється паралельним удосконаленням управлінських координуючих процедур. Концепція логістики передбачає передачу відповідальності за управління матеріальним потоком підприємства одному інтегрованому підрозділу. Вважається, що це поліпшує координацію.

Фахівці, як правило, зацікавлені в самостійній організаційній структурі, яка уособлює головування, владу, повнова-

ження, відповідальність, винагороду. Багато хто абсолютизує ідею організаційної інтеграції та перебільшує наслідки її практичного втілення. Рациональна організація насправді є важливою передумовою ідеальної дії та взаємодії. Проте є підприємства, які, формально не маючи відділу логістики, все ж працюють досить ефективно. Інші такий відділ мають і також досягають високих результатів. Основне в концепції логістики – стимулювати філософію, що спонукає всі рівні та структури управління підприємства мислити та діяти системно у межах інтеграції логістичних можливостей і рациональної економії.

Використання агрегованого показника ефективності функціонування логістичної системи підприємства. Відповідно до концепції логістики можна застосувати інтегральний (агрегований) показник ефективності функціонування логістичної системи, який забезпечує знаходження оптимального рішення.

Критерій ефективності функціонування логістичної системи підприємства полягає у максимізації прибутку на одиницю логістичних витрат за умови забезпечення потрібної якості сервісу, тобто 100% виконання договірних зобов'язань. Такий критерій обрано з урахуванням того, що логістична система є однією з підсистем системи управління підприємством. Ефективність діяльності підсистеми потрібно визначати залежно від її вкладу в діяльність системи (чим результативнішою є робота системи за умови зменшення відповідних витрат підсистеми, тим ефективнішою слід вважати її роботу).

На основі рекомендованого критерію доцільно використовувати агрегований показник ефективності функціонування логістичної системи підприємства. Методика розрахунку такого показника пропонується для промислових підприємств, що мають матеріалоємні виробництва. Там у більшості випадків величина збутових витрат відносно мала, а матеріальні витрати становлять 40–60% обсягів продаж. Тому основною проблемою є концентрація зусиль на зниженні логістичних витрат, що супроводжують рух технологічного конвеєра продуктопостачання, переважно на етапах постачання та виробництва.

Ми наводимо узагальнену та дещо спрощену методику розрахунку агрегованого показника ефективності функціонування логістичної системи промислового підприємства (Алог), який, по суті, є рентабельністю логістичних витрат:

$$A_{лог} = \Pi / B_{лог} \quad \max, \quad (1)$$

де  $\Pi$  – прибуток від реалізації готової продукції;  $B_{лог}$  – логістичні витрати.

$$B_{лог} = B_{рух} + B_{збер} + B_{приб}. \quad (2)$$

де  $B_{рух}$  – витрати руху матеріалів,  $B_{збер}$  – витрати на зберігання матеріалів;  $B_{приб}$  – втрати прибутку внаслідок невикористаних (втрачених) можливостей, зумовлених існуванням матеріальних запасів.

Запропонований показник може бути модифікований і використаний при визначенні динаміки ефективності логістики не лише на одному підприємстві. Він також підходить

для порівняння різних підприємств незалежно від форм власності, галузевої та відомчої належності, характеру продукції, що реалізується.

### Висновки

Концепція логістики підприємства – це образ мислення, філософія діяльності, згідно з якою слід уникати часткової оптимізації зведених разом логістичних функцій. Навпаки, зусилля мають бути спрямовані на оптимізацію логістики як інтегрованої функції управління матеріальним потоком підприємства. Концепція вимагає координації всіх систем руху та зберігання матеріалів.

Три процеси (теоретичні положення концепції логістики підприємства) є виявом комплексності та синхронності в логістиці – виділення матеріального потоку як цілісного об'єкта управління; врахування інтегральних, а не локальних витрат, що супроводжують матеріальний потік; побудова логістичної системи, що реалізує ефект за рахунок координації заходів з раціоналізації тари, уніфікації вантажних одиниць, оптимізації розміру замовлення та рівня запасів, вибору оптимальних маршрутів переміщення, удосконалення складування тощо. Іншими словами комплексність і синхронність полягають в оптимізації матеріального потоку в цілому, при якісному виконанні його окремих функцій на потрібному рівні. Потоку приділяється більше уваги, ніж окремим функціям, що до нього входять.

Запропонована методологія логістики, таким чином, полягає у тому, що:

- взаємопов'язані функції процесу розглядаються як єдиний потік;
- для управління потоком створюється організаційно управлінський механізм, тобто система управління потоком. У рамках таких систем, по-перше, сумарний ефект від оптимізації потоку може значно перевищувати прибуток від локальної оптимізації окремих його функцій та операцій; по-друге, здійснюється перерозподіл витрат, при якому їх збільшення на одній ділянці дає економію на іншій та системі в цілому;
- використовується інтегральний (агрегований) показник ефективності функціонування системи управління потоком, який, окрім витрат, пов'язаних з управлінням потоком, враховує втрати прибутку внаслідок невикористаних (втрачених) можливостей, зумовлених нераціональним використанням ресурсів потоку.

### Література

1. Кальченко А.Г. Логістика. – К., 2003. – 284 с.
2. Окландер М.А. Логістична система підприємства. – О., 2004. – 312 с.
3. Таньків К.М., Тридід О.М., Колодизева Т.О. Виробнича логістика. – Х., 2004. – 352 с.
4. Бажин И.И. Логистический менеджмент. – Х., 2005. – 440 с.

О.І. КОНДРАТЮК,  
к.е.н., доцент, Європейський університет

## Сутність та складові інформаційного потенціалу підприємства

*У статті розглядаються сутнісні ознаки інформаційного потенціалу підприємства, визначено його складові та значення в діяльності організації.*

*В статье рассматриваются существенные определения информационного потенциала предприятия, определены его составные и значение в деятельности организации.*

*The intrinsic signs of information potential of enterprise are considered in the article and its compound and value of activity of the organization are defined.*

**Постановка проблеми.** Україна стоїть на порозі «інформаційного суспільства», і частка зайнятих в інформаційному обслуговуванні населення в нас у країні, як і в усьому світі, постійно зростає. Все більше уваги приділяється питанням оцінки інформаційної розвиненості, тому в сучасних умовах ефективна діяльність підприємства неможлива без використання сучасної, достовірної й повної інформації. Інформація є найважливішим ресурсом сучасного суспіль-

ства. Якісна інформація робить дії фахівців різних галузей економіки цілеспрямованими й ефективними.

Зростає роль сучасних інформаційних технологій, які забезпечують практично необмежений доступ до всієї кількості інформації й знань, накопичених як усередині виробничої системи, так і в зовнішньому інформаційному просторі.

Складність завдань, які стоять перед підприємствами, та постійне зростання управлінських проблем підвищують значення інформаційного фактора у виробничому управлінні. Відсутність, недолік або неадекватність інформації стають факторами недосконалості системи управління. Тому саме сьогодні інформаційні ресурси об'єктивно стають рівними по своїй значимості із такими ресурсами, як матеріалі, фінансові, трудові, енергетичні. Але у той ж час на практиці спостерігається відрив нагромадження знань і інформації від завдань комплексного економічного й соціального розвитку підприємств.

Невизначеність цілей, критеріїв розвитку інформаційної політики, невизначеність вимог до складу витрат на забез-

Типологія інформації

Параметри оцінки	Типи інформації	
Рівень та характер об'єктивності – суб'єктивності оцінки інформації	Об'єктивна	Хімічна Фізична
		Біологічна (генет.)
		Економічна
	Суб'єктивна	Правова
		Соціальна
		Політична
		Психологічна
		Культурна
Характер інформаційного поля	Систематизована	
	Несистематизована	
Природа інформаційних сигналів та потоків	Дискретна	
	Аналогова	
Спрямованість відносно суб'єкта (об'єкта) інформації	Внутрішня	
	Зовнішня	
Ієрархічна спрямованість	Вертикальна	
	Горизонтальна	

печення ефективності використання й захист інформаційних ресурсів, обмеженість доступу до зовнішніх інформаційних масивів, призвели до різкого зниження інформаційної активності підприємств. Важливість вказаних проблем пов'язана з покращенням інформаційного забезпечення, що визначається широким спектром завдань, які можна буде вирішувати завдяки використанню інформаційного потенціалу підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню проблеми сутності інформаційного потенціалу присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, як А. Кутин [6], М. Твердохліб [2], В. Новицький [4], Ф. Русинов [3], С. Ашмарина [7] та інші. Акцент у їхніх працях спрямований на аналіз зростаючої ролі інформації у діяльності підприємств та формуванню інформаційного потенціалу.

**Мета статті** полягає у розкритті поняття інформаційного потенціалу, визначенні його складових та впливу потенціалу на діяльність підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Адаптація до динамічних змін ринку та вибір оптимальної стратегії розвитку стає головною проблемою діяльності українських підприємств. У такій ситуації роль основного інноваційного фактора належить інформації. Інформація має велике значення для внутрішнього управління фірмою та її зовнішніх контактів, особливо для прийняття рішень, вона є обмеженим та дорогим ресурсом виробничої активності фірми. Визначаючи інформацію як змістовне відображення певних процесів, явищ і предметів, можна застосувати таку типологію інформації (див. табл.) [2].

Критерій, який можна вважати придатним для комплексної характеристики механізмів соціально-економічного буття, адекватного їх розуміння, практичного застосування аналітико-синтетичного підходу до відносин між людьми як суб'єктами виробничого та соціального процесу – це інформація, її кількість і здатність до якісного впливу на господарські, суспільні процеси та механізми [4].

Основним критерієм забезпеченості інформації є ступінь інформованості, яка визначається відношенням фактичного рівня інформації до необхідного. Необхідність в інформації визначається різницею між фактичним та необхідним рівнями. До додаткових критеріїв забезпеченості інформації відносять: кількість (повнота) інформації; значимість; точність; надійність; зрозумілість; актуальність; гнучкість; економічна ефективність інформаційного процесу (відношення прибутку від інформації до витрат на неї); облік захищеності інформації.

Таким чином, інформація для підприємства виступає у ролі важливого для розвитку ресурсу. Під інформаційним ресурсом підприємства розуміється сукупність інформації та організаційних, нормативних, правових, технічних, програмних засобів, які забезпечують можливість збору, передачі, накопичення, збереження та актуалізації інформації, а також реалізована можливість надання її користувачам у відповідності з вимогами.

У контексті управління підприємством інформаційні ресурси можна визначити як увесь обсяг інформації, що є в інформаційній системі підприємства.

Інформаційна система – це сукупність різноманітних взаємопов'язаних або взаємозалежних різнобічних характеристик про стан об'єкта управління та процеси, що відбуваються в ньому, інформаційна сукупність зібраних та оброблених даних за допомогою технічних (інформаційних і обчислювальних) засобів за визначеною методикою та заданих алгоритмах, і які відповідають вимогам керівної системи при її впливі на керувану [2]. Інформаційні системи та підприємство мають взаємний вплив один на одного. З одного боку, інформаційної системи повинні приєднуватися до організації, щоб забезпечити необхідною інформацією важливі групи усередині організації. З іншого боку, організація повинна усвідомлювати й відкривати себе для впливу інформаційних систем, щоб знайти вигоду в нових технологіях. Організації створюють інформаційні системи, щоб стати більш ефективними, таким чином інформаційні системи стають джерелом конкурентоспроможної переваги.

Дослідники в галузі інформації звертають увагу на те, що для розуміння та майбутнього використання конкретної порції інформації користувач повинен мати певний запас знань. Сукупність знань, які дозволяють розпізнати значну кількість інформаційних продуктів називають інформаційним потенціалом [5]. Крім зазначеного інформаційний потенціал можна розглядати як складну систему ресурсів виробництва та управління, що знаходиться у взаємозв'язку та взаємозалежності. З точки зору оперування категорією інформаційного потенціалу на рівні економічної ланки – підприємства, інформаційний потенціал являє собою сукупність інформаційних ресурсів, систем інформаційного забезпечення та їх максимальну можливість забезпечення своєчасною, достовірною та комплексною інформацією, яка необхідна для прийняття управлінських рішень.

У сучасних умовах інформаційний потенціал на підприємствах найменше розвинений, оскільки в цьому напрямі практично немає напрацювань, достатньо повільно відбувається насичення структур підприємства сучасними програмними продуктами та засобами обчислювальної техніки. Разом із тим інформаційний потенціал може надати швидку віддачу, забезпечивши інформаційну підтримку технічним, організаційним та комерційним рішенням, підвищуючи, таким чином, потенціал управління підприємства [6].

Інформаційний потенціал підприємства залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. До внутрішніх факторів відносять: рівень підготовки персоналу, відповідність організаційної структури управління можливостям і потребам системи управління підприємством. Серед зовнішніх факторів виділяють наступні: стан ринку, особливості функціонування якого найтісніше пов'язують із зростанням частки галузей, наповнених інформаційними технологіями; розвиненість регіональної інформаційної інфраструктури; підготовленість у сфері застосування інформаційних технологій потенційних споживачів інформації підприємства.

Таким чином, інформаційний потенціал підприємства можна розглядати в двох напрямках, а саме через оцінку організаційних можливостей взаємодії із зовнішнім інформа-

ційним простором та за допомогою оцінки факторів забезпечення внутрішніх можливостей перетворення інформаційних потоків.

Оскільки сучасні підприємства є відкритими системами, то функціонують в тісній залежності із зовнішнім інформаційним середовищем, тому в умовах ринкових відносин динамізм зовнішнього середовища пред'являє підвищені вимоги до адаптації, які в свою чергу, повинні стати визначним фактором стратегічної поведінки підприємств. Особливості ринкової системи управління визначаються тим, що з великої кількості інформаційних потоків зовнішнього інформаційного простору підприємство повинно самостійно вибирати необхідні інформаційні продукти.

Інформаційні відносини, які виникають по відношенню до конкретних підприємств як господарюючих суб'єктів, мають враховувати такі принципи: гарантованість права на інформацію; відкритість, доступність інформації та свобода її обміну; об'єктивність, вірогідність інформації; повнота і точність інформації; законність, одержання, використання, поширення та зберігання інформації [1].

Для оцінки рівня взаємодії з зовнішнім інформаційним простором використовують такі показники: ємкість зовнішнього інформаційного простору; підключення до всесвітніх інформаційних мереж; наявність сайтів у всесвітніх інформаційних мережах; рівень забезпеченості зовнішньою інформацією; рівень зміни частки зовнішньої інформації у складі баз даних підприємства; показники складу та структури кадрів, які відповідальні за збір, систематизацію та обробку зовнішньої інформації; витрати, які пов'язані з придбанням зовнішньої інформаційної продукції [7].

З урахуванням різних аспектів формування та використання інформаційних ресурсів інформаційний потенціал можна визначати по трьох рівнях (рис. 1).

Перший рівень інформаційного потенціалу визначається розвитком інформаційної системи підприємства, інформаційними технологіями, кадровим забезпеченням, ефективністю використання інформаційних ресурсів. Другий рівень оцінюється якістю інформаційного забезпечення упра-

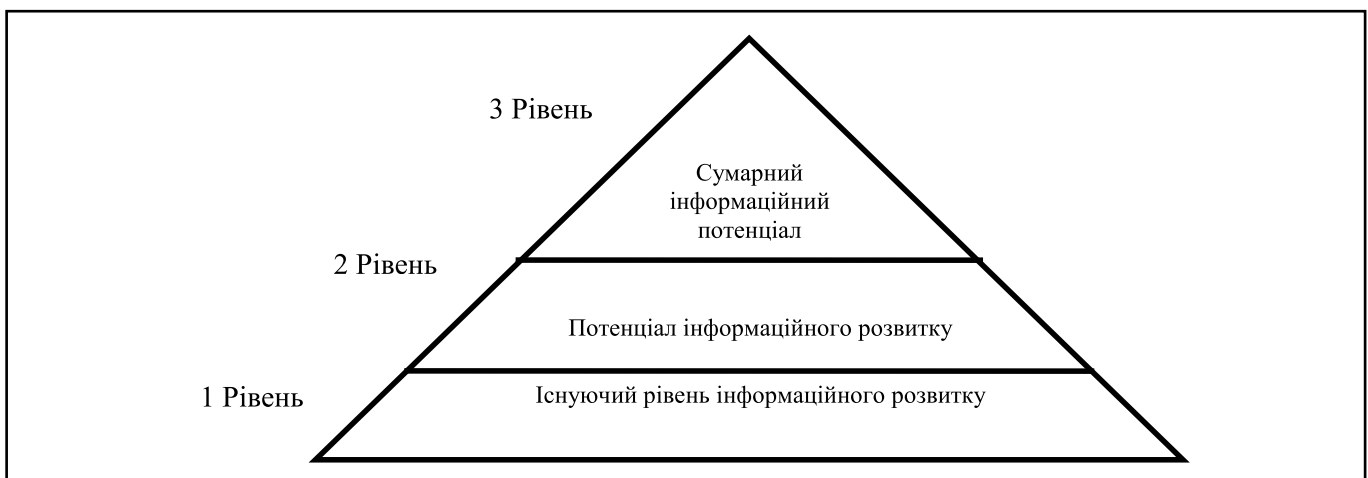


Рисунок 1. Рівні визначення інформаційного потенціалу (розроблено автором)

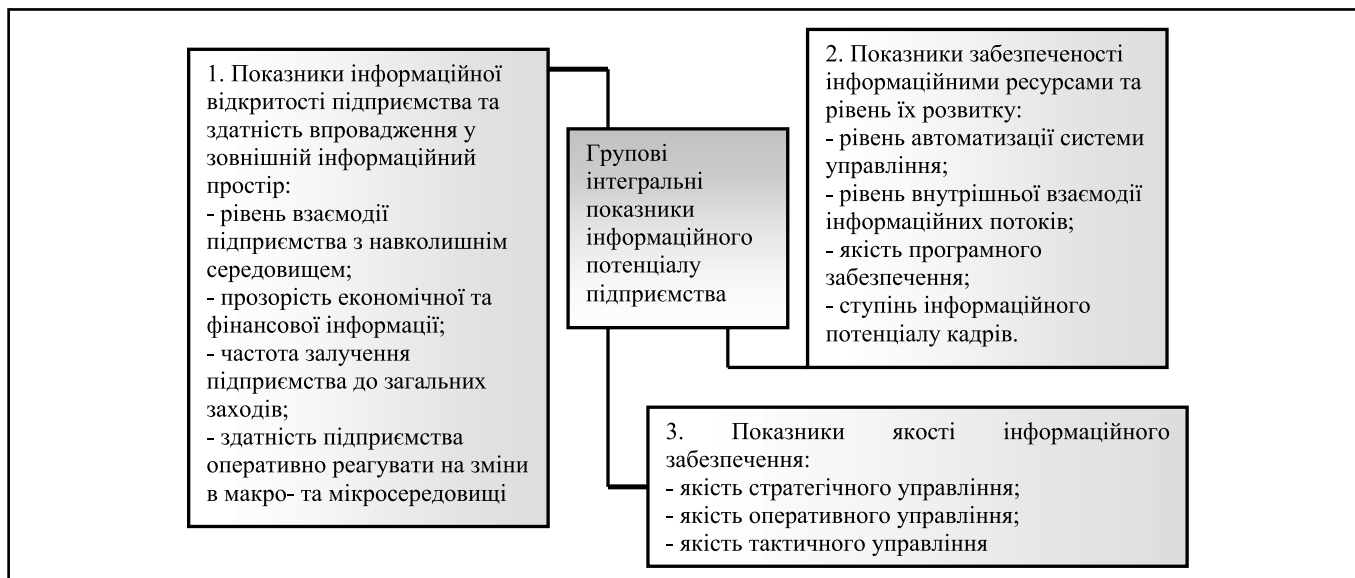


Рисунок 2. Інтегральні показники інформаційного потенціалу підприємства (розроблено автором на основі (8))

влінської діяльності при існуючих можливостях. Третій рівень досліджується як інтегральна оцінка сукупності потенційних можливостей ефективного інформаційного розвитку.

Для оцінки інформаційного потенціалу можна використовувати такі показники (рис. 2).

Інформація у виробничому потенціалі використовується у вигляді специфічного ресурсу, який впливає на науково-технічний розвиток та потік факторів виробництва. Таким чином, виходячи з вище викладеного можна зазначити, що інформаційний потенціал включає економічну інформацію глобального, народногосподарського й галузевого характеру, завдяки якій формується ефективна стратегія; науково-технічну інформацію, яка забезпечує повноцінне використання досягнень світового науково-технічного прогресу; дифузю нововведень, основою якої є інформація про радикальні нововведення й можливості адаптації до конкретних умов; маркетингову інформацію, що дозволяє направити функції НДДКР і виробництва на досягнення успіху на ринку.

### Висновки

Інформаційний потенціал є невід'ємною складовою потенціалу підприємства. Як економічна категорія інформаційний потенціал характеризує особливості відносин, що пов'язані з організацією управління, використанням знань праці, предметів праці і самої праці в процесах виробництва та надання послуг. Використання інформаційного потенціалу сприяє підвищенню рівня організації виробництва і прискоренню просування товарів чи послуг на ринок. Разом із тим наявний інформаційний потенціал відображає можливості підприємства удосконалювати і розширювати інформаційні зв'язки, а також якісно і кількісно покращувати процеси обробки інформаційних ресурсів у місцях їх застосування. Реалізація можливостей інформаційного потенціалу спрямована на оптимізацію та раціоналізацію використання інформаційних ресурсів. Ефективність реаліза-

ції інформаційного потенціалу проявляється в покращанні показників виробничої і комерційної діяльності підприємств, зокрема, удосконаленні виробничих процесів та прискоренні просування товарів чи послуг до споживачів, зростанні прибутковості і підвищенні гнучкості та результативності їх функціонування. Необхідність систематичного удосконалення використання інформаційного потенціалу обумовлюється вимогою кращого узгодження процесів виробництва товарів (послуг) і маркетингових операцій з інформаційними потоками, що їх супроводжують, з метою покращання результатів діяльності підприємства.

### Література

1. Закон України про інформацію.
2. Інформаційне забезпечення менеджменту: Навч. посібник. – Вид.2–ге, доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 224 с.
3. Русинов Ф., Журавлев А. Конкурентоспособность: образование, информационный потенциал, принятие управленческих решений // Консультант директора, №2(14), 1996. – С. 23–29.
4. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: Навч. посіб. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
5. Зурковски П. Информационный бизнес: взгляд изнутри // Мировая экономика и международные отношения. №8, 1990. – С. 96–101.
6. Кутин А.А., Коршунова Е.Д., Корнієнко А.А., Волков А.В. Управление развитием информационного потенциала на основе концепции жизненного цикла предприятия // Качество. Инновации. Образование. №4, 2002. – С. 33–38.
7. Ашмарина С.И. Основы диагностики экономической эффективности информационных процессов на промышленных предприятиях // Вестник ННГУ, №2, 2004. – С. 283–289.
8. Русаков Е.В. Вопросы повышения эффективности использования информационных ресурсов на промышленных предприятиях // Экономические науки СамГТУ. Вестник Самарск. гос. тех. ун-та. – Самара, 2006. – Вып. 37. – С. 101–110.

В.В. КОВАЛЕНКО,  
к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи НБУ,  
Ж.І. ТОРЯНИК,  
к.е.н., ст. викладач, Харківський інститут банківської справи УБС НБУ

# Обґрунтування стратегії управління ліквідністю для забезпечення достатності ресурсного потенціалу банків

У статті визначено сутність ресурсного потенціалу банків та обґрунтовано матрицю вибору стратегії управління ліквідністю з точки зору рівня достатності ресурсного потенціалу.

В статтє определена суть ресурсного потенциала банков и обоснована матрица выбора стратегии управления ликвидностью с точки зрения уровня достаточности ресурсного потенциала.

In the article is determined the essence of resource potential of banks and proved the matrix of strategy choice of liquidity management from the point of view the levels of sufficientness of resource potential.

**Постановка проблеми.** Багатокритеріальна система задач забезпечення достатності ресурсного потенціалу банку виступає однією із цільових установок надійності, фінансової стійкості та забезпечення поступового розвитку банку як економічної системи.

Виходячи з того що рівень достатності ресурсного потенціалу банку залежить від капітальної бази та збалансованості грошових потоків за залученням і розміщенням, яка, у свою чергу, виступає системною складовою достатності ресурсного потенціалу банку, доцільно визначити критерії та стратегію управління ліквідністю банку з точки зору забезпечення її відповідності і зростання рівня достатності

ресурсного потенціалу банку. Тому обґрунтування стратегії управління ліквідністю банківської установи набуває актуальності сьогодні, коли банківська система України підпадає під вплив інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому фінансовому просторі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання управління ресурсним потенціалом та ліквідністю банків знайшло своє відображення у працях видатних вчених, а саме: О. Васюренка [1], І. Волошина [3], А. Єпіфанова [7], В. Коваленко [9], М. Савлука [4], І. Федосік [1], Ф. Шпіг [11] та інших.

Опрацювання наукових робіт вчених дало змогу більш систематизовано підійти до дослідження питань управління ресурсним потенціалом банківських установ. Разом із тим аналіз економічної літератури свідчить, що низка питань щодо формування, розміщення і управління ресурсним потенціалом та управління ліквідністю банку потребує додаткових досліджень. Наукового обґрунтування потребує питання теоретичного наповнення і визначення методичних підходів до забезпечення достатності ресурсного потенціалу банків для виконання цілей банківської системи з точки зору її стабільності та конкурентоспроможності.

**Метою статті** є обґрунтування стратегій управління ліквідністю банківської установи з метою забезпечення достатності ресурсного потенціалу.

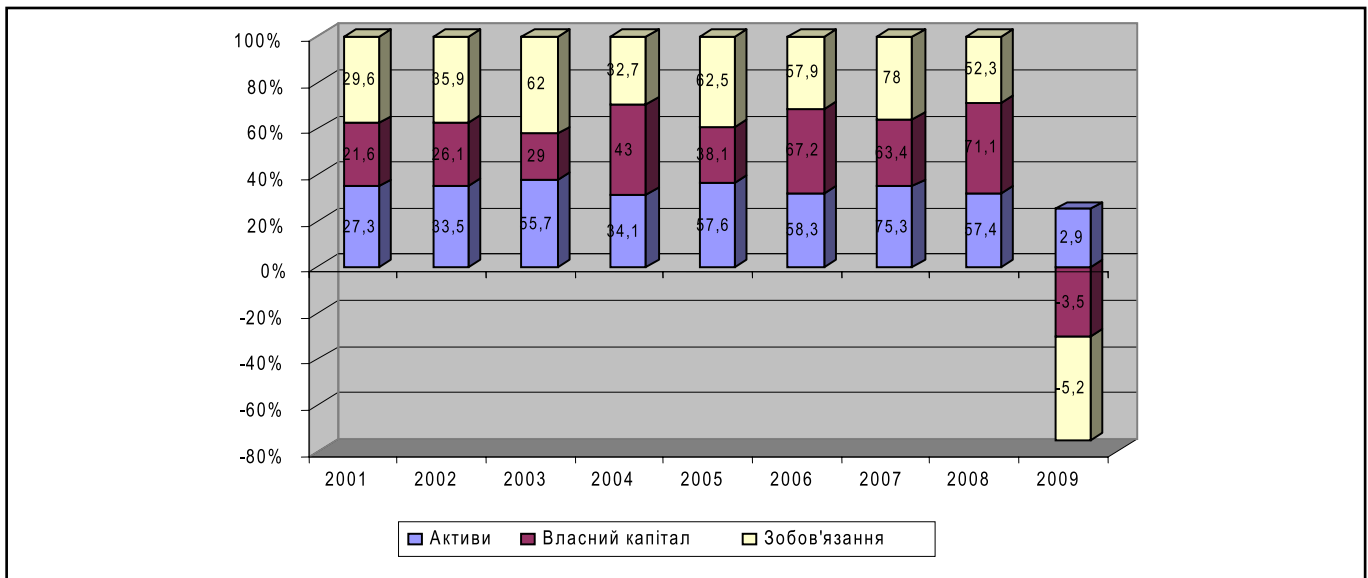


Рисунок 1. Темпи приросту активів, капіталу та зобов'язань банків України за період 2001–2009 років

Складено за даними сайту Національного банку України [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/dynamics](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics).

**Виклад основного матеріалу.** Передумовою ефективною діяльністю банку як підприємства, яке має специфічні риси свого функціонування, є те, що на підставі залучення ресурсів від суб'єктів господарювання та фізичних осіб, банк формує ресурсну базу, яка використовується в подальшому для проведення активних операцій. Посилення конкуренції між різними банківськими установами відносно як залучення, так і розміщення грошових коштів визначається концентрацією банківського капіталу, орієнтацією банків на масового споживача, зростанням їхньої універсалізації та вторгненням в нетрадиційні сфери обслуговування клієнтів, суттєвими зрушеннями в банківських технологіях, структурними змінами у кредитних портфелях. Отже, загальна ефективність банківського бізнесу, як і задоволення потреб споживачів банківських продуктів, знаходиться в прямій залежності від забезпечення достатності ресурсного потенціалу банків. Основні характеристики, темпів зростання активів, капіталу та зобов'язань банківської системи України за період 2001–2009 років наведено на рис. 1.

Як свідчать дані рис. 1, кризові явища в банківській системі, які відбулися у другій половині 2008 року, наклали відбиток на рівень зростання капіталу банків та зобов'язань, які станом на 1 січня 2010 року мають темпи зниження.

Сутність ресурсного потенціалу банку має багато тлумачень. Його трактують як потенційні можливості банку формувати свої ресурси [4]; як сукупність власних, залучених та позичкових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення банківської діяльності [7]; як сукупність усіх фінансових коштів банку, які знаходяться у безпосередньому його розпорядженні, і ресурсів, які можуть бути залучені банками внаслідок проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності, прибутку або збитку внаслідок проведення активних операцій [1].

Щодо достатності ресурсного потенціалу банку, то її можна розглядати як інтегральну характеристику, яка визначає спроможність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, нарощувати капітал, здійснювати повний спектр активних операцій та надавати послуги із метою підтримки фінансової стійкості банківської установи.

Базою для взаємозв'язку між цільовими установками розвитку банку може бути запропонована В. Вітлінським ієрархічна структура, що розглядає фінансову стійкість як складову характеристику надійності, разом із організаційною та функціональною стійкістю, і, у свою чергу, об'єднує прибутковість, ліквідність, капітальну стійкість та запобігання ризикам [2]. Інтегрований показник надійності визначає багаторівневу структуру елементів комерційного банку як цілісного фінансово-економічного об'єкта і може бути деталізований у напрямку достатності ресурсного потенціалу банку через взаємозв'язок із ліквідністю та капітальною стійкістю (рис. 2).

Таким чином, достатність ресурсного потенціалу можна визначати через показники ліквідності і капітальної стійкості з точки зору об'єднуючих показників. Для дослідження концепції взаємозв'язку достатності ресурсного потенціалу, ліквідності і капітальної стійкості необхідно визначити позитивні та негативні зворотні зв'язки і сформулювати систему показників, які характеризують обмеження та формальне досягнення критеріїв достатності, тобто зв'язати управлінські процеси розподілу ресурсів деякою системою коефіцієнтів та лімітів, запобігаючи відхиленню від оптимальних значень критеріїв при коливанні зовнішніх та внутрішніх умов діяльності банку.

На наш погляд, модель «капітальна стійкість – ліквідність => достатність ресурсного потенціалу банку» може бути вирішена за допомогою розрахунку узагальнюючого синтетичного коефіцієнта достатності ресурсного потенціалу банку як суми значень віднормованих коефіцієнтів: достат-

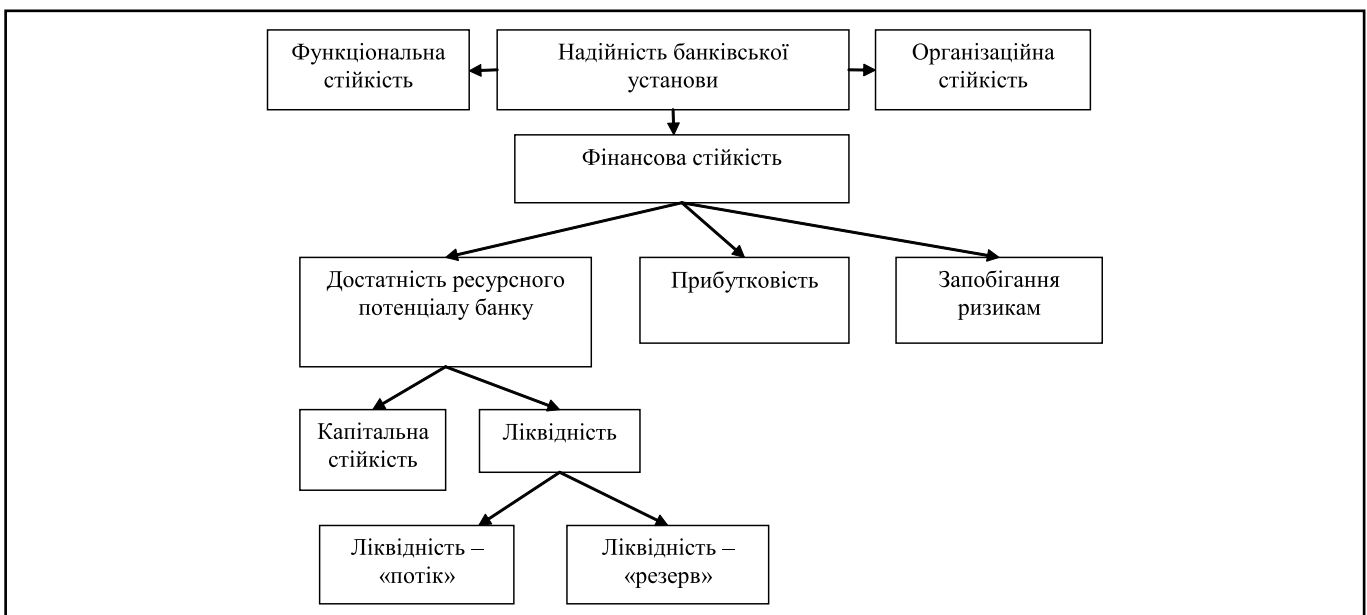


Рисунок 2. Місце достатності ресурсного потенціалу в системі надійності банківської установи

ності капіталу, коефіцієнту миттєвої, короткострокової, поточної та довгострокової ліквідності, який би надав можливість встановити взаємозалежність достатності ресурсного потенціалу з обраною банком стратегією управління ліквідністю та капітальною стійкістю.

Слід звернути увагу на те, що за період 2001–2009 років банківська система виконує нормативи по капіталу та ліквідності, що встановлює Національний банк України, хоча вони і змінювалися в бік зростання, а саме норматив адекватності регулятивного капіталу з 8 до 10%; норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів з 4 до 9%; норматив короткострокової ліквідності з 20 до 60% [12] (рис. 3).

Слід зазначити, що техніка безпосереднього управління ліквідністю складається з двох головних напрямків: резервування, тобто нагромадження ліквідних коштів, та дина-

мічного управління. Встановлення відповідності активів і зобов'язань у формі контролю гепів, дюрації активів виступає чинником одночасного сприяння достатності ресурсного потенціалу банку [3].

Тому для забезпечення достатності ресурсного потенціалу банку необхідно обирати стратегію, яка передбачає встановлення таких лімітів активів і зобов'язань, щоб одночасно задовольнялися потреби запобігання ризикам та цільової установи достатності ресурсного потенціалу банку (рис. 4).

Розрахуємо синтетичний показник для визначення достатності ресурсного потенціалу умовного банку ПАБ «А» (табл. 1) через систему показників ліквідності і капітальної стійкості на основі експертного методу визначення вагових коефіцієнтів [5], користуючись адитивним принципом побудови загальної формули (1):

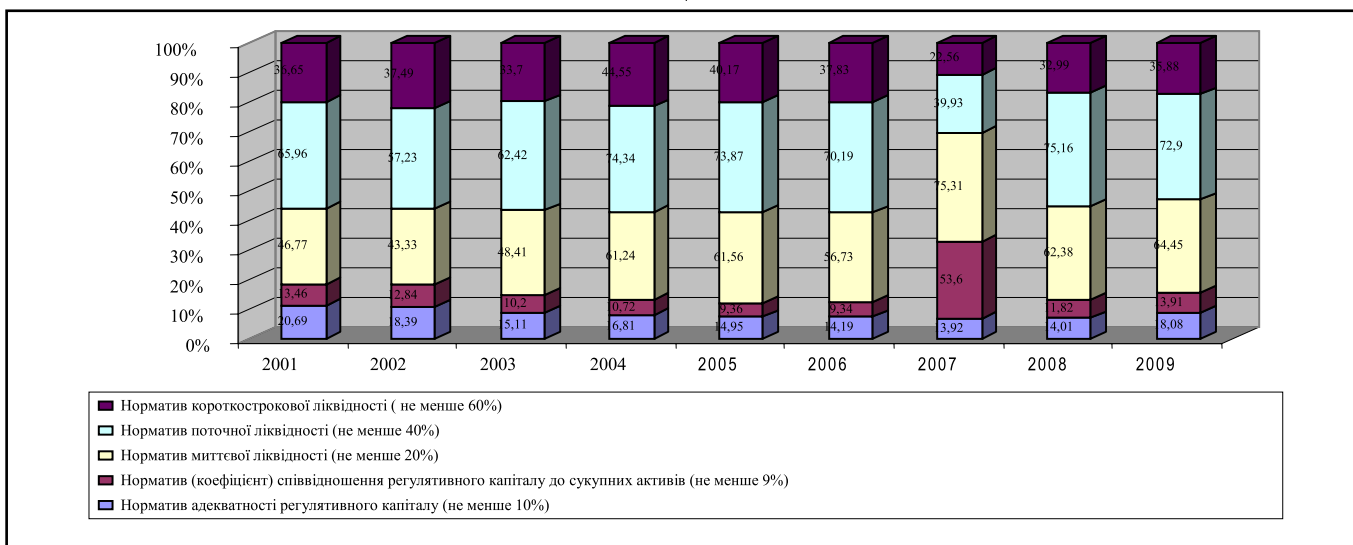


Рисунок 3. Динаміка нормативів ліквідності та капіталу банків України за період 2001–2009 років

Складено за даними сайту Національного банку України [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/Econom\\_norms/2010.htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Econom_norms/2010.htm)

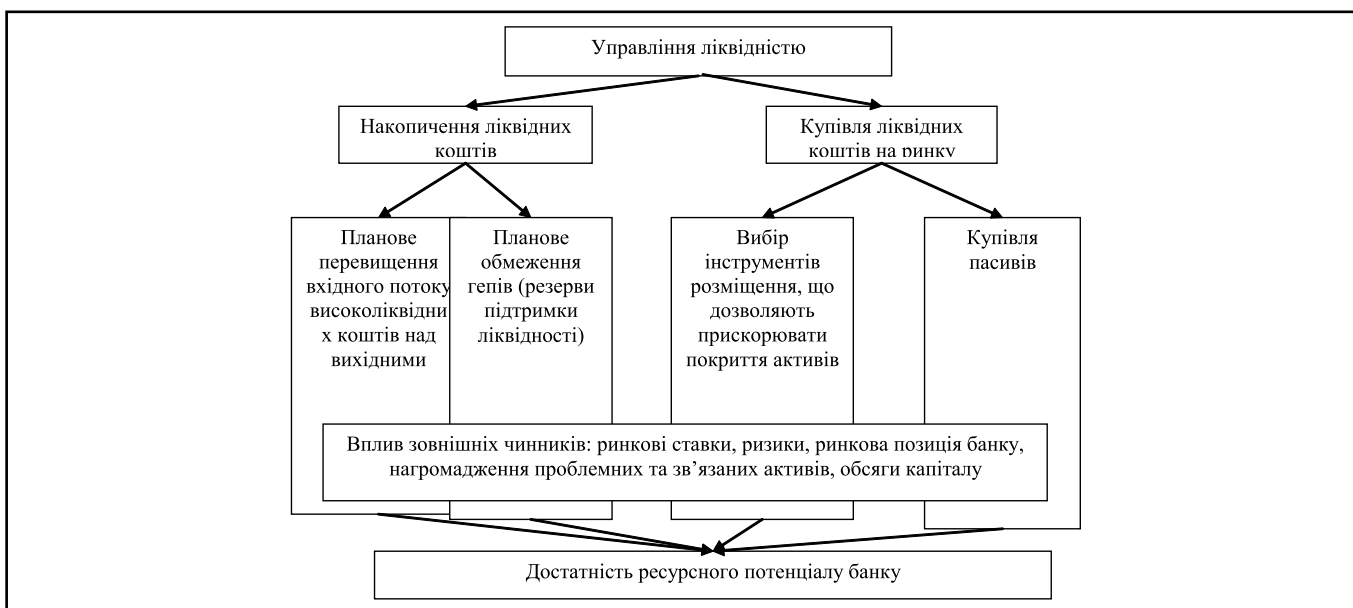


Рисунок 4. Зв'язок стратегії управління ліквідністю з достатністю ресурсного потенціалу банку

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$SPdrp = \sum_{i=1}^n v_k * \frac{K_i}{N_i}, \quad (1)$$

де  $SPdrp$  – синтетичний показник достатності ресурсно-го потенціалу банку;

$v_k$  – ваговий коефіцієнт;

$K_i$  – поточне значення  $i$ -го показника;

$N_i$  – нормативне значення  $i$ -го показника.

За поточні значення, як уже зазначалося вище, ми обираємо значення показників: достатності капіталу ( $K_1$ ), показників миттєвої ( $K_2$ ), поточної ( $K_3$ ), короткострокової ( $K_4$ ) та довгострокової ліквідності ( $K_5$ ).

Таким чином, формула для розрахунку синтетичного показника достатності ресурсного потенціалу банку із врахування вагових коефіцієнтів буде мати вигляд (2):

$$SPdrp = \left( 0,113 * \frac{K_1}{N_1} + 0,725 * \frac{K_2}{N_2} + 0,728 * \frac{K_3}{N_3} + 0,074 * \frac{K_4}{N_4} + 0,319 * \frac{K_5}{N_5} \right) * 100. \quad (2)$$

Слід зазначити, що розрахований синтетичний показник достатності ресурсного потенціалу банку залежить від стратегії управління активами та пасивами комерційних банків. На нашу думку, ці стратегії повинні різнитися залежно від рівня синтетичного показника достатності ресурсного потенціалу банку. Для встановлення розмірів інтервалів значень син-

**Таблиця 1. Показники для розрахунку синтетичного показника функціональної достатності ресурсного потенціалу ПАБ «А» за 2008–2009 роки**

Показники	$K_i$ , %			$v_k$ , %			$N_i$ , %	$K_i / N_i$			$v_k * (K_i / N_i)$		
	2008 рік	2009 рік	По банкам України 2009 рік	2008 рік	2009 рік	По банкам України 2009 рік		2008 рік	2009 рік	По банкам України 2009 рік	2008 рік	2009 рік	По банкам України 2009 рік
	Достатність капіталу	31,18	30,7	18,01	10,24	10,65		6,29	10	3,118	3,07	1,801	0,319
Норматив миттєвої ліквідності	50,91	47,38	64,45	16,73	16,43	22,49	20	2,546	2,369	3,223	0,426	0,389	0,725
Норматив поточної ліквідності	89,94	82,28	72,54	29,56	28,53	25,32	40	2,249	2,057	2,875	0,665	0,587	0,728
Норматив короткострокової ліквідності	44,95	41,09	35,88	14,77	14,25	12,52	60	0,749	0,685	0,594	0,111	0,098	0,074
Норматив довгострокової ліквідності	87,3	86,9	95,6	28,7	30,14	33,37	100	0,873	0,869	0,956	0,251	0,228	0,319
$SPf drp$											1,772	1,629	1,959

**Таблиця 2. Характеристика моделей і режимів ліквідності банку**

№ п/п	Назва	Характеристика
Моделі ліквідності		
1	Модель пасивної еволюції – МПЕ [6]	Описує процеси затухання потоків платежів банку, тобто процеси забезпечення поточних вимог та зобов'язань банком. Відповідно до цієї моделі, нові вимоги і зобов'язання не з'являються
2	Модель розриву ліквідності (maturity ladder)	Розрив (gap), обчислюється як різниця між обсягами активів і пасивів, згрупованих згідно з принципом їх розподілу у часі, для майбутніх періодів. Фактично модель розриву ліквідності є дискретною, тому що вона не передбачає появи нових активів і пасивів. Зважаючи на це, накопичений розрив в цій моделі, власне, і трактується як прогноз ліквідних коштів банку
3	Дискретна модель управління платіжним календарем [11]	Враховує як погашення, так і появу нових вимог і зобов'язань. Дискретна модель – це модель, у якій кожний актив і пасив із конкретним терміном до погашення відслідковується окремо
4	Неперервна модель [10]	Простежується динаміка розподілу активів і пасивів згідно з термінами їх погашення. Модель доцільно застосовувати якщо виконуються наступні умови: нові вимоги і зобов'язання виникають щодня; на кожну дату часового горизонту управління ліквідністю припадають такі строкові активи і пасиви, що будуть погашені саме в цей день. Дискретний платіжний календар складається лише для дат, на які припадає погашення активів і пасивів, а неперервний платіжний календар – для кожного дня горизонту планування.
Режими ліквідності		
5	Ламінарний режим	Платіжний календар у часі зміщується паралельно самому собі. Платіжний календар представляє собою одномірну хвилю Д'Аламбера, що рівномірно рухається ліворуч по осі термінів погашення із швидкістю, яка дорівнює – 1. Знаючи початковий платіжний календар, можна легко визначити обсяг погашень у будь-який момент часу. Звідси випливає, що платіжний календар є детермінованим
6	Турбулентний режим	Платіжний календар постійно змінюється, «перемішується» у результаті появи нових термінових вимог і зобов'язань. У цьому випадку платіжний календар є випадковим. Випадкові операції – це поточні операції, які виникають в результаті підписання банком нових договорів (сьогодні) для задоволення потреб своїх клієнтів, тобто виникають в результаті виконання банком функції посередника між економічними суб'єктами. Обсяги та терміни на які підписуються нові договори будуть переважно випадковими
7	Перехідний режим	Певні сегменти платіжного календаря з часом зберігаються, а інші змінюються в результаті надходження нових грошових коштів

тетичного показника достатності ресурсного потенціалу банку розподілимо його значення на три групи: низький, середній, достатній. При ідеальному варіанті збігу коефіцієнтів синтетичний показник достатності ресурсного потенціалу становить одиницю. Для вибору стратегії управління ліквідністю банку залежно від рівня синтетичного показника достатності ресурсного потенціалу банку необхідно визначитися із моделлю ліквідності та її режимом зважаючи на такі критерії: частоту нових вимог і зобов'язань, термін погашення нових вимог і зобов'язань; частоту проведення операцій; частоту зміни платіжного календаря. Основні характеристики моделей і режимів ліквідності наведено в табл. 2.

Слід зазначити, що розрахований синтетичний показник функціональної достатності ресурсного потенціалу банку залежить від стратегії управління активами та пасивами комерційних банків. На нашу думку, ці стратегії мають різнитися залежно від рівня синтетичного показника функціональної достатності ресурсного потенціалу банку. Для встановлення розмірів інтервалів значень синтетичного показника функціональної достатності ресурсного потенціалу банку розподілимо його значення на три групи: низький, середній, достатній (ідеал синтетичного показника складає 1, крок кожного інтервалу становить 0,331).

Таким чином, нами запропоновано матрицю вибору стратегії управління ліквідності з точки зору отриманих рівнів достатності ресурсного потенціалу (додаток А).

Так, відповідно до структури вказаної матриці для середнього рівня синтетичного показника достатності ресурсного потенціалу режим буде перехідним, а для високого – турбулентним, тоді як для низького рівня достатності ресурсного потенціалу цей режим можна характеризувати як ламінарний.

**Висновки**

Виходячи з того що рівень достатності ресурсного потенціалу банку залежить від збалансованості грошових потоків за залученням і розміщенням доцільно визначити критерії та стратегію визначення ліквідності банку з точки зору забезпечення її відповідності і зростанню інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу банку. Достатність ресурсного потенціалу банку залежить від збалансованості структури активів і пасивів, яка має прояв через вибір стратегії управління ліквідністю банку. Було

запропоновано матрицю вибору стратегії управління ліквідності з точки зору отриманих рівнів достатності ресурсного потенціалу.

**Література**

1. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – №1. – С. 58–64.
2. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – №6. – С. 48–51.
3. Волошин І. Перехідна динаміка розривів ліквідності банку / І. Волошин // Вісник Національного банку України. – 2005. – №9. – С. 26–28.
4. Вступ до банківської справи: Уч. посіб. / Ред. М.І. Савлука; Українська фінансово-банківська школа. – К.: Лібра, 1998. – 344 с.
5. Глотов В.А. Экспертные методы определения весовых коэффициентов / В.А. Глотов, В.В. Павельев // Автоматика и телемеханика. – 1976. – №12. – С. 95–108.
6. Екушов А. Модель пассивной эволюции в задачах анализа и управления / А. Екушов // Банковские технологии. – 1995. – №8. – С. 26–29.
7. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: Навч. посіб. / Єпіфанов А.О., Маслак Н.Г., Сало І.В. – Суми: Університетська книга, 2007. – 523 с.
8. Коваленко В.В. Обґрунтування стратегії управління ліквідністю банківської установи / В.В. Коваленко, О.Г. Коренева, Ж.І. Торяник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Т. 17. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – С. 159–167.
9. Коваленко В.В. Вплив прибутковості та ліквідності комерційного банку на формування ціни банківського продукту / В.В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – №1. – С. 55–59.
10. Линдер Н. Непрерывная модель управления денежными потоками банка / Н. Линдер // Финансовые риски. – 1998. – №3. – С. 107–111.
11. Модель управления платежным календарем / [Ф. Шпиг, І. Деркач, Я. Смолий, В. Малюков, Н. Линдер] // Финансовые Риски. – 1997. – №2. – С. 101–106.
12. Про регулювання діяльності банків України: інструкція затверджена Правлінням Національного банку України від 28.08.2001 №368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

**Додаток А. Вибір стратегії ліквідності в залежності від рівня синтетичного показника достатності ресурсного потенціалу банку**

Рівень SPdRp	Значення SPdRp	Модель ліквідності	Частота нових вимог та зобов'язань	Спектр строків погашення нових вимог та зобов'язань	Кількість операцій	Частота зміни платіжного календаря	Режим ліквідності
Низький	0 – 0,331	Модель пасивної еволюції (МПЕ): напрямок (активи)/ динаміка (разова)	Рідко	Дискретний	Мала	Рідко	Ламінарний
Середній	0,332 – 0,662	Дискретна модель напрямок (пасиви)/ динаміка (дискретна)	Періодично	Проміжний	Середня	Періодично	Перехідний
Достатній	0,663 ≥ 1	Неперервна модель напрямок (активи/пасиви)/ динаміка (безперервна)	Щоденно	Неперервний	Велика	Щоденно	Турбулентний

# Холдингова компанія в системі корпоративного розвитку аграрного сектору економіки України

*У статті обґрунтовано важливість функціонування холдингових компаній в аграрному секторі економіки. Розглянуто організаційно-правові та соціально-економічні процеси діяльності агрохолдингів. Визначено принципи, методи та критерії ефективного управління холдингами.*

*В статье обоснована важность функционирования холдинговых компаний в аграрном секторе экономики. Рассмотрены организационно-правовые и социально-экономические процессы деятельности агрохолдингов. Определены принципы, методы и критерии эффективного управления холдингами.*

*The importance of holding companies' functioning in the agricultural sector of the is grounded in the article. It deals with examining of organizationally legal and socially economic process of the activity of agricultural holding companies. The principles, methods and criteria of the efficient management of holding companies are defined there.*

**Постановка проблеми.** Реформування аграрного сектору економіки України – одна з надто актуальних проблем сьогодення, що пояснюється розвитком нових організаційно-правових структур. На сьогодні в економіці простежується тенденція до поширення холдингових організацій внаслідок розвитку великого інтегрованого підприємництва. Поява все більшої кількості різних за характером діяльності юридичних осіб, що реалізують спільні стратегічні цілі одного й того самого бізнесу, об'єктивно потребує організаційно-економічної координації.

Функціонування холдингових організацій передбачає розробку нових підходів до питань щодо управління їх діяльністю, фінансів, маркетингу з врахуванням специфіки вітчизняного ринку, який характеризується елементарною нестабільністю.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам функціонування холдингових організацій як ефективної форми функціонування бізнесу присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як Є.Ф. Брігхем, А.Е. Воронкова, Л.Є. Довгань, В.А. Євтушевський, Г.В. Козаченко, М.Г. Луцький, Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, С.А. Орехов, В.Н. Парсяк, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук, Ю.Г. Симоненко, Г.В. Уманців та інших. При цьому, як показує вивчення літературних джерел, існує ряд проблем у практиці функціонування холдингових компаній в аграрному секторі економіки, які потребують подальших наукових досліджень.

**Метою** даної статті є спроба подальшого розвитку теоретичних та розробка практичних підходів до ефективного функціонування холдингових організацій в аграрному секторі економіки України.

**Виклад основного матеріалу.** За сучасних умов розвитку глобальних процесів й трансформації вітчизняної економіки набувають розвитку корпоративні відносини в системі функціональних та організаційних зв'язків. Одержують розвиток корпорації, які стали потужними структурами, котрі здійснюють значний вплив на економічне, соціальне політичне становище.

Аналіз останніх досліджень показує, що частка сільськогосподарської та харчової продукції виробляється у великих корпораціях, холдингах, транснаціональних компаніях. Саме такі процеси спостерігаються в Україні протягом останніх п'яти років. Поява аграрних холдингів, які нині є могутньою силою, істотно змінила структуру аграрного сектору України. Йдеться насамперед про створення агропромислових виробничих формувань корпоративного типу на основі оренди землі й майна.

Останніми роками дедалі більшого поширення набуває розвиток агрохолдингів, які займаються виготовленням агропродовольчої продукції та її збутом, закуповують сировину, постачають ресурси для сільського господарства тощо. На нашу думку, розвиток холдингової структури управління в АПК є однією з форм вирішення суперечностей щодо ведення спільного великого бізнесу: між потребою збільшення кількості його учасників і збереження рівня узгодженості дій окремих юридичних осіб відповідно до загальної місії та стратегії власника холдингу на принципах забезпечення єдності інтересів.

Тлумачний словник розглядає холдингову компанію як структуру, що володіє контрольним пакетом акцій інших підприємств з метою контролю та управління їх діяльністю [3].

Відповідно до Закону України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 р. №3528–IV холдингова компанія – це відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Корпоративним підприємством може бути господарське товариство. Холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) – пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства [1].

Проте однією з головних обов'язкових ознак холдингу є наявність холдингових відносин між учасниками, які його утворюють. Холдингові відносини можна визначити як особливий різновид інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання, пов'язаний з їх взаємодією, що передбачає можливість для кожного з них через різні правові обставини визначати найважливіші управлінські та господарські питання діяльності інших [5].

Головна мета створення холдингових компаній в АПК полягає у впровадженні у виробництво передових досягнень науки й техніки, що насамперед забезпечує нарощення виробничого потенціалу учасників холдингу.

Також створення сучасної холдингової компанії полягає не тільки у встановленні прямих зв'язків між учасниками, усуненні посередників, скороченні непрямих витрат та збільшенні прибутку, а й у забезпеченні фінансової стабільності його учасників, визначенні об'єктивного підходу до розподілу прибутку шляхом конструктивної взаємодії учасників холдингу.

Холдингову компанію часто називають материнською або керуючою компанією. Материнська компанія – це холдингова компанія, яка контролює компанію, володіючи більшою часткою її акціонерного капіталу.

У свою чергу холдинг можна розглядати як систему комерційних організацій, котра включає в себе керуючу (материнську) компанію, яка володіє контрольним пакетом акцій та/або паями дочірніх компаній, та дочірні компанії. Керуюча компанія може виконувати як управлінські, так і виробничі функції. Дочірнім визнається господарське товариство, дії якого визначаються іншим (основним) господарським товариством або в силу переважаючої участі у статутному капіталі, або відповідно до підписаної угоди, або будь-яким іншим чином [3].

Аналізуючи світову практику діяльності холдингів, можна стверджувати, що холдинг – це передусім фінансові центри, навколо яких об'єднуються окремі компанії, не втрачаючи при цьому своєї комерційної самостійності.

На сьогодні в аграрному секторі економіки простежується тенденція до об'єднання сільськогосподарських підприємств у агрохолдинги, котрі являють собою вертикальну інтегровану структуру, яка об'єднує під єдиним управлінням заготовку сільськогосподарських культур, їх перероблення та виготовлення готової продукції, а також здійснює залучення інвестицій від сторонніх зацікавлених осіб та організацій для подальшого впровадження власних проектів розвитку сільського господарства.

В Україні агрохолдинг представлений сукупністю юридичних осіб, пов'язаних майновими або договірними відносинами з метою управління головною компанією діяльністю інших учасників. Головна компанія наділена правом визначати рішення, які мають приймати інші учасники об'єднання. Слід акцентувати увагу на досить важливому моменті інтегрування підприємств АПК у агрохолдинги. Новоутворе-

на структура незалежно від форм інтеграції має можливість використовувати ефект масштабу. При концентрації виробничих потужностей під єдиним началом багатократно збільшується сукупна валюта балансу групи, що, в свою чергу, дає можливість виходити на зарубіжні фінансові ринки та залучати додаткові кошти.

Прикладом холдингової структури є концерн «Нестле» (Швейцарія), який спеціалізується на виробництві і продажі продуктів харчування. В холдингу сконцентровані контрольні пакети шести основних дочірніх фірм, які є також змішаними холдинговими компаніями. Перша – «Юнілак Інк.», знаходиться у Панамі і контролює всі підприємства концерну, які розташовані у західній півкулі; друга – «Нестле продактс» розміщена у Швейцарії і здійснює контроль над дочірніми підприємствами, які знаходяться в країнах континентальної Європи; третя – «Нестле ходдингс» розташована на Багамських островах. Дві останні – «Меггі ентерпрайзес» і «Фіндус інтернешнл» – побудовані за галузевим принципом і координують діяльність підприємств, котрі випускають бульйонні концентрати і свіжоморожені продукти. При цьому названий вище холдинг поряд із згаданими підприємствами та магазинами володіє мережею ресторанів і готелів. У 1974 році товариство встановило контроль за діяльністю однієї з найбільших французьких парфумерних фірм Societe l'oreal, придбавши 49% акцій французького холдингу CESPAPAE, якому належить 51% акцій l'oreal [5].

На нашу думку, в аграрному секторі економіки холдинг слід розглядати як сільськогосподарське підприємство корпоративного типу, основною метою діяльності якого є створення та завоювання нових ринків, зниження витрат, підвищення вартості компанії, її капіталізація та інше.

Головна тенденція в організаційній побудові холдингової компанії – посилення автономності комерційної діяльності окремих підрозділів. Холдинги характеризуються високим рівнем організації капіталу. Через них вдається налагодити функціональну взаємодію капіталів, що належать різним за профілем діяльності підприємствам, включаючи пряме їх злиття і втрату самостійності. У складі холдингу вирішуються національні проблеми, які не під силу одному окремо взятому підприємству: розробкам створення складних технічних проблем, освоєння високих технологій, отримання значних кредитів під певні програми, створення нових виробничих потужностей тощо.

Мотиви створення холдингових компаній можуть бути різними. Основні мотиви створення холдингових організацій наведені в рис. 1 [5].

У сучасній практиці створення холдингових організацій може здійснюватися такими способами:

- придбання акцій компанії, як правило, на вторинному ринку;
- обміни акціями, які були емітовані для цього кожним підприємством, тобто учасником холдингу;

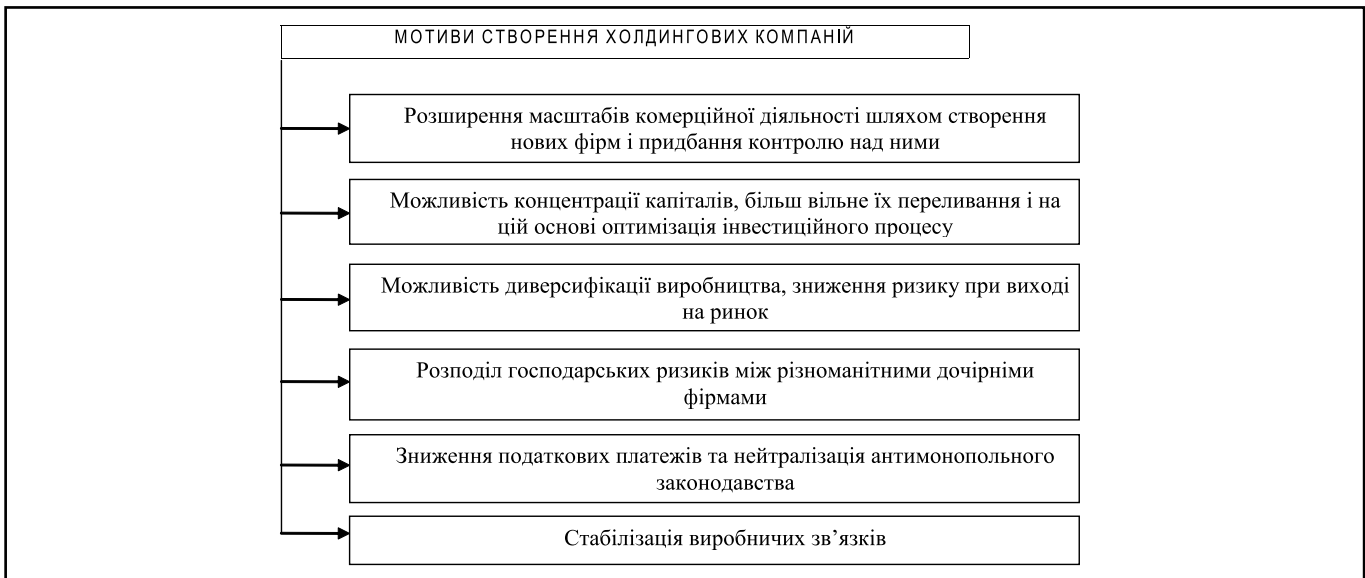


Рисунок 1. Обґрунтування доцільності створення холдингових компаній

- створення спеціальної керуючої компанії, якій засновники передають пакети акцій підприємств, які воно бажають включити в холдинг;
- передача ключових для визначеного бізнесу патентів, авторських прав, ноу-ау;
- доведення до банкрутства підприємства для подальшого заволодіння ним та отримання контролю над його діяльністю і з метою зміни власника.

Холдинги являють собою систему участі, за допомогою якої вони можуть підпорядковувати собі формально незалежні компанії, що володіють капіталами, які в багато разів переважають їх власний. Зовні діяльність холдингу бачиться як управління пакетом акцій, збирання дивідендів та доходів. Насправді холдинги, які володіють контрольним пакетом акцій якої-небудь компанії, мають можливість призначати своїх людей у раду директорів та інші органи підконтрольної компанії.

Найбільш оптимальна структура холдингу представлена на рис. 2.

На сьогодні можна виділити такі види холдингових організацій [2]:

- холдингові компанії, власники яких схильні до вертикальної інтеграції, їх створення супроводжується концентрацією під егідою материнської фірми підприємств однієї галузі;
- диверсифіковані холдинги, які створюють у своїх корпоративних портфелях права на підприємства різних галузей, зокрема таких, що не стосуються виробничої спеціалізації материнської компанії або інших дочірніх підприємств;
- спеціалізовані холдингові компанії, основу яких утворює центральне підприємство, що випускає на ринок значну частку певної продукції, у такому разі корпоративний вплив поширюється на традиційних партнерів з між фірмовою кооперації.

При цьому український вчений В.Н. Парсяк виділяє такі види холдингових структур з точки зору їх внутрішньої побудови [4]:

- «чисті» холдинги, які утримують корпоративні права лише своїх дочірніх підприємств, вони можуть мати обмеже-

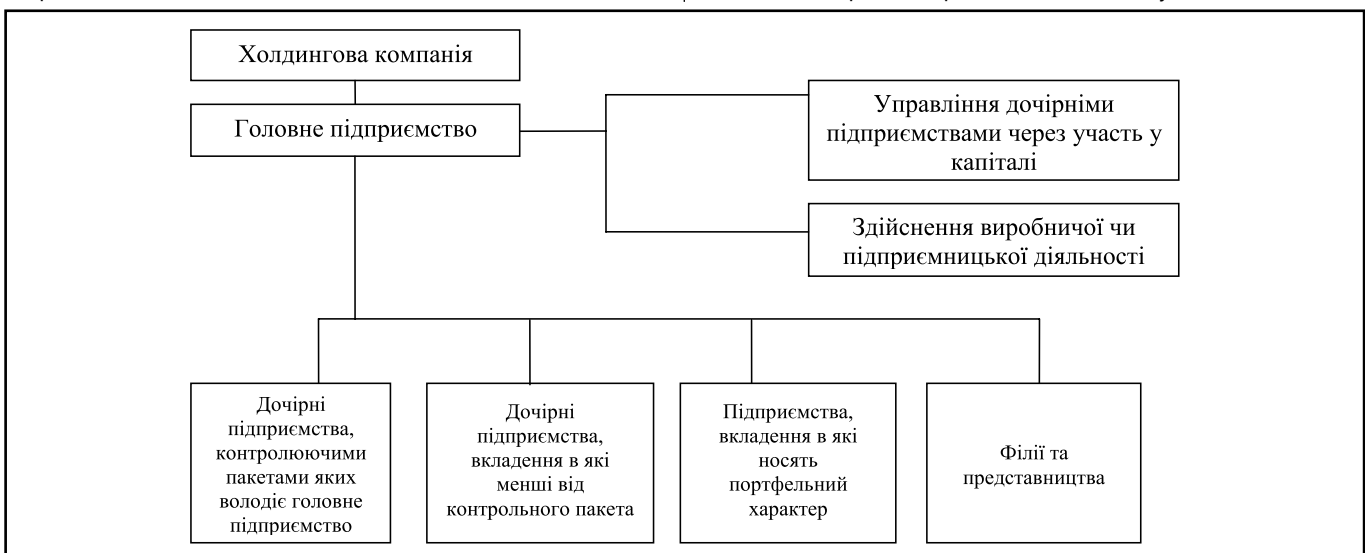


Рисунок 2. Структура холдингу

ний за кількістю працівників штат, що виконує виключно функції управління дочірніми структурами, використовуючи при цьому надані законом права; не відмежовуються від господарської діяльності – в такому разі, відповідно, зростає кількість співробітників підприємства;

– інтегровані холдинги, які мають акції або частки інших холдингових компаній.

Холдинги мають переваги перед невеликими компаніями, у своїй стратегії та практичних діях орієнтуються на залучення зовнішніх інвесторів, у тому числі із закордонних ринків капіталу. За наявності великих та різноманітних активів, великої кількості дочірніх структур у вигляді окремих юридичних осіб для великих холдингів досить актуальною є проблема оптимізації структури управління та зростання його ефективності.

Побудова чіткої системи корпоративного управління, апробованої у світовій практиці, є неодмінним елементом вирішення завдання. Експерти виділяють кілька загальних рис системи корпоративного управління, що формується у великих холдингах, насамперед помітне зростання ролі рад директорів на рівні головних й особливо дочірніх компаній. Ефективно діюча рада директорів є ключовим елементом забезпечення якості корпоративного управління, оскільки саме цей орган покликаний відстоювати інтереси акціонерів компанії і домагатися зростання її вартості.

Економічна база для заснування холдингових організацій в Україні почала створюватися у процесі акціонування і приватизації великих державних підприємств та об'єднань. Заснування холдингових компаній в Україні почалося з 1995 року, а за останній період було створено близько трьох десятків холдингових компаній та державних акціонерних товариств.

В умовах чинного правового поля для побудови механізму управління холдингом можливим є використання чотирьох органів: загальних зборів акціонерів; ревізійної комісії; спостережної ради; виконавчого органу. Основною проблемою корпоративного управління в холдингових компаніях є визначення структури органів управління дочірньої компанії і розподіл повноважень між ними. Юридична схема управління холдингом повинна передбачати наявність контролю над колегіальним і одноособовим виконавчими органами дочірньої компанії. Необхідно також сформувати схему контролю за майном дочірнього підприємства, згідно з якою несанкціоноване вилучення майна за межі холдингу стане неможливим.

На думку Г.В. Уманців, система управління холдинговою компанією включає в себе такі елементи: підсистему вищого керівництва; цільові підсистеми; підсистему управління програмами; підсистему лінійного керівництва; функціональні підсистеми; підсистему забезпечення управління [5].

У межах підсистеми вищого керівництва здійснюється стратегічне управління, контроль за діяльністю дочірніх підприємств, а також спостереження за діяльністю дочірніх підприємств, альтернативою виділення такої системи може бути розподіл функцій вищого керівництва за цільовими підсистемами.

Цільові підсистеми орієнтовані на основні цілі діяльності компанії, у цих підсистемах здійснюється взаємодія лінійних керівників та функціональних органів управління з метою досягнення запланованих кінцевих результатів з кожної основної цілі.

Підсистема управління програмами передбачає розробку програм зі стратегічних напрямків діяльності холдингової компанії, а також програм з виробництва і реалізації нових або складних видів продукції.

У межах підсистеми лінійного керівництва здійснюється безпосереднє управління виробничими процесами, ця підсистема включає всіх лінійних керівників виробництва. На відміну від функціональних і цільових підсистем, у яких переважають горизонтальні зв'язки координації між суб'єктами управління, в підсистемі лінійного керівництва переважають вертикальні зв'язки підпорядкування.

Функціональні підсистеми здійснюють управління за конкретними функціями управління (прогнозування і планування виробництва, організація виробництва, координація і регулювання, облік, контроль та аналіз).

Підсистема забезпечення управління організовує правове нормативне, інформаційне і технічне забезпечення управління шляхом створення відповідних структур, які здійснюють ці функції, формування банків даних, організації комунікації, сервісного обслуговування, автоматизованих робочих місць управлінців та ін.

Сьогодні холдингові компанії зацікавлені у розширенні повноважень рад директорів дочірніх структур, оскільки це дозволяє здійснювати більш ефективний контроль за діяльністю їх топ-менеджерів. На відміну від переважної більшості невеликих українських компаній у рада директорів великих холдингових структур спостерігається збільшення кількості представників міноритарних акціонерів та незалежних директорів. Керівництво таких структур починає розуміти важливість та корисність наявності незалежних думок всередині ради директорів, тим більше що їх носіями найчастіше є досвідчені, висококваліфіковані фахівці.

Ще однією новацією в діяльності рад директорів у рамках холдингових структур є поява в їхньому складі спеціалізованих комітетів (з аудиту, корпоративного управління, стратегічного розвитку, кадрів та винагород тощо), що покликані здійснювати попередній розгляд принципових питань і після ретельного опрацювання виносити їх на розгляд ради. Поряд із цим спостерігається помітне зростання прозорості діяльності холдингів та повноти розкриття інформації.

Багато великих компаній, як головних, так і дочірніх, прийняли або готують спеціальні документи, що регламентують сферу корпоративного управління. У них, зокрема, чітко фіксуються повноваження керівних органів, процедури підготовки та проведення загальних зборів акціонерів і засідань ради директорів. Усе більш поширеною стає не просто виплата дивідендів акціонерам, а прийняття компаніями чіткої дивідендної політики, що визначає мінімальну

частку чистого прибутку, який в обов'язковому порядку розподіляється у вигляді дивідендів.

Загальними для українських холдингових структур є типові форми прояву конфліктів у сфері корпоративних відносин, що виникають між міноритарними акціонерами дочірньої компанії та головною компанією. Незначна кількість конфліктів усередині материнських компаній пояснюється тим, що в них у більшості випадків відсутні міноритарні акціонери та професійні портфельні інвестори, які активно працюють на фондовому ринку.

Однією з основних особливостей українських холдингів є здійснення управління дочірніми компаніями через спеціально створені корпоративні центри, які формувалися на різних стадіях розвитку компаній. Залежно від ролі корпоративного центру в управлінні дочірніми компаніями виділяють три моделі управління холдингами: фінансову, коли центр виконує роль інвестора для бізнес-одиниць і не втручається в їх безпосередню діяльність; модель стратегічного управління, за якої центр визначає корпоративну стратегію, але не втручається в операційну діяльність; операційну, яка допускає безпосереднє втручання в управління виробничими операціями.

Зазначаючи, що холдинги мають всі переваги, які властиві великомасштабним компаніям, які створені за допомогою злиття, науковці визначають дві основні переваги холдингів: контроль часткової власності та уникнення ризиків [3].

Контроль часткової власності передбачає навіть при незначному володінні акціонерного капіталу материнською компанією дочірніх підприємств можливість фактичного ефективного контролю над їх діяльністю. Часто вважають, що фактичний контроль передбачає володіння 25% акцій дочірніх компаній, але існує думка, що і володіння 10% дає можливості контролю, якщо такий капітал широко розміщений в різних підприємствах.

Уникнення ризиків. Завдяки тому що різні дочірні компанії є самостійно діючими підприємницькими одиницями, зобов'язання, взяті на себе одним дочірнім підприємством, не розповсюджуються на інші дочірні підприємства холдингу. Отже, катастрофічні збитки, яких зазнало одне підприємство – учасник холдингу, не може бути перенесено на рахунок активів інших.

Основним недоліком холдингів є легкість вимушеного розчленування. Ця організаційно-правова форма дозволяє відносно легко купувати одну із складових холдингів.

Функціонування холдингів в Україні на сьогодні можливе, оскільки може дати максимальну віддачу для економіки при їх створенні, а саме в галузях промисловості з високою концентрацією виробництва, у галузях, які є монопольними, а також у галузях, де проходить об'єднання підприємств спільними виробничими потужностями.

### Висновки

На сьогодні до основних передумов створення холдингових компаній в аграрному секторі економіки України можна віднести такі:

- відновлення розірваних технологічних зв'язків в агропромислового виробництві;
  - створення єдиної ефективної системи менеджменту та контролю;
  - розвиток значної кількості підприємств, що мають велику кількість зв'язків за «технологічними ланцюгами»;
  - потреба у злитті промислового і фінансового капіталу;
  - залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для розвитку пріоритетних напрямків розвитку сільського господарства;
  - нездатність підприємств власними силами організувати процес постачання виробництва і збуту продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
  - необхідність здійснення оздоровлення фінансового стану сільськогосподарських підприємств та організацій;
  - оптимізація оподаткування;
  - дефіцит інвестиційних ресурсів підприємств в умовах несприятливого інвестиційного клімату в Україні;
  - необхідність посилення контролю за ефективним застосуванням виробничого потенціалу, забезпечення раціонального та ефективного впровадження трудових і технологічних ресурсів, з використанням прогресивних технологій, високопродуктивної техніки та досягнень науки;
  - фінансово-економічна криза в економіці України.
- Агрохолдингові компанії мають стати основою технологічного, організаційного та соціально-економічного удосконалення агропромислового виробництва на базі досягнень науки, освоєння нової техніки, технології, прийомів організації виробництва і праці.

### Література

1. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 р. №3528-IV.
2. Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Управління корпораціями: Монографія. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 236 с.
3. Мостенська Т.Л., Новак В.О., Луцький М.Г., Симоненко Ю.Г. Корпоративне управління: Підручник. – К.: Каравелла; Піча Ю.В., 2008. – 384 с.
4. Парсяк В. Актуальні аспекти у сфері малого підприємництва // Економіст – 2008. – №1.
5. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. – К.: ВІРА-Р, Альтпрес, 2004. – 429 с.

# Аналіз та заходи підвищення трудової мотивації в аграрному секторі економіки

*На основі результатів проведених вибірових монографічних, соціологічних досліджень проаналізовані, визначені особливості, переваги та недоліки сучасних мотиваційних моделей в аграрному секторі економіки Київської області. Сформовані ключові напрями підвищення трудової мотивації аграріїв.*

*На основе результатов проведенных выборочных монографических, социологических исследований проанализированы, определены особенности, преимущества и недостатки современных мотивационных моделей в аграрном секторе экономики Киевской области. Сформированы ключевые направления повышения трудовой мотивации аграриев.*

*Based on the results of sampling monographic, sociological studies reviewed identified features, advantages and disadvantages of current models of motivation in the agricultural sector of the Kiev region. Formed key areas of improvement work motivation farmers.*

**Постановка проблеми.** Ставлення до роботи працівників аграрного сектору економіки істотно залежить від ефективності функціонування механізму трудової мотивації в кожному господарстві. Проте несприятливий їх економічний стан, недостатній рівень менеджменту, відсутність досвіду з даного питання та однотипність застосовуваних стимулів не сприяють зацікавленості селян у роботі і негативно позначаються на результатах фінансово-господарської діяльності. Неefективний мотиваційний механізм до праці, спричинений нестачею належних робочих місць, низькими заробітками, відсутністю перспективи професійного росту, проблеми з житлом та інші негаразди стають спонукальним чинником до міграції, насамперед, трудової неофіційної. Тому актуальним є вивчення сучасного механізму трудової мотивації в аграрному секторі економіки та пошук основних шляхів його вдосконалення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням вищезазначеної проблеми займалися такі відомі вчені-економісти: О. Бугуцький, Є. Валь, Н. Волгін, В. Дієсперов, Е. Лібанова, П. Саблук, А. Трофімов, М. Тушканов, Л. Червінська та інші [1–5]. Вони розкрили основні методологічні засади та роль мотиваційних механізмів у раціональній організації трудового процесу колективних сільськогосподарських підприємств. Однак особливості трудової мотивації в реструктуризованих господарствах різних організаційно-правових форм та напрями їх покращення в аграрному секторі економіки в сучасний післяреформений період через їх складність, різноманітність, динамічність вивчені недостатньо.

**Метою** даної **статті** зважаючи на актуальність вищеведених питань є визначення основних напрямів покращення трудової мотивації в аграрному секторі економіки.

Відповідно до цієї мети в статті поставлені і розв'язувалися такі завдання:

- аналіз та оцінка сучасного стану та діючих моделей мотивації аграрної праці в сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм;
- виявлення основних проблем, що знижують дію механізму трудової мотивації;
- розробка пропозицій щодо удосконалення мотивації праці селян з урахуванням функціонування різноманітних форм власності і господарювання.

Об'єктом дослідження виступали соціально-трудові відносини, що впливають на формування ставлення селян до праці на підприємствах аграрного сектору Київської області, реструктуризованих в нові організаційно-правові форми. Для цього використовувалися такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, аналізу, синтезу тощо.

**Виклад основного матеріалу.** В результаті проведеного дослідження встановлено, що нині основними виробниками сільськогосподарської продукції та «постачальниками робочих місць» є відкриті (ВАТ) та закриті (ЗАТ) акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та фермерські господарства (ФГ). У 2008 році в Україні, за даними Державного комітету статистики України, функціонувало 50 тис. господарських суб'єктів, з них: майже 8 тис., або 16%, господарські товариства (відкриті, закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо), більш ніж 40 тис. (80%) – фермерські господарства і 2 тис. (4%) – інші суб'єкти. Аналогічна картина склалася і в регіонах нашої країни. Зокрема, у Київській області, за даними Головного управління статистики Київської області, вищеведені показники становили відповідно 580 (26,2%), 1,1 тис. (49,7%) та 534 (24,1%) [6, с. 70; 7, с. 51].

Для виявлення специфіки мотивації аграрної праці за відсутності необхідної статистичної інформації нами проведено у 2009 році соціологічне обстеження. За допомогою спеціально розробленої анкети з вивчення мотивації праці було опитано 416 працівників реструктуризованих сільськогосподарських підприємств Білоцерківського, Володарського, Кагарлицького та Фастівського районів Київської області. Серед респондентів були представники таких господарських структур: 27% – ВАТ (Городище-Пустоварівський буряко-радгосп Володарського району, Кагарлицький буряко-радгосп Кагарлицького району та «Кожанське» Фастівського району), 41% – ЗАТ («Васильківське» Білоцерківського ра-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

йону та «Березівка» Кагарлицького району), 22% – ТОВ («Мрія» Білоцерківського району та «Відродження» Фастівського району) і 10% – фермерського господарства «Колосок» Білоцерківського району. За результатами опитування встановлено, що на Київщині розповсюджені і функціонують три основні моделі мотивації праці: матеріальна, соціально-психологічна та комплексна (див. рис.).

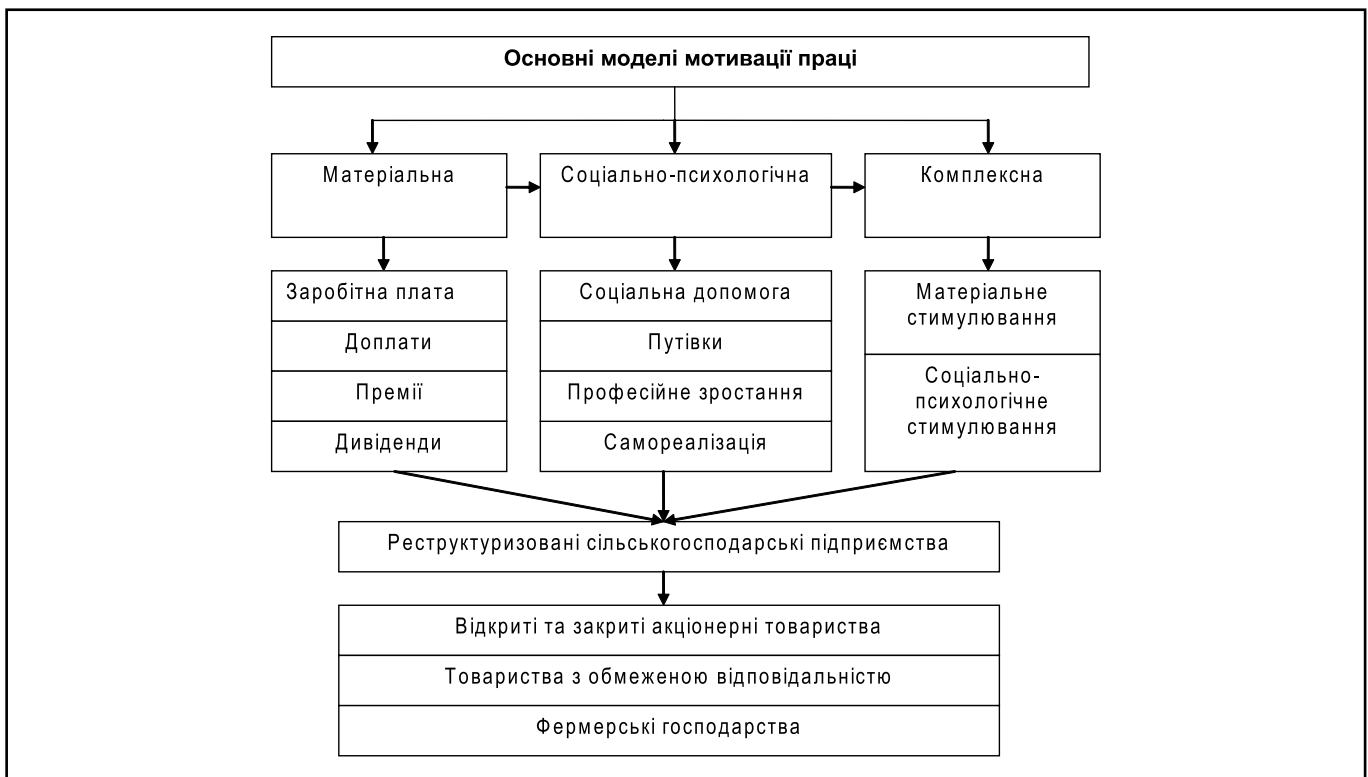
Із вищенаведеної схеми слідує, що дієвість, ефективність мотивації трудової діяльності селян залежить не тільки від прийнятої моделі стимулювання, а й від фінансово-економічного стану господарства та його організаційно-правової форми. Так, у ході детальних вибіркових обстежень виявлено, що матеріальна модель трудової мотивації найбільш поширена в середньо- та високорентабельних господарствах, соціально-психологічна модель переважає в підприємствах із середнім або низьким рівнем рентабельності, а комплексна модель, яка передбачає поєднання двох описаних вище моделей, характерна для економічно потужних, соціально забезпечених і стабільно працюючих господарств.

Встановлено, що матеріальна модель є найдієвішою щодо забезпечення трудової мотивації у реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах. Основні засади її організації та функціонування спільні для всіх господарських суб'єктів аграрного сектора економіки. Тобто щорічно планово-економічний відділ більшості вищезазначених підприємств планує рівень і структуру собівартості сільськогосподарської продукції, в якій передбачає частину ви-

трат на матеріальне стимулювання працівників (оплата праці, додаткові, компенсаційні та заохочувальні виплати, надбавки, премії тощо). Проте фінансові можливості для забезпечення належного матеріального стимулювання в кожного господарства різні. Тому більшість респондентів не повністю задоволені виконуваною роботою. Вони скаржаться на те, що не мають змоги мати додатковий заробіток, не оплачуються лікарняні листи і встановлений надто напружений графік роботи (табл. 1).

Отже, існуючий розмір заробітної плати не влаштовує 23,2% працівників відкритих акціонерних товариств, 24,5% – закритих акціонерних товариств, 19,8% – товариств з обмеженою відповідальністю. Крім того, 15,2% зайнятих у фермерських господарствах теж незадоволені своїм заробітком. У середньому ж розмір заробітку не влаштовує більш ніж кожного п'ятого працівника. Це пояснюється тим, що рівень оплати праці в аграрному секторі найнижчий порівняно з іншими видами економічної діяльності. Так, у 2008 році в Україні розмір середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві та пов'язаних з ним послугах становив лише 80% від рівня прожиткового мінімуму, тим часом як у промисловості та на транспорті заробіток був втричі вищим.

Набагато вищий рівень заробітної плати в зарубіжних країнах є одним із спонукальних чинників еміграції. Так, за кордоном порівняно з Україною на сільськогосподарських і підсобних роботах заробітки вищі щонайменше у 3–5 разів, в



### Пріоритетні складові основних моделей мотивації праці в реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах Київщини\*

\* Складено автором завдяки результатам проведених вибіркових монографічних, соціологічних досліджень в господарюючих суб'єктах Білоцерківського, Володарського, Кагарлицького та Фастівського районів Київської області.

**Таблиця 1. Частка незадоволених матеріальними стимулами працівників сільськогосподарських підприємств Київської області за формами господарювання, 2009 рік, %\***

Стимул	ВАТ	ЗАТ	ТОВ	ФГ	По сукупності
Розмір заробітної плати	23,2	24,5	19,8	15,2	20,6
Доплати та премії	27,2	28,4	15,3	9,7	20,2
Лікарняні та інші соціальні виплати	12,1	10,3	29,1	12,3	15,9
Своєчасність виплати заробітної плати	28,4	14,2	26,4	13,6	20,7
Дивіденди	9,1	22,6	9,4	49,2	22,6
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Тут і далі складено за матеріалами досліджень автора.

будівництві, на автотранспорті, у сфері послуг – у 10–12 разів, у програмуванні, освіті, охороні здоров'я – у 15–40 разів.

Подібні результати опитування отримані нами й за рівнем задоволення інших матеріальних потреб. Слід зазначити ту особливість, що найменше працівники закритих акціонерних товариств і фермерських господарств практично позбавлені можливості брати участь у розподілі прибутку та отримувати дивіденди. Це негативно позначається на їх ставленні до роботи – частка незадоволених тут становила відповідно 22,6 і 49,2%. На відміну від закритих акціонерних товариств працівники відкритих акціонерних товариств можуть придбати акції й впливати на прийняття стратегічних та оперативних рішень щодо подальшої діяльності сільськогосподарського підприємства. Однак на практиці не завжди це можна здійснити через відсутність необхідних коштів.

Особливістю товариств з обмеженою відповідальністю є те, що працівники можуть здавати власний земельний пай в оренду, отримувати дивіденди в грошовій або натуральній формах, а також впливати на прийняття стратегічних і оперативних рішень щодо подальшої діяльності підприємства [10, с. 682; 11, с. 363]. Тому діючі мотиваційні системи, моделі вищенаведених господарюючих суб'єктів враховують дані особливості. Так, в економічно міцних відкритих акціонерних товариствах, наприклад ВАТ «Городище–Пустоварівський бурякорядгосп» Володарського, ВАТ «Кагарлицький бурякорядгосп» Кагарлицького, ВАТ «Кожанське» Фастівського районів Київської області, працівники залежно від посади отримують фіксовану ставку заробітної плати, доплати за якісно виконану роботу, щоквартальні премії по кожному виробничому підрозділу у розмірі 10% від обсягу виробленої ними продукції. Крім цього, провідні фахівці вищенаведених господарських товариств (8 осіб) мають по 3% акцій, за якими щомісячно виплачуються дивіденди. Тобто саме така матеріальна модель мотиваційного механізму істотно впливає як на формування позитивного ставлення працівників до роботи, так і на результати фінансово–господарської діяльності реструктуризованих господарств.

У цілому ж, на наш погляд, трудова мотивація у відкритих акціонерних товариствах порівняно з закритими значно краща. Це пов'язано з можливістю працівників відкритих акціонерних товариств хоча б частково впливати на прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень щодо подальшої діяльності господарського товариства. У закритих акціонерних товариствах, як показали результати проведе-

ного нами монографічного обстеження (ЗАТ «Васильківське» Білоцерківського району та ЗАТ «Березівка» Кагарлицького району Київської області), люди отримують фіксовану заробітну плату і не володіють інформацією про фінансово–економічний стан підприємства, проблеми та плани його розвитку. Матеріальна модель трудової мотивації спеціалістів вищевказаних господарюючих суб'єктів передбачає не тільки заробітну плату, а й додаткові пільги, гарантії. Такими є: надання провідним менеджерам службових автомобілів, допомога в погашенні кредитних зобов'язань перед банком щодо придбання житла, товарів тривалого користування, виплата найкращому виробничому підрозділу премії в розмірі 1% від чистого доходу підприємства пропорційно до обсягу виконаної ним роботи та інші.

Характерно, що в товариствах з обмеженою відповідальністю та фермерських господарствах матеріальна модель мотиваційного механізму дещо інша. Так, якщо у вказаних товариствах люди мають можливість отримувати, крім основної заробітної плати, дивіденди в грошовій та натуральній формах (ТОВ «Мрія» Білоцерківського району та ТОВ агрофірма «Злагода» Фастівського району Київської області тощо), то у фермерів головні спеціалісти отримують 10% від чистого прибутку господарства, а інші – 2% (фермерське господарство «Колосок» Білоцерківського району). Працівникам усіх вищенаведених підприємств надаються також доплати за збереження техніки, своєчасне та якісне виконання сезонних робіт, догляд за молодняком великої рогатої худоби, збільшення надоїв корів і підтримання високої жирності молока (до 50% від ставки заробітної плати) тощо. Крім цього, людям надаються послуги щодо ведення особистих селянських та домашніх господарств за рахунок відповідних підприємств, а в фермерських господарствах є можливість за державні кошти обробляти землю у випадках необхідності її рекультивативної, меліорації та інших операцій з кардинального поліпшення ґрунтів.

Отже, трудова мотивація працівників товариств з обмеженою відповідальністю та фермерських господарств значно краща порівняно з іншими організаційно–правовими формами. Це пов'язано з ефективним функціонуванням у більшості вищенаведених підприємств матеріальної моделі механізму мотивації трудової діяльності, яка сприяє підвищенню рівня їх рентабельності.

Ставлення працівників до роботи в сільськогосподарських підприємствах усіх організаційно–правових форм фор-

мується також за рахунок застосування соціально-психологічної моделі мотиваційного механізму. При ній власники відповідних господарюючих суб'єктів намагаються у першу чергу задовольнити такі потреби працівників, як: досягнення належного соціального статусу, кар'єри, забезпечення професійного зростання, самореалізації в трудовому процесі та ін. З цією метою вони створюють сприятливе середовище як в середині підприємства, так і за його межами для реалізації вищевказаних потреб. Так, у відкритих акціонерних товариствах соціально-психологічна модель механізму трудової мотивації функціонує досить ефективно. На нашу думку, це обумовлено, з одного боку, економічно складною, а з іншого – більш соціально адаптованою організаційною структурою господарських товариств даної форми господарювання. Наприклад, завдяки емісії цінних паперів працівники можуть не тільки купувати акції, а й відстоювати своє право на соціальне забезпечення, кар'єру, професійне зростання тощо (участь в обговоренні з керівництвом і власниками підприємства даних питань та формування кращих умов праці). Так, у відкритих акціонерних товариствах ВАТ «Меридіан» Володарського і ВАТ «Унавське» Фастівського районів Київської області, які використовують соціально-психологічну модель мотивації праці, для кожного працівника, який працює на даному підприємстві понад п'ять років, а для висококваліфікованих дипломованих молодих спеціалістів – два-три роки, передбачено обов'язкове посадове підвищення за якісне виконання роботи. Крім цього, працівники мають можливість відвідувати різні семінари для підвищення професійного рівня. У випадках, коли спеціалісти працюють не за фахом, але якісно виконують свої посадові обов'язки, їм надається можливість перекваліфікації за рахунок господарського товариства. Все це дає підставу стверджувати, що соціально-психологічна модель мотивації трудової діяльності відкритих акціонерних товариств вищевказаних господарств Київської області функціонує достатньо ефективно, завдяки чому більшість працівників мають змогу задовольнити власні потреби у розвитку особистості.

На відміну від відкритих акціонерних товариств, у закритих акціонерних товариствах можливість впливу працівників на керівників, роботодавців обмежена. Тут в основному керівник визначає обсяг і структуру видатків на соціально-психологічне забезпечення працівників, враховуючи досягнуті виробничі показники та розроблені критерії стимулювання для окремих професійно-кваліфікаційних груп спеціалістів. Обов'язкова соціальна допомога надається всім працівникам в обсязі, визначеному законодавством. Проте додаткова допомога в зв'язку зі скрутним сімейним станом або непередбаченими обставинами майже не надається і завжди залежить від суб'єктивного ставлення керівника до підлеглого. Крім того, на провідні посади не завжди призначаються кваліфіковані спеціалісти, а переважно ті, які наближені до власника підприємства та здійснюють

контроль за роботою колективу. Відпустки хоча й надаються в законодавчо встановлені терміни, але період року не завжди погоджується з підлеглим. Відстоювати ж працівникам власні права за допомогою профспілкових комітетів досить складно через відсутність представників профспілок у спостережній раді та на загальних зборах акціонерів.

Проте попри всі складності щодо організації ефективної соціально-психологічної моделі мотиваційного механізму в закритих акціонерних товариствах їй притаманне стабільне функціонування. Вищевказані виплати, пільги забезпечуються постійно і регулярно, а суб'єктивне ставлення керівника до працівників залежить лише від результатів роботи останніх. Відсутність же гнучких мотиваційних прийомів у вищезазначеній моделі компенсується створенням відповідних умов для продуктивної праці. Прикладом реструктурованих сільськогосподарських підприємств, які використовують дану модель стимулювання, є ЗАТ «Васильківське» Білоцерківського району, ЗАТ «Березівка» Кагарлицького району Київської області.

У товариствах з обмеженою відповідальністю та фермерських господарствах соціально-психологічна модель механізму трудової мотивації передбачає насамперед створення умов для реалізації творчого потенціалу робочої сили. Так, у товариствах з обмеженою відповідальністю розробляються і реалізуються програми підвищення кваліфікації, перекваліфікації працівників в обласних центрах і в м. Києві, або забезпечується стажування в провідних господарствах України та СНД. Крім цього, у вказаних вище підприємствах люди мають можливість виконувати різну за змістом, нетипову роботу, яка сприяє їх самореалізації в трудовому процесі (індивідуальний графік роботи для кожного спеціаліста, колективне визнання результатів виконаної роботи й подяки в усній та грошовій формах тощо). У товариствах з обмеженою відповідальністю використовуються також інші стимули до праці. Наприклад, у ТОВ «Мрія» Білоцерківського району, ТОВ «Левада» Володарського району, ТОВ «Сузір'я» Кагарлицького району, ТОВ агрофірма «Сад» Фастівського району Київської області працівникам, які протягом тривалого часу здають в оренду власні паї (понад 5 років) і допомагають у реалізації виробленої сільськогосподарської продукції, власник забезпечує безплатні путівки в санаторії України, оплачує навчання дітей у вищих навчальних закладах, надає кращу техніку для виконання технологічних операцій з вирощування і збирання врожаю на власних земельних ділянках та інше.

Проте не всі господарства створили належні соціальні стимули до праці. Так, результати соціологічного обстеження показали, що значна частина селян не вдоволена діючими соціально-психологічними стимулами (табл. 2).

Отже, як бачимо, в середньому більш ніж кожен п'ятий працівник невдоволений своїм соціальним статусом простого виконавця, найманого працівника (21,6% опитаних), малими можливостями професійного зростання та самореалізації

**Таблиця 2. Частка незадоволених соціально–психологічними стимулами працівників господарств Київської області, за формами господарювання, 2009 рік, %**

Стимул	ВАТ	ЗАТ	ТОВ	ФГ	По сукупності
Соціальний статус	19,3	20,2	17,2	29,7	21,6
Професійне зростання	19,1	27,5	17,3	16,3	20,1
Самореалізація	20,3	26,4	18,7	14,8	20,1
Умови праці	21,2	8,3	22,3	13,7	16,4
Надання відпусток	18,2	5,4	15,1	14,2	13,2
Трудові відносини	1,9	12,2	9,4	11,3	8,6
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(по 20,1%) через невідповідність характеру і змісту праці їх потенційним професійним можливостям і набутому досвіду а також незадовільними умовами аграрної фізично тяжкої праці (16,4%). Крім того, 13,2% нарікають на нерегулярне надання відпусток, вихідних днів, а 8,6% – на складні трудові відносини, спричинені порушення трудового законодавства. Відомо, що в зв'язку із специфікою аграрного виробництва та організації трудового процесу тільки обмежене число працівників використовують свою відпустку влітку. Більшість із них відпочиває в осінньо–зимовий, весняний періоди, або взагалі по кілька років не використовує відпустку. Як наслідок, ставлення до роботи третини респондентів акціонерних товариств негативне через низький рівень задоволення соціально–психологічних потреб, спричинений у тому числі і неможливістю проведення відпустки влітку.

У розрізі організаційно–правових форм господарювання відповіді дещо різняться. Виявляється, що найбільше незадоволених соціальним статусом працівників у фермерських господарствах (29,7%); професійним зростанням (27,5%), можливістю самореалізації (26,4%) – закритих акціонерних товариств; умовами праці – у товариствах з обмеженою відповідальністю (22,3%) і відкритих акціонерних товариствах (21,2%).

Для порівняння – у працівників досліджених закритих акціонерних товариств потреба у відпустках задовольняється значно краще – тільки 5,4% незадоволених нею. Це пояснюється тим, що на цих підприємствах розроблений гнучкий графік відпусток для кожного підрозділу, особливо для провідних фахівців (включає в себе всі періоди року), від рівня трудової мотивації яких істотно залежать результати фінансово–господарської діяльності.

Отже, в більшості працівників реструктуризованих сільськогосподарських підприємств усіх форм господарювання переважає зовнішня позитивна трудова мотивація, яка полягає у прагненні до задоволення матеріальних і соціальних потреб, а не внутрішня – трудова діяльність з метою реалізації психологічних потреб. Тому власники, керівники всіх вищезазначених підприємств намагаються задовольнити, перш за все, матеріальні та соціальні потреби працівників і тільки потім – психологічні.

Комплексна модель трудової мотивації на відміну від розглянутих вище матеріальної та соціально–психологічної є найкращим важелем впливу на використання кадрів і створює передумови для формування їх позитивного ставлення

до виконуваної роботи в аграрних підприємствах різних організаційно–правових форм. Диференціація відношення до праці в умовах функціонування комплексної моделі трудової мотивації обумовлена специфікою діяльності окремих господарюючих суб'єктів та організаційними здібностями їх керівників. Рациональне поєднання матеріальних і соціально–психологічних стимулів є основою зазначеної моделі у відкритих акціонерних товариствах, у той час як у закритих акціонерних товариствах переважає перша група стимулів над другою. В товариствах з обмеженою відповідальністю позитивна трудова мотивація формується завдяки створенню оптимальної обслуговуючої інфраструктури і прозорому механізму розподілу дивідендів. У фермерських господарствах досягнуто майже повного паритету в поєднанні матеріальних і соціально–психологічних стимулів.

### Висновки

Таким чином, у результаті проведеного аналізу мотивації трудової діяльності працівників реструктуризованих сільськогосподарських підприємств різних організаційно–правових форм виділені три основні моделі – матеріальна, соціально–психологічна та комплексна. Кожна з них завдяки матеріальним і соціально–психологічним стимулам слугує формуванню позитивного ставлення спеціалістів до роботи. При цьому в більшості господарств застосовується комплексна мотиваційна модель. У відкритих та закритих акціонерних товариствах переважають матеріальні стимули, працівники мають право на захист власних прав і забезпечення нормальних умов праці. У фермерських господарствах досягається паритет щодо різних мотиваційних підходів – одночасно задовольняються матеріальні й соціально–психологічні потреби. Тому тут значно менша кількість працівників незадоволених виробничими умовами, а мотиваційний механізм дієвіший.

Проте значна частина селян невдоволена мотивацією аграрної праці, що свідчить про необхідність пошуку шляхів її покращення. В Україні вже здійснені певні кроки в даному напрямі. Так, науковим центром «Інститут аграрної економіки» УААН розроблена Концепція комплексної програми підтримки та розвитку українського села на 2006–2010 роки. В ній передбачені заходи щодо поліпшення соціально–економічних умов розвитку аграрного сектора економіки, підвищення рівня стимулювання, соціальної захищеності селян [12]. Це, в свою чергу, сприятиме підвищенню їх добробуту і формуванню позитивного ставлення до роботи.

Однак з ряду економічних, політичних, організаційно-правових та інших причин дана концепція не реалізується. Це пов'язано також із недооцінкою, недостатнім розумінням актуальності даної програми, хоча аналогічні програми давно розроблені та активно впроваджуються в життя в інших країнах СНД. Наприклад, у Російській Федерації ще в 1996 році затверджена та прийнята до реалізації Концепція мотивації праці і трудових відносин на підприємствах сільського господарства, яка розроблена Всеросійським науково-дослідним інститутом економіки сільського господарства. Аналогічна концепція розроблена і в Республіці Казахстан [2, 4].

Для удосконалення мотивації трудової діяльності працівників реструктуризованих сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, необхідно, перш за все, розробити та реалізувати основні концептуальні засади її покращення та функціонування. Вони мають включати в себе такі позиції:

- паритет у правах усіх сторін соціально-економічних відносин щодо розподілу прибутку підприємства;
- забезпечення провідних фахівців правом власності на акції підприємства;
- створення умов для належного використання виробничих, людських і природних ресурсів;
- впровадження демократичних засад управління;
- пріоритетне забезпечення робочими місцями перспективних молодих і висококваліфікованих фахівців;
- впровадження переважно погодинної системи оплати аграрної праці на всіх видах механізованих та ручних робіт;
- забезпечення сприятливого внутрішнього та зовнішнього середовища для професійного зростання та самореалізації окремих працівників;
- залучення вітчизняних і зарубіжних інвестицій в аграрний сектор економіки;
- розробка на державному, регіональному та місцевому рівнях державних програм підтримки та розвитку сільських територій;
- розробка цільових програм по наданню житла та інших соціально-побутових і культурних послуг малозабезпеченим і молодим фахівцям тощо.

Реалізація вищезазначених методичних і практичних підходів сприятиме покращенню ставлення селян до роботи, підвищенню ефективності діяльності реструктуризованих сільськогосподарських підприємств та аграрного сектору економіки в цілому.

### Література

1. Бугуцький О.А., Купалова Г.І., Дієсперов В.С. та ін. Мотивація праці та формування ринку робочої сили. – К.: Урожай, 1993. – 416 с.
2. Волгин Н. Валь Е. Мотивационная основа эффективности труда // Человек и труд. – 2000. – №4. – С. 75–76.
3. Саблук П.Т. Развитие сельских территорий в контексте обеспечения экономической стабильности державы // Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – 2005. – С. 9.
4. Трофимов А.П., Тушканов М.П. Концепция мотивации труда и трудовых отношений на предприятиях сельского хозяйства. – М.: Всерос. НИИ экономики сел. хоз-ва. – 1996. – 52 с.
5. Червінська Л.П. Основи мотивації в менеджменті. – Суми: ВВП Мрія – 1, 1997. – 192 с.
6. Київська область: Статистичний щорічник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2009. – 376 с.
7. Сільське господарство України: Статистичний щорічник. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 335 с.
8. Праця Київщини 2008: Статистичний збірник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2009. – 215 с.
9. Праця України 2008: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 358 с.
10. Про господарські товариства: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 19.09.91 р. №1576–XII з наступними змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №42. – С. 682.
11. Про фермерське господарство: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 19.06.2003 р. №973–4 з наступними змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №45. – С. 363.
12. Концепція комплексної програми підтримки та розвитку українського села на 2006 – 2010 роки. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 8 с.

*К.С. МАЛЯРЧУК,  
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка*

## Граничний аналіз ефективності функціонування банківських відділень

*Стаття присвячена дослідженню методів порівняльного аналізу ефективності діяльності банківської мережі. Детально розглядається застосування методів стохастичного фронту та оболонкового аналізу даних для оцінки ефективності функціонування відділень. Ці мето-*

*ди можуть застосовуватися менеджерами банку для планування і контролю діяльності банківської мережі порівняно з безпосередніми конкурентами або банківським сектором в цілому.*

Статья посвящена исследованию методов сравнительного анализа эффективности деятельности банковской сети. Подробно рассматривается применение методов стохастического фронта и оболочечного анализа данных для оценки эффективности функционирования отделений. Эти методы могут применяться менеджерами банка для планирования и контроля деятельности банковской сети по сравнению с непосредственными конкурентами или банковским сектором в целом.

The article is devoted to methods of comparative analysis of the performance of the banking network. Considered in detail the application of stochastic methods and the front shell data analysis to assess the efficiency of bank branches. These methods can be applied bank manager for planning and control of banking network in comparison with direct competitors or the banking sector as a whole.

**Постановка проблеми.** Банківська галузь відіграє ключову роль у розподілі фінансових ресурсів в економіці. Невисока ефективність банківської системи, як правило, супроводжується низькими темпами економічного зростання. Таким чином, ефективність банків пов'язана з національним добробутом. На мікроекономічному рівні неефективність банків призводить до завищеної вартості фінансових операцій для клієнтів.

Оцінка ефективності банків являє собою досить складну аналітичну проблему. Вона вимагає вирішення ряду принципових завдань методологічного характеру. Зокрема, відсутні загальноприйняті поняття банківського економічного ефекту, уніфіковані розробки за показниками оцінки ефективності і т.д.

Ключову роль в діяльності банку відіграє функціонування його мережі відділень. Існують різні способи оцінки ефективності діяльності банків і їх відділень. Часто оцінка функціонування фінансової організації ґрунтується на інформації про отриманий прибуток і не враховуються такі нефінансові показники як ефективність і якість наданих послуг. Саме тому при аналізі діяльності відділень банку слід використовувати ті методи та моделі, які дадуть найбільш адекватну оцінку ефективності відділення та допоможуть знайти шляхи її підвищення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Сучасні методи аналізу ефективності (зокрема, методи граничного оболонкового аналізу) беруть свій початок з роботи Фарела «Міра продуктивної ефективності» [1], в якій на основі робіт Дебре і Купманса [2, 3] була визначена проста міра для оцінки ефективності фірми. У роботі Чаренса, Купера та Рода «Вимірювання ефективності прийнятих рішень» детально описані підходи порівняльного аналізу, і саме в цій роботі було введено назву Data Envelopment Analysis (DEA) для методу оболонкового аналізу. Також проблематикою дослідження ефективності на основі непараметричних методів займалися Коелі, Парелмен [4], Бентсон, Ханвек [5] та інші.

**Метою даної статті** є аналіз існуючих методів, які можна використовувати для дослідження ефективності філіальної

мережі банку, а також детальний розгляд непараметричних методів аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Найбільш поширеним методом аналізу банків є кількісний аналіз фінансових показників, таких як кількість операцій певного виду, число рахунків, число відкритих рахунків за певний період, отримані доходи, зроблені витрати і т.п. Іншим широко застосовуваним методом є аналіз фінансових відносин (наприклад, моделі CAMEL). Привабливість кількісного аналізу полягає в простоті необхідних для його реалізації обчислень. Кожен показник дає одну характеристику діяльності організації і не дає повного уявлення про картину в цілому. В результаті менеджер отримує набір різномірної незалежної інформації, яку треба інтерпретувати для одержання загальної оцінки діяльності організації або її відділень [6].

Отримавши свій розвиток в останні 50 років, методи порівняльного аналізу для оцінки ефективності діяльності організації дозволяють визначити якість функціонування організації щодо досліджуваної вибірки.

Серед методів порівняльного аналізу слід виділити методи пошуку ефективного фронту двох типів:

1. Метод стохастичного фронту (економетричний метод).
2. Методи оболонкового аналізу даних (метод математичного програмування).

Метод стохастичного фронту ґрунтується на припущенні, що емпіричні дані не можуть лежати вище оптимальної виробничої функції або ж, що еквівалентно, нижче функції витрат. Моделі знаходження стохастичного фронту оцінюють параметричну функцію (наприклад, функцію витрат) на основі статистичних даних, а залишки відображають міру неефективності організації [7].

Економічна ефективність складається з двох компонент – технічної ефективності, яка відображає можливості фірми в досягненні максимального випуску (output) з доступного набору ресурсів (input), і ефективності розміщення ресурсів, яка в свою чергу відображає можливість фірми використовувати ресурси в оптимальній пропорції при їх заданих цінах. Ці параметри спільно дають загальну економічну ефективність фірми.

Можливі два варіанти вимірювання ефективності:

1. Ефективність випуску (output-oriented).
2. Ефективність використання ресурсів (input-oriented).

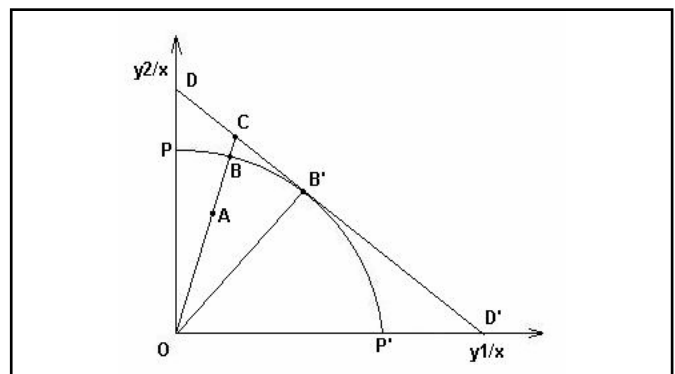
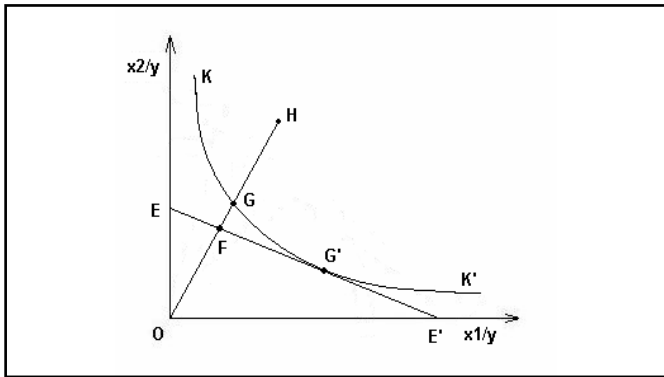


Рисунок 1. Ефективність випуску



**Рисунок 2. Ефективність використання ресурсів**

Відстані АВ (рис. 1) відображає технічну неефективність відділення, що функціонує в точці А, тобто той обсяг, на який можливе збільшення випуску без додаткового залучення ресурсів, а крива PP' є ефективним фронтом. Аналогічно в разі орієнтації на скорочення ресурсів технічна неефективність виражена відстанню GH (рис. 2). Технічна ефективність частіше виражається відношенням: OA/OB – у разі орієнтації на випуск і OG/OH – у разі орієнтації на ресурси. Ці міри ефективності знаходяться в межах від 0 до 1. Слід зазначити, що у разі використання нерадіальної міри, такої як найкоротша відстань від точки, в якій функціонує організація, до виробничої функції, вона не буде інваріантна до зміни одиниць виміру.

У літературі перевага надається моделі використання ресурсів, тому що досліджується можливість скорочення витрат в результаті їх використання. Оскільки ресурси обмежені, а їх залучення є самостійним завданням (наприклад, залучення депозитів у банківському секторі), то дослідження ефективності використання вже залучених ресурсів може дати важливу інформацію про функціонування організації і дослідження потенційно можливого зростання випуску буде кращим.

Ці способи визначення ефективності передбачають знання виробничої функції повністю ефективного відділення, але на практиці таке трапляється вкрай рідко. Фарел у своїй роботі [1] запропонував використовувати для її знаходження непараметричний метод кусково-лінійної опуклої ізокванти, яка сконструйована так, що жодна зі спостережуваних точок не може лежати лівіше і нижче (підхід, орієнтований на ресурси), або знаходження параметричної виробничої функції, наприклад, виду Кобба – Дугласа, яка задовольняла б даними, з тими ж умовами. Інший науковець Афріат [8] запропонував кілька методів математичного програмування, які дозволяють вирішити задачу пошуку кусково-лінійного ефективного фронту. Оболонковий аналіз даних (DEA) є одним з ефективних способів візуалізації та аналізу даних про діяльність будь-якої організації (в тому числі відділення банку), який дозволяє на основі емпіричних даних (входів і виходів) побудувати ефективну виробничу функцію і визначити положення щодо неї окремих відділень.

У ході оболонкового аналізу визначається:

– ефективний фронт (опукла оболонка, що складається з найкращим чином функціонуючих відділень);

– міра ефективності (відбиває відстань від фронту, для точок що знаходяться на фронті ефективність дорівнює 1 і менше 1 для інших точок);

– однорідна група (підмножина точок, найближчих до даної);

– ефективна мета для організації, яка є проекцією точки на фронт.

Розглянемо К відділень, кожне з яких має I входів і J виходів. Ефективність кожного об'єкта дорівнює відношенню зваженої суми виходів до зваженої суми входів:

$$\text{Ефективність } k\text{-го відділення} = \frac{v_1 y_{1k} + v_2 y_{2k} + \dots + v_J y_{Jk}}{u_1 x_{1k} + u_2 x_{2k} + \dots + u_I x_{Ik}} \quad [1]$$

де  $u_i$  – вага, приписана входам  $i$  ( $i = 1 \dots I$ );  $x_{ik}$  – значення входу  $i$  об'єкта  $k$  ( $k = 1 \dots K$ );  $v_j$  – вага, приписана виходам  $j$  ( $j = 1 \dots J$ );  $y_{jk}$  – значення виходу  $j$  об'єкта  $k$ .

Вибір змінних для входів і виходів – складне питання, яке піднімається у всіх дослідженнях. У основі вибору лежать не тільки мета дослідження, а й доступність і достовірність наявної інформації. Як зазначають дослідники, проблема оцінки ефективності діяльності банків є непростим завданням, що не має однозначного рішення.

З метою дослідження ефективності банк варто розглядати як виробника потоку послуг (виходів), що споживає ресурси (параметри входу). Варто зазначити, що підхід деяких авторів, які використовують в якості вихідних параметрів число виписаних чеків, кількість операцій по позиках, число відкритих депозитів, вимагає доступу до досить детальної інформації щодо діяльності банків [9]. Також підхід, де для визначення ролі фінансового продукту розглядається його внесок у прибуток банку, часто вимагає недоступну інформацію, тому не може бути використаний в більшості випадків [10]. А метод доданої вартості для визначення вихідних параметрів дозволяє до випуску відносити дані з обох частин балансу [11].

Фарел відзначає, що рівна кількість виданих кредитів і залучених депозитів не означає однакової ефективності, тому що їх розмір має значний вплив на фінансовий результат роботи відділення. Хоча, як було показано в інших роботах [5, 11], результати порівняльного аналізу не дуже відрізняються при переході від загальної суми до числа рахунків (при великій кількості рахунків). Також існує підхід до вибору параметрів для дослідження функціонування банків, що ґрунтується на особливості балансової звітності банку, всі статті в якій розділені на дві рівні частини: активні (дохідні) і пасивні (витратні) рахунку [12].

Таким чином вибір вхідних і вихідних параметрів для оцінки ефективності діяльності банків часто обумовлений не тільки цілями дослідження, а й доступністю інформації.

Всі ваги мають розмірність, що забезпечує перетворення кожного входу і виходу в безрозмірну числову форму. Відзначимо, що значення ефективності лежить в межах від 0 до 1. Вибір найефективнішого елемента вимагає застосування уніфікованого набору ваг до всіх К об'єктів. Але постає питання прийнятності даного набору ваг для кожного відділення.

По–перше, може виявитися складним виконати апріорну оцінку важливості входів і виходів. По–друге, різні відділення можуть мати різні моделі своєї діяльності, і входи / виходи будуть мати різні цінності з організаційної точки зору.

У роботі Коелі та Парелмена [13] вперше були сформульовані недоліки вибору уніфікованого набору ваг для оцінки порівняльної ефективності. Автори визнали право кожного об'єкта по–різному оцінювати важливість своїх входів і виходів і дозволили застосовувати такий набір ваг, який представляє об'єкт в найвигіднішому світлі порівняно з іншими. Замість використання єдиного уніфікованого набору ваг здійснюється послідовна оцінка всіх об'єктів за розділами ваг, оптимальних для кожного з них. З урахуванням цього продуктивність аналізованого на поточному кроці об'єкта з береться максимальною (за рахунок вибору ваг), за умови, що продуктивність всіх інших об'єктів залишається <1.

Змінними при вирішенні даної проблеми є ваги входів і виходів, а головну роль відіграють ваги, найбільш підходящі для даного об'єкта  $s$ . За рахунок вибору ваг об'єкт прагне представити свою ефективність максимально близькою до 1, дотримуючись при цьому обмеження на ефективність інших об'єктів.

$$\max h_s = \frac{\sum_{j=1}^J v_j y_{js}}{\sum_{i=1}^I u_i x_{is}} \quad (2)$$

$$\text{при умові } \frac{\sum_{j=1}^J v_j y_{jk}}{\sum_{i=1}^I u_i x_{ik}} \leq 1 \text{ для всіх } k \text{ та } u_i v_j \geq 0 \text{ для всіх } i \text{ та } j.$$

Вирішивши цю задачу для кожного відділення, ми отримуємо значення  $h_k$ , тобто максимально можливу ефективність відділення  $k$ , і ваги, що дозволяють отримати цю ефективність. Якщо  $h_k = 1$ , то відділення  $k$  ефективне щодо інших. Якщо  $h_k < 1$ , то деяке інше відділення виявляється більш ефективним.

Свобода вибору ваг є одночасно і перевагою, і недоліком цього підходу. Даний метод може застосовуватися тоді, коли для відділень встановлюються різні цілі, і таким чином, по–різному оцінюється значимість входів і виходів.

Описана модель є частковою задачею лінійного програмування, тому для спрощення її вирішення, її можна перетворити в лінійну форму і застосувати методи лінійного програмування. Для цього знаменник прирівнюється до деякої константи (наприклад, одиниці) і максимізується змінений чисельник.

$$\max h_s = \sum_{j=1}^J v_j y_{js} \quad (3)$$

$$\text{при умові } \sum_{i=1}^I u_i x_{is} = 1, \sum_{j=1}^J v_j y_{jk} - \sum_{i=1}^I u_i x_{ik} \leq 0 \text{ для всіх } k \text{ та } u_i v_j \geq 0 \text{ для всіх } i \text{ та } j.$$

Важливо відзначити, що аналіз, проведений в роботі Рести [7], не виявив суттєвих відмінностей між результатами, отриманими методами стохастичного фронту і оболонкового аналізу даних.

Оскільки банки діють в умовах високої конкуренції, то менеджери повинні передбачати слабкість відділень їх банку в порівнянні з іншими подібними і по можливості максимально швидко робити певні кроки щодо її усунення. У разі виявлення низької ефективності необхідно визначити можливість для скорочення витрат і підвищення доходів у відповідності зі значенням цільових показників, отриманих у ході порівняльного аналізу, а також застосування додаткових заходів, що можуть підвищити ефективність діяльності.

### Висновки

Оболонковий аналіз даних (DEA) є набором методів аналізу ефективності функціонування, який має ряд переваг у порівнянні з вже традиційними методами аналізу, такими як аналіз показників функціонування і методами регресійного аналізу.

Метод DEA доцільно застосовувати для аналізу діяльності банківських відділень, близьких за призначенням. Застосування методу багато в чому буде залежати від вибору показників, що характеризують діяльність відділення.

Оболонковий аналіз дозволяє отримати дані, що легко інтерпретувати, та визначити напрямок для покращень функціонування банку. Цей спосіб оцінки функціонування відділень може бути корисним менеджерам банку для планування і контролю діяльності, порівняння з безпосередніми конкурентами або банківським сектором в цілому. Результати аналізу можуть бути застосовані для вирішення задачі підвищення ефективності окремих банків, а це, у свою чергу, є важливим етапом якісного розвитку банківської системи України, зростання її стійкості та конкурентоспроможності.

### Література

1. Farrell M.J. The measure of productive efficiency / M.J. Farrell // Journal of The Royal Statistical Society. – 1957. – №3. – С. 10–28.
2. Debre G. The coefficient of resource utilization / G. Debre // Econometrica. – 1951.
3. Koopmans T.C. An analysis of an Productive efficient combination of activities / T.C. Koopmans // Activity analysis of production and allocation (Monograph). – 1951.
4. Coelli T., Parelman S. A comparison of Parametric and Non-parametric Distance Functions: with application to European Railway / T. Coelli, S. A. Parelman // CREPP Discussion Paper, University of Liege. – 1996.
5. Bentson G., Hanweck G., Humphrey D. Scale economies in banking: A restructuring an reassessment / G. Bentson, G. Hanweck, D. Humphrey // Journal of Money. – 1982. – №9. – С. 287–296.

6. Молвинський А. Как разработать систему ключевых показателей деятельности. Финансовый директор. – 2006 – №10. – С. 64–80.

7. Resti A. Evaluating the Cost Efficiency of Italian Banking System: What We Can Learn from Joint Application of Parametric and Non-parametric Techniques / A. Resti // Journal of Banking & Finance. – 1997. – №2. – С. 221–250.

8. Afriat S. Efficiency estimation of productivity functions / S. Afriat // International Economic Review. – 1972. – №8. – С. 141–156.

9. Grifell-Tatje E., Lovell C. The source of productivity change in Spanish banking / E. Grifell-Tatje, C. Lovell // European Journal of Operational Research. – 1997. – №10. – С. 554–576.

10. Fixler D., Zischang K. An index number approach to measuring bank efficiency: An application to mergers / D. Fixler, K. Zischang // Journal of Banking & Finance. – 1993. – №2–3. – С. 437–450.

11. Berger A., Leusner J., Mingo J. The efficiency of bank branches / Berger A., Leusner J., Mingo J. // Journal of Monetary Economics. – 1997. – №40. – С. 141–162.

12. Chiang Kao, Shiang-Tai Liu Predicting bank performance with financial forecasts: A case of Taiwan commercial banks / Chiang Kao, Shiang-Tai Liu // Journal of Banking & Finance. – 2004. – №10. – С. 353–368.

13. Charnes A., Cooper W., Rhode E. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes, W. Cooper, E. Rhode // European Journal of Operating Research. – 1978. – №2. – С. 429–444.

Н.І. ЛУППОВА,

аспірантка, Харківський національний економічний університет

## Зовнішні та внутрішні загрози кадрової складової економічної безпеки підприємства

*У статті розглядається вся сукупність загроз зовнішнього та внутрішнього середовища для кадрової безпеки підприємства. Детально приділяється увага кожному виду загроз, наводяться приклади їх дії.*

*В статті розглядається вся сукупність загроз зовнішнього та внутрішнього середовища для кадрової безпеки підприємства. Детально приділяється увага кожному виду загроз, наводяться приклади їх дії.*

*In article all set of external and internal environment threats to enterprise's personnel safety is considered. Every kind of threats and examples of their action are examined.*

**Постановка проблеми.** Основою будь-якого підприємства є її трудові ресурси. Сьогодні людина являє собою велику цінність і виступає ключовим ресурсом суб'єкта господарювання. Рівень професіоналізму, розвитку персоналу безпосередньо впливає на можливості підприємства і його конкурентоспроможність. У зв'язку з цим підприємство намагається максимально використати цей ресурс з найбільшою користю для себе.

Проте, як свідчить практика, ці намагання можуть бути порушені неефективним використанням трудових ресурсів та проблемами і недоліками у кадровій безпеці підприємства. Така позиція пов'язана з тим, що більшість власників, керівників, менеджерів підприємства недостатньо або неправильно освічені про управління персоналом в нових умовах господарювання. Кризова ситуація, що склалася у сьогоднішній економіці, породжує безліч загроз для реалізації різноманітних планів підприємства. Виключенням не є і персонал. Криза більше стимулює людей до виживання,

викликаючи нові або збуджуючі застарілі небезпеки. Умови, що склалися на ринку праці України (дисбаланс попиту та пропозиції на робочу силу, масові звільнення, різке падіння середньої заробітної плати), викликають нові дії персоналу, які не завжди носять законний характер та погрожують підприємству новими незапланованими витратами. Останнє, в ситуації що склалася, просто недопустимо. Але власники підприємств сьогодні теж не поспішають покращувати умови праці та відпочинку, удосконалювати соціальні пакети тощо. Вони, навпаки, з метою збереження власних коштів послаблюють захист персоналу не тільки внутрішній, але й зовнішній. Більшість керівників не розуміють дію зворотного зв'язку, який функціонує як бумеранг.

Загрози, що направлені на персонал, можуть стати причиною утворення небезпек з його сторони, направлених на підприємство. Цей процес може протікати і в зворотному напрямі, коли дії співробітників підприємства породжують відповідні заходи його керівників, які не завжди будуть створювати позитивні зміни для персоналу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанню зовнішніх та внутрішніх загроз для економічної безпеки підприємства приділяють увагу вітчизняні вчені: О.В. Ареф'єва, О.Ю. О.Ф. Литовченко, Новікова, В.С. Пономаренко, Н.Й. Реверчук, Т.В. Хайлова, О.С. Шнипко [1, 3–6, 8], а також російські вчені О.А. Грунин, С.О. Грунин, В.І. Ярочкин [2, 11] та інші. Проте у науковій літературі відсутнє детальне вивчення цих загроз саме для кадрової безпеки підприємства.

**Мета статті.** Підвищення рівня забезпечення економічної безпеки шляхом вивчення впливу загроз кадрової без-

пеки, що діють із зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** За місцем зародження загрози поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні загрози виникають в наслідок дій, процесів, явищ, що протикають за межами підприємства, але несуть збитки для нього. Внутрішні загрози породжені діями, процесами та явищами, які функціонують в межах підприємства.

Забезпечення кадрової безпеки підприємства є провідною ланкою у роботі менеджерів всіх рівнів. Для покращення її ефективності необхідна повноцінна уява кадрових загроз. Для цього доцільним буде навести різноманітні приклади внутрішніх та зовнішніх загроз кадрової безпеки. З метою більшої наочності розділимо кожен вид на групи.

Внутрішні загрози кадровій безпеці підприємства:

1. *Планування персоналу.* Кадрове планування передбачає прийняття комплексних заходів і рішень для реалізації цілей підприємства, що дозволяють забезпечити підприємство персоналом з відповідними якісними характеристиками у відповідності до кількості і вимог робочих місць в необхідний час. Саме помилки у плануванні трудових ресурсів підприємства є загрозами його кадровій безпеці:

- відхилення запланованих показників від фактичних чи граничних їх значень у негативну сторону;
- низька якість перевірок кандидатів під час прийому на роботу;
- невідповідність кваліфікації персоналу вимогам, що до нього висуваються, або обійманої посади (на просту роботу приймають висококваліфікований персонал; нецільове використання кваліфікованих співробітників);
- недостатня кваліфікація персоналу, відсутність досвідчених фахівців–професіоналів на важливих організаційно–виробничих ділянках підприємства;
- надто «роздутий» штат співробітників тощо.

2. *Система навчання.* Цей напрям у роботі персоналу передбачає розробку та впровадження заходів з посилення конкурентоспроможності підприємства за допомогою підвищення кваліфікації, перепідготовку та інші форми розвитку компетенції персоналу.

Загрози цього проявляються у небажанні власників та менеджерів підприємства витратити кошти на навчання своїх трудових ресурсів через існування можливості зміни роботи останніми, страху втратити витрачені кошти. Також система навчання послаблюється вибором неправильних методів, засобів, змісту навчання та підвищення кваліфікації, що не відповідають поставленим цілям, відсутністю індивідуального підходу до кожного співробітника, відсутністю системи обміну знаннями та навичками серед персоналу, а також перспектив розвитку персоналу, несвоєчасністю навчальні тренінги чи курси. Все це несе відповідний ризик, який як мінімум, набираючи сили, може перерости у реальну загрозу, а як максимум завдати значних збитків, які, скоріше за всього, будуть перевищувати витрати, яких так боялися власники та керівники підприємства.

Для підприємця, інколи, вигідніше відмовити у роботі професіоналу, який за свої компетенції вимагає велику винагороду, а взяти на роботу людину з меншими знаннями і навчити її. Витрати на навчання будуть на багато менші за оплату праці висококваліфікованого спеціаліста.

3. *Ефективність роботи персоналу.* Робота персоналу постійно оцінюється з точки зору професійних якостей і результативності праці. Загрози можуть виникнути при наявності падіння одних показників чи росту інших:

- зменшення доли приросту продукції за рахунок збільшення продуктивності праці;
- падіння продуктивності та інтенсивності праці;
- неефективне використання фонду робочого часу;
- необґрунтоване зростання трудоємності і зарплатоємності продукції;
- простої, порушення графіку виробництва з вини персоналу;
- брак готової продукції з вини персоналу;
- недотримання режимів та строків збереження товару, навмисне псування товару тощо.

4. *Стимулювання та мотивація персоналу.* З самого початку виникає протиріччя між цілями власників і співробітників. Керівництво намагається одержати максимальний прибуток при мінімальних витратах, а персонал, в свою чергу, – одержати максимальну винагороду при мінімальному обсязі виконаних робіт. Це породжує загрозу для кадрової безпеки підприємства, рішення якої є знаходження компромісу між сторонами через стимулювання та мотивацію. Наприклад, такі порушення в цій системі призводить до дестабілізації кадрової безпеки :

- відсутність мотивації до праці;
- відсутність аналізу потреб кожного співробітника й персональної мотивації;
- недостатнє або неоптимальне витрачання коштів на оплату праці персоналу підприємства;
- невідповідність заробітної плати внеску працівника, недостатня оцінка результатів праці тощо.

Найнебезпечніший співробітник – це немотивований співробітник. Наприклад, наймати на роботу персонал, який не зацікавлений в запропонованому рівні винагороди, а значить, буде постійно «дивитися в сторону» – не дуже рентабельно. У цьому випадку розраховувати на максимальну віддачу також не треба. Якщо співробітник погоджується на невисоку заробітну плату за роботу з великою відповідальністю та повноваженнями, він стає представником групи ризику. Він у будь–який момент може звільнитися, а крім того, людина з пониженою самооцінкою не буде ефективна.

5. *Інтелектуальний потенціал підприємства.* Дослідження професора Колумбійського університету Ф. Ліхтенберга показали, що долар, витрачений на дослідження та розробку, приносить у вісім раз більший прибуток, ніж долар, вкладений у техніку. Англійський науковець Ч. Генді вважає, що інтелектуальний капітал підприємства, як

правило, перевищує вартість його матеріальних активів у 3–4 рази. За підрахунками Л. Еддісона, співвідношення інтелектуального капіталу і вартості матеріальних засобів виробництва та фінансового капіталу коливається в межах 5:1–6:1 [9, с. 430].

Перспективний розвиток підприємства залежить від потужності його інтелектуальної сили і науково-технічного прогресу на ньому. Підвищення інтелектуального потенціалу є завданням як для персоналу, так і для керівництва. Для цього мають бути створені всі умови. Послабленням інтелектуального потенціалу та кваліфікаційного рівня підприємства можуть стати, наприклад, такі процеси:

- зниження віддачі від творчості персоналу;
- відтік кваліфікованих співробітників ;
- зменшення питомої ваги інженерно-технічних та наукових працівників у загальній кількості співробітників;
- відсутність творчих елементів у роботі;
- зниження освітнього рівня персоналу, а, особливо, кадрів апарату управління;
- неможливість повної реалізації високого професіоналізму кадрів;
- відсутність можливості саморозвитку і самовираження персоналу;
- від'ємний приріст нових виробів;
- негативний ефект від впровадження винаходів і пропозицій тощо.

**6. Виробничо-соціальні компоненти.** До них, перш за все, відноситься безпека праці, соціальна належність персоналу, пенсійно-страхова захищеність тощо. Прикладами порушення цього компоненту можуть бути:

- неналежні умови праці;
- відсутність або слабкість корпоративної політики;
- відсутність філософії підприємства;
- соціальна незахищеність тощо.

**7. Психологічна система підприємства.** Вона має забезпечувати здорову психологічну атмосферу на підприємстві, бути освідченою про психологічні особливості персоналу тощо. Ризики для кадрової безпеки підприємства несуть в собі, наприклад, такі процеси:

- співробітники не орієнтовані на дотримання інтересів підрозділу або підприємства в цілому;
- наявність у персоналу таких якостей, як халатність, легковажність, низька дисциплінованість, безвідповідальність тощо;
- слабе прогнозування і контроль лояльності персоналу;
- моральне та фізичне страждання персоналу (вбивство, викрадення, погрози, шантаж та інший психологічний тиск);
- наявність конфліктного середовища чи ситуації тощо.

**8. Конфіденційність.** Перед кадровою безпекою підприємства стоїть задача попередження витіку (розголошення) будь-якої інформації. Сьогодні інформація є одним із важливіших та найдорожчих ресурсів підприємства, тому її захист є стратегічним та пріоритетним напрямком роботи служби безпеки. До конфіденційної інформації нале-

жать відомості, якими володіє, користується та розпоряджається конкретна фізична чи юридична особа і які розголошуються та поширюються тільки за їх бажанням. В.І. Ярочкін відзначає, що «витік – це безконтрольний вихід конфіденційної інформації за межі організації або кола осіб, яким вона була довірена, і яка здійснюється різними технічними каналами» [10]. Підприємці, які недостатньо добре захищають свою інформацію, можуть зіткнутися з розголошенням конфіденційної інформації. Причинами цього може бути, наприклад:

- низький рівень організації роботи з конфіденційними документами;
- низький організаційний рівень захисту комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу тощо.

В основу системи захисту інформації покладено людський фактор, тобто відданість персоналу інтересам підприємства й усвідомлення необхідності дотримання ним установлених правил захисту інформації: якщо окремих співробітників не виправдає довіри, то будь-яка ефективна система захисту не зможе гарантувати безпеку інформації й попередження її розголошення [7, с.196].

9. До інших загроз кадровій безпеці підприємства можна віднести:

- збільшення плинності кадрів;
- звільнений працівник може «забрати» з собою частину клієнтів, ідей, інформації тощо;
- орієнтація працівників на рішення тактичних завдань підрозділу, а не на стратегічні завдання підприємства в цілому;
- неефективна робота служби економічної безпеки;
- ефект єдиного та незамінного співробітника;
- відсутність чітко закріплених юридичних правовідносин між робітником і роботодавцем;
- низький авторитет керівництва тощо.

Зовнішні загрози кадровій безпеці підприємства:

1. Макроекономічна ситуація:

- дестабілізація ринку праці (не вистачає працівників відповідної професії, кваліфікації тощо);
- інфляційні процеси, які необхідно враховувати при розрахунку заробітної плати тощо.

2. Протизаконна діяльність конкурентів та кримінальних структур:

- переманювання висококваліфікованих співробітників підприємства або співробітників, які володіють комерційною таємницею або просто необхідною інформацією;
- підкуп персоналу представниками конкурентних підприємств;
- дискредитація підприємства в цілому та окремо його власників чи кадрів
- зовнішній тиск на співробітників підприємства (вимагання, шантаж, погрози тощо);
- втягування персонал підприємства у різні види залежності (алкогольна, наркотична, ігрова тощо);

– рейдерські атаки тощо.

3. Законні дії конкурентів. Конкуренти можуть запропонувати персоналу кращі умови праці та відпочинку, мотивації тощо. Це цілком законні методи добросовісної конкуренції між підприємством, які несуть загрози для кадрової безпеки одного з підприємств.

4. Промислово–економічне шпигунство (за допомогою персоналу підприємства). Термін «промислове шпигунство» («шпигунство» від німецького дієслова *spähen* – вистежувати) вперше був сформульований на початку 60-х років. Воно передбачає передачу, викрадання або збір інформації, що становлять комерційну таємницю. Промислово–економічне шпигунство призводить до занесення до інформаційно–комп'ютерних систем підприємства вірусів, викрадання, копіювання комп'ютерних програм, підслухування переговорів тощо.

### Висновки

Таким чином, проаналізувавши всі існуючі загрози кадрової безпеки, можна зробити висновок, що пріоритетним напрямом в діяльності підприємства повинен бути його персонал. При чому співробітники повинні розглядатися і як об'єкти, і як суб'єкти цих загроз.

Для забезпечення кадрової безпеки підприємства не достатньо поверхневого аналізу підприємства. Тільки за наявності глибокого вивчення всіх процесів, пов'язаних з управлінням персоналу, і тільки тоді, коли ця процедура буде результативною, підприємство отримує реальні позитивні зміни у своїй діяльності.

На основі викладених у статті матеріалів напрямками подальшого дослідження є вивчення кадрової безпеки українських підприємств.

### Література

1. Ареф'єва О.В., Литовченко О.Ю. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств / О.В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11 (89). – С. 95–100.
2. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
3. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізми забезпечення: монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк, ІЕП НАН України, 2006. – 407 с.
4. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монография / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2004. – 144 с.
5. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
6. Хайлова Т.В. Формирование государственного механизма управления экономической безопасностью предпринимательства: Монография / Т.В. Хайлова. – Донецк: Донецкий юридический институт ЛГУВД, 2006. – 152 с.
7. Чулій Т.О. Проблеми кадрової безпеки на підприємстві. Методи отримання конфіденційної інформації у персоналу / Т.О. Чулій // Вчені записки університету «Крок». Збірник наукових праць, 2008. – № 18. Т.4. – С. 196–200.
8. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О.С. Шнипко. – К.: Генеза, 2006. – 286 с.
9. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
10. Ярочкин В.И. Информационная безопасность / Ярочкин В.И. – М.: Международные отношения, 2000. – 400 с.
11. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М.: Ось–89, 2003. – 352 с.

О.Л. ВОРЦОВСЬКИЙ,  
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Шляхи підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств

*У даній статті наводяться та обґрунтовуються основні шляхи підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. Досліджуються заходи держави щодо подолання негативного впливу світової фінансової кризи на фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств.*

*В данной статье приводятся и обосновываются основные пути повышения финансового потенциала инвестиционной деятельности предприятий. Исследуются меры государства по преодолению негативного влияния миро-*

*вого финансового кризиса на финансовое обеспечение инвестиционной деятельности предприятий.*

*In this article led and grounded basic ways of increase financial potential of investment activity of enterprises. The measures of the state are probed on overcoming of negative influence of world financial crisis on the financial providing of investment activity of enterprises.*

**Постановка проблеми.** Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств є недостатнім для забезпечення інвестиційних потреб як самих підприємств

так й інвестиційного розвитку економіки України. Тому підприємствам України потрібно збільшувати цей потенціал, що призведе до їх подальшого розвитку та зростання вітчизняної економіки.

Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств багато в чому залежить від рівня економічного розвитку, інвестиційної політики держави, розвитку фінансового ринку та інших економічних, політичних та соціальних чинників. Тому, окрім самих підприємств, які мають збільшувати обсяг фінансово-інвестиційних ресурсів, покращувати свій фінансовий стан, власну кредитоспроможність, використовувати прибуток та амортизаційні відрахування для фінансування інвестиційної діяльності, залучати довгострокові кредити за якомога меншою вартістю, використовувати емісію цінних паперів для залучення додаткових інвестиційних ресурсів, збільшувати якість управління інвестиційною діяльністю та ефективно використовувати наявні фінансово-інвестиційні ресурси, потрібні різні економічні, правові та соціальні реформи, які напряду чи опосередковано впливали б на збільшення ефективності інвестиційної діяльності та обсягів її фінансування. Особливо ці реформи стали актуальними після впливу на економіку України світової фінансової кризи, оскільки найбільш оптимальним варіантом виходу з кризи, яка вразила вітчизняну економіку, є формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням фінансування інвестиційної діяльності підприємств займалися такі вчені, як В.М. Просяник, І.А. ланк, Т.П. уриленко, Т.В. Майорова, М.М. Турянська, О.О. Удалих, А.А. Пересада, І.В. Ластовченко та інші. Проте підвищенню фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств приділяється не достатньо уваги вченими-економістами.

**Метою** нашої *статті* з огляду на вище сказане є визначення основних шляхів підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Для збільшення ефективності надання державою підприємствам коштів для фінансування їх інвестиційної діяльності потрібна збалансованість державних фінансів та оптимізація напрямків їх розподілу. Для підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств держава повинна направляти бюджетні кошти на ті інвестиційні проекти, які з одного боку є важливими для економічного розвитку регіонів, галузей, держави, а з іншого – на які приватний сектор не хоче чи не може направляти свої фінансові ресурси. Також для підвищення цього потенціалу держава повинна створити умови для фінансування пріоритетних напрямків розвитку різних галузей та інвестиційно-інноваційних проектів за допомогою здешевлення кредитів. Держава має надавати фінансову підтримку якомога більшої кількості підприємств для здійснення ними інвестиційної діяльності компенсуючи цим підприємствам частину сплачених відсотків по залученим кредитам, таким чином здешевлюючи дані кредити.

Також позитивно вплинути на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств та ефективність його використання може зменшення податкового навантаження на підприємства; удосконалення механізму повернення ПДВ; встановлення єдиного режиму оподаткування однакових за характером фінансових операцій; прийняття нового Податкового кодексу, який би був орієнтований на підтримку інвестиційної діяльності та містив засоби її податково-фінансового стимулювання; прискорення розвитку фінансового ринку; удосконалення законодавства про концесійну діяльність; впровадження системи нагляду, що базується на врахуванні ризиків; концентрація функцій державного регулювання інвестиційного ринку в одному державному органі; прискорення розвитку інформаційно-консалтингового забезпечення інвестиційної діяльності тощо.

Звичайно до збільшення сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств України може призвести побудова нових виробничих об'єктів. Але, варто зазначити, що в найближчі декілька років будівництво таких об'єктів буде відбуватися в незначних обсягах, на що значно вплинула світова фінансова криза. Також зменшиться обсяг бюджетних інвестицій у капітальне будівництво. Основними напрямками промислового будівництва буде реконструкція, технічне переоснащення та розширення існуючих виробничих об'єктів.

Держава має проводити більш сильну та інтенсивну політику імпортозаміщення, що повинно збільшити обсяг продукції, яка виробляється нашими підприємствами, що призведе до збільшення такого джерела формування фінансово-інвестиційних ресурсів як прибуток. Для збільшення прибутків підприємства повинні зменшувати собівартість продукції за рахунок зменшення енергоємності, трудомісткості, що можна досягнути за рахунок впровадження нових технологій. Також вітчизняним підприємствам для збільшення в недалекому майбутньому чистих прибутків та амортизаційні відрахувань потрібно вже зараз активно оновлювати основні фонди, які з роками все більше застарівають. Держава в свою чергу повинна проводити таку політику, яка б стимулювала підприємства до цього оновлення.

Значний вплив на собівартість продукції багатьох вітчизняних підприємств здійснює вартість газу, що використовується цими підприємствами. Подорожчання газу негативно відбивається на фінансовому потенціалі інвестиційної діяльності підприємств, особливо хімічної та металургійної галузей, оскільки це сильно впливає на зменшення прибутків підприємств. Тому для збільшення прибутків важливе значення набуває застосування на підприємствах нових технологій, які б скоротили використання газу.

Враховуючи досвід розвинених країн та висновки економічних експертів можна спрогнозувати, що обсяги інвестицій, які будуть здійснюватися за рахунок чистого прибутку будуть дещо збільшуватися. Також варто зазначити, що прибуток відносно ВВП за 10 років значно зменшився, що

свідчить про ненадійність даного джерела для формування фінансово-інвестиційних ресурсів.

Одним з негативних чинників, що впливає на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств є зменшення частки іноземних інвестицій в загальному обсязі джерел фінансування інвестиційної діяльності з 2006 до 2008 року. Також варто зазначити, що іноземні інвестори надають перевагу великим інвестиційним швидкоокупним проектам.

Варто зазначити, що значний вплив на обсяги іноземних інвестицій здійснила світова фінансова криза. До початку її впливу на економіку України чистий приплив іноземних інвестицій збільшився у 1,5 раза і становив \$9,9 млрд. Обсяг прямих іноземних інвестицій до фінансового сектору зріс в порівнянні з відповідним періодом 2007 року в 3,1 раза. Також варто відзначити значний приріст іноземного інвестування в підприємства, що займаються операціями з нерухомим майном. Зауважимо, що збільшення обсягу іноземних інвестицій, спрямованих у промисловість, та перевищення цього обсягу над обсягом іноземних інвестицій у банківський сектор насамперед пов'язано з тим, що у 2007 році надійшли кошти за акції «Криворіжсталі» на суму майже \$5 млрд.

Для збільшення обсягу залучених підприємствами іноземних інвестицій насамперед потрібні: стабілізація валютно-цінової ситуації, послідовність та прогнозованість державної економічної політики, зменшення політичних ризиків. Держава для збільшення обсягу іноземних інвестицій в Україну повинна створити довготермінове стабільне курсове та цінове середовище, збільшити темпи зростання золотовалютних резервів, які в останні роки уповільнилися через великі витрати на погашення та обслуговування зовнішнього державного боргу. Варто зазначити, що Україні за оцінками експертів для забезпечення високих темпів економічного зростання потрібно до 2015 року залучити інвестицій в сумі \$150 млрд.

Факторами, які повинні позитивно вплинути на збільшення обсягу іноземних інвестицій, що залучаються вітчизняними підприємствами, є визначення державних гарантій захисту іноземних інвестицій; адаптація до міжнародних норм законодавства України щодо регулювання діяльності іноземних інвесторів; вдосконалення законодавства про акціонерні товариства; ухвалення закону про концесії у сфері розбудови та експлуатації дорожньої мережі.

Також для збільшення обсягу іноземних інвестицій потрібно зняти мораторій на продаж землі, прийняти зміни в законодавство, що врегульовують питання виділення та обігу землі, зменшують відповідні інвестиційні ризики та захищають права інвесторів при купівлі землі та забудові куплених ділянок.

На збільшення обсягу інвестицій, що залучаються вітчизняними підприємствами, повинно значно вплинути створення Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, а також укладання Угоди про асоціацію.

Варто зазначити, що іноземні інвестори роблячи інвестиції в економіку України і таким чином підвищуючи фінансовий

потенціал інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в першу чергу намагаються придбати найбільш ефективні підприємства за якомога найменшою ціною; розширити ринки збуту власної продукції та створити спільні підприємства для подальшого експорту виробленої ними продукції.

Іноземні інвестиційні потоки рідко направляються та навряд чи найближчим часом будуть направлятися в великі інфраструктурні та інноваційні проекти. Тому на фінансування цих проектів держава повинна направляти власні кошти, а також стимулювати приватних інвесторів, особливо вітчизняних, фінансувати дані проекти, надаючи їм податкові пільги та державні гарантії.

Варто зазначити, що іноземні інвестиції більше спрямовуються у великі підприємства та значно перевищують обсяг інвестованих з закордону ресурсів у середній та малий бізнес. Для підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності середніх та малих підприємств потрібно залучення іноземних інвестицій у малий та середній бізнес; спрощення системи створення нових підприємств; внесення змін до існуючого законодавства, що захищає права цих підприємств; прийняття антирейдерських законів, проведення судової реформи, яка б змогла значно знизити рівень корупції, що панує у судовій гілці влади.

Негативно на збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств впливає необ'єктивне інформування іноземних інвесторів про можливості розвитку підприємств України та економічних процесів, що відбуваються в Україні. Для поширення даної інформації потрібно проводити якомога більше міжнародних заходів, на яких іноземні інвестори могли б отримувати інформацію про інвестиційні потреби вітчизняних підприємств, а також про можливості їх інвестиційного й інноваційного розвитку та про перспективи отримання значних прибутків у разі інвестування в побудову нових підприємств на території України. Також для збільшення обсягу фінансових ресурсів, що інвестуються як іноземними так і вітчизняними інвесторами у підприємства України, потрібно створення спеціальних інформаційних сайтів та друкованих видань, за допомогою яких розповсюджувалася б, як в Україні так і за кордоном, інформація про інвестиційні процеси в Україні, цікаві для інвесторів інвестиційні проекти та стан інвестиційного клімату. Таким чином на цих сайтах та в друкованих виданнях, яких повинно бути якомога більше, повинна наводитися інформація, яка б переконувала інвесторів вкладати кошти в розвиток вже існуючих та побудову нових підприємств на території України. Також держслужбовці, які займаються інвестиціями, та представники підприємств України мають брати участь у міжнародних конференціях, бізнес-форумах, інвестиційних форумах, семінарах тощо з метою інформування іноземних інвесторів та представників урядів різних держав про переваги інвестування в вітчизняну економіку.

Варто відзначити позитивні тенденції, що спостерігаються у співпраці України з іншими державами, міжнародними фі-

нансовими організаціями, іноземними кредитно-фінансовими установами, фондовими біржами з приводу залучення інвестицій в економіку України. Прикладом такої співпраці може служити Меморандум про розуміння між Державним агентством України з інвестицій та інновацій, Національним депозитарієм України, Віденською фондовою біржею та Центральним депозитарієм Австрії; Угода про співробітництво з Фондом Данії для країн Центральної та Східної Європи; Меморандум про співробітництво між Українським центром сприяння іноземному інвестуванню та Агенцією Міністерства торгівлі і промисловості Республіки Сінгапур тощо.

Слід наголосити, що співпраця між Україною та урядами інших держав й іноземними інвесторами не задовольняє потреби вітчизняних підприємств у іноземних інвестиціях. Тому дана співпраця має розширюватися та поглиблюватися. Одним із напрямків цього розширення має стати налагодження та покращення співпраці в інвестиційній сфері з країнами Близького Сходу та Південної Америки, залучення інвестицій з яких не відповідає інвестиційному потенціалу даних країн.

Також позитивно на збільшення фінансово-інвестиційних ресурсів може вплинути створення в Україні Центру сприяння інвестиціям та технологіям Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку, що вже діють в інших країнах. Основними цілями цих центрів є сприяння міжнародному інвестиційному співробітництву; реалізація програм фінансової допомоги, які направлені на розвиток економіки держав, в яких знаходяться ці центри; розробка спільно з іншими учасниками даних центрів регіональних інвестиційних проектів та програм тощо.

Позитивно на збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств може вплинути співпраця уряду України з Організацією економічного співробітництва та розвитку в рамках реалізації Європейської програми конкурентоспроможності. Під час цієї співпраці планується реалізація в Україні проекту «Підтримка конкурентоздатності», який включає розробку стратегії залучення інвестицій в Україну та визначення шляхів підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки.

До збільшення обсягів фінансово-інвестиційних ресурсів, що залучаються через емісію цінних паперів, може привести об'єднання в єдину депозитарну систему чотирьох систем обліку прав власності на цінні папери, що існують в Україні, а саме: системи обліку, яку забезпечує Національний депозитарій України; системи обліку, яку забезпечує Національний банк України, щодо державних цінних паперів; системи обліку, яку забезпечує створений приватними структурами комерційний депозитарій «Міжрегіональний фондовий союз» та систему обліку документарних цінних паперів, яку забезпечують близько 400 реєстраторів та 1000 емітентів. Це б зменшило витрати власників цінних паперів та збільшило гарантії захисту прав інвесторів, таким чином стимулюючи їх інвестувати кошти в цінні папери

вітчизняних підприємств. Також захистити права інвесторів повинна система дублювання реєстрів, які належать реєстротримувачам, багато з яких можуть збанкрутувати, особливо під час світової фінансової кризи.

Одним із шляхів підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств є розвиток вже існуючих і створення нових фінансово-промислових груп та об'єднання підприємств, органів державного управління, дослідницьких центрів, наукових установ, навчальних закладів та інших організацій у кластери, тобто об'єднання різних структур заради спільної мети. При створенні фінансово-промислових груп та кластерів збільшуються можливості підприємств щодо здійснення масштабних інвестиційних проєктів. Так для підвищення транзитних можливостей України має бути створений транснаціональний кластер, діяльність якого була б направлена на розроблення, фінансування та виконання різних інвестиційних та інноваційних проєктів у сфері транспорту.

Чинником збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності окремих підприємств стала підготовка до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 року. Для проведення даного чемпіонату за вимогами УЕФА в Україні повинна бути побудована та реконструйована велика кількість різних об'єктів: футбольних стадіонів, готелів, аеропортів, доріг тощо. За оцінками експертів, сума необхідного зовнішнього інвестування для забезпечення проведення чемпіонату Європи становить \$18–20 млрд. Дані інвестиційні ресурси повинні підвищити сукупний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств України. Найбільш ці ресурси вплинуть на збільшення фінансово-інвестиційних ресурсів підприємств Києва, Донецької, Харківської та Львівської областей, оскільки в Києві, Донецьку, Львові та Харкові будуть проходити матчі Чемпіонату Європи 2012 року. Підготовка до цього Чемпіонату позитивно вплинула і на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств Дніпропетровської та Одеської областей, тому що Дніпропетровськ та Одеса також були претендентами на проведення матчів чемпіонату.

Також варто відзначити, що при будівництві об'єктів до чемпіонату Європи 2012 року залучаються багато іноземних компаній, що збільшує їх фінансовий потенціал інвестиційної діяльності, в той час як вітчизняні підприємства відчувають нестачу фінансово-інвестиційних ресурсів. Тому за той період, що залишився на підготовку до цього чемпіонату, потрібно залучати до розбудови необхідної інфраструктури більше вітчизняних підприємств, що значно збільшить їх фінансовий потенціал інвестиційної діяльності.

Позитивно вплинути на збільшення фінансово-інвестиційних ресурсів окремих підприємств повинно створення державного інноваційно-інвестиційного банку, основною метою діяльності якого є фінансова підтримка державних інвестиційних програм та інноваційних проєктів у пріоритетних галузях економіки.

Також для збільшення ефективності використання фінансово-інвестиційних ресурсів та підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні можна створити систему спеціальних інвестиційних фондів, які б формували фінансово-інвестиційні ресурси за рахунок коштів, що надаються державою на зворотній основі; надходжень фінансових ресурсів, що залучаються за допомогою продажу облигацій; коштів від продажу цінних паперів державних підприємств; надходження коштів, що залучаються у міжнародних фінансових організацій тощо. В ці фонди повинні мати право звертатися різні підприємства з метою отримання певного обсягу фінансово-інвестиційних ресурсів для реалізації інвестиційних проектів.

Варто зазначити, що держава для збільшення фінансово-інвестиційних ресурсів, які залучаються підприємствами, повинна надавати гарантії під інвестиційні кредити, що використовуються для реалізації певних інвестиційних проектів. В Україні можна створити спеціальні банки, які б спеціалізувалися на наданні пільгових інвестиційних кредитів, тобто кредитів, різниця між пільговою та ринковою ставкою за якими, компенсується за рахунок бюджетних коштів. До того ж ці банки моли б допомагати підприємствам обирати найбільш оптимальний варіант субсидування процентів за виданими кредитами, виходячи з потреб даних підприємств та інвестиційних проектів, що ними реалізуються.

В Україні для підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств потрібно створити також спеціальні фонди, які б надавали довгострокові кредити на розвиток певних галузей та певних регіонів. Для підвищення ефективності використання фінансово-інвестиційних ресурсів кожен з цих фондів повинен спеціалізуватися на окремих напрямках інвестування. Так, наприклад, один фонд повинен спеціалізуватися на кредитуванні малого та середнього бізнесу, інший на інвестиційному кредитуванні промислових підприємств, третій на фінансуванні розвитку певних регіонів де відчувається нестача фінансово-інвестиційних ресурсів тощо.

Позитивно вплинути на збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств повинно страхування кредитних ризиків, пов'язаних з наданням довгострокових кредитів. Також в Україні доцільно було б створити спеціальний фонд який би гарантував комерційним банкам повернення певних інвестиційних кредитів, що стало б гарним стимулом для банків збільшити обсяги інвестиційного кредитування та спростити умови надання цих кредитів.

Варто зазначити, що одним з чинників, який впливає на збільшення формування фінансово-інвестиційних ресурсів підприємств, є науково-технологічний фактор. Тому важливим напрямом, який має збільшити обсяг фінансово-інвестиційних ресурсів багатьох підприємств, є розвиток венчурного інвестування. На даний час венчурні фонди в Україні часто використовуються не для фінансування інновацій, а для оптимізації оподаткування, в той час як в

країнах з розвинутою економікою фінансові ресурси цих фондів є одним з найважливіших джерел формування фінансово-інвестиційних ресурсів підприємств, що тільки створені та швидко розвиваються.

За допомогою капіталу венчурних фондів в Україні переважно фінансуються інвестиційно-інноваційні проекти в таких секторах економіки як харчова промисловість, будівництво та торгівля. У Сполучених Штатах Америки на першому місці за обсягами фінансово-інвестиційних ресурсів, що залучаються з венчурних фондів, знаходяться такі сектори економіки як інформаційні технології та охорона здоров'я. Також до країн із найвищими обсягами венчурних інвестицій відносяться Франція, Німеччина, Швеція, Данія тощо. Варто зазначити, що важливим заходом, що позитивно вплинуло на розвиток венчурного фінансування в Україні, стала експертна місія «Досвід країн ЄС щодо створення і діяльності венчурних фондів і фондів прямих інвестицій», у результаті якої був вивчений вітчизняними спеціалістами досвід країн ЄС з питань венчурного фінансування інноваційних проектів.

Слід зазначити, що позитивно вплинути на збільшення обсягів фінансово-інвестиційних ресурсів, які залучаються підприємствами у венчурних фондів, повинно прийняття Парламентом України спеціальних законів, що регулюють діяльність венчурних фондів. Зараз діяльність венчурних фондів регулюється Законом України «Про інститути спільного інвестування (корпоративні та пайові інвестиційні фонди)».

Під час впливу на економіку України світової фінансової кризи держава повинна збільшити фінансову підтримку найбільш вразливих галузей економіки, що можуть найбільше постраждати від цієї кризи. Особливо це стосується фінансового сектору, металургійної, машинобудівної промисловості тощо. Ця підтримка позитивно вплине на фінансовий потенціал підприємств, яким буде надана ця допомога. Варто зазначити, що для підтримання фінансового сектору, а також реального сектору економіки, комерційним банкам був наданий значний обсяг фінансових ресурсів, що надійшли до України від Міжнародного валютного фонду. Але велика частина цих ресурсів комерційними банками була використана не ефективно, особливо це стосується кредитування реального сектору економіки. Тому дуже важливо, щоб держава контролювала цільове використання фінансових ресурсів призначених для боротьби з наслідками впливу світової фінансової кризи на економіку України.

Також слід відзначити, що створення стабілізаційного фонду для подолання наслідків світової фінансової кризи, що регламентується Законом «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до державних законодавчих актів в Україні» позитивно вплинуло на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності окремих підприємств, оскільки кошти даного фонду використовуються для фінансування довгострокових інвестиційних і інноваційних проектів загальнодержавного значення та для надання фінансової допомоги банківському сектору.

Варто зазначити, що дуже негативно впливає на фінансове забезпечення інвестиційної діяльності недостатня координація між державними органами при реалізації інвестиційної політики. Для підвищення цієї координації при уряді повинна бути створена спеціальна комісія яка б координувала дій органів державної влади з питань інвестиційної діяльності, а також розробляла пропозиції та механізми підвищення інвестиційного потенціалу України, збільшення ефективності його використання та збільшення обсягу іноземних інвестицій, що залучаються в економіку України.

Позитивно вплинути на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств повинно удосконалення законодавства України у сфері інвестиційної діяльності та приведення вітчизняного законодавства до правових норм Європейського Союзу. Так, прийняття закону «Про засади функціонування інвестиційного ринку України», який має встановити спільний правовий режим для всіх складових інвестиційного ринку, позитивно вплине на збільшення обсягу інвестиційних ресурсів та підвищення ефективності їх використання. Негативно впливає на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств затягування прийняття Податкового кодексу України та закону «Про амортизацію».

#### Висновки

Підсумовуючи вище сказане, варто зазначити, що є багато шляхів збільшення фінансового потенціалу інвестицій-

ної діяльності підприємств та підвищення ефективності використання фінансово-інвестиційних ресурсів. Координація дій органів виконавчої та законодавчої влади, менеджменту підприємств, вчених-економістів у інвестиційній сфері зможе значно прискорити підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств України.

#### Література

1. Гончаров В.М., Інвестиційні ресурси та їх економічне регулювання: Монографія / Гончаров В.М., Навроцький А.А., Коломійцев О. А. – Донецьк: СПД Купріянов, 2006. – 204 с.
2. Гриньова В.М. Інвестиційний менеджмент / (Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П., Великий Ю.М.). – Х: ВД «Інжек», 2005. – 664 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Майорова Т.В. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 376 с.
4. Ластовченко І.В. Деякі фінансові аспекти інвестиційної діяльності підприємств // Фінанси України. – 2001. – №2 – С. 105–110.
5. Матвієнко І.В. Банківське інвестиційне кредитування // Фінанси України. – 2005. – №12 – С. 128–132.
6. [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) – Інформаційний ресурс – сайт НБУ.
7. [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua) – Інформаційний ресурс – сайт Міністерства економіки.
8. [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua) – Інформаційний ресурс – сайт Міністерства фінансів.

С.М. КОЖЕМ'ЯКІНА,  
докторант, НДЕІ

## Продуктивність праці сектору послуг в економіці України: аналітичні аспекти

*У статті представлено результати аналізу ролі та особливостей розвитку сектору послуг в економічних процесах. Здійснено оцінку динаміки результатів діяльності ринкових та неринкових видів економічної діяльності сектору послуг, порівняння їх рівня продуктивності праці.*

*В статье представлены результаты анализа роли и особенностей развития сектора услуг в экономике Украины. Осуществлена оценка динамики результатов деятельности рыночных и нерыночных видов экономической деятельности сектора услуг, сравнение их уровня производительности труда.*

*In the article the results of analysis of role and features of development of sector of services are presented in the economy of Ukraine. The estimation of dynamics of results of activity of markets and no markets types of economic activity is carried out to the sector of services, comparison of their level of the labour productivity.*

**Постановка проблеми.** Подолання Україною економічної кризи, стабілізація економічного зростання та становлення постіндустріальної економіки можливі лише за умови підвищення продуктивності праці в усіх секторах її економіки, а не тільки в секторі виробництва товарів. Слід зазначити, що питання результативності і ефективності діяльності сектору послуг завжди стояли в центрі уваги економічної теорії і господарської практики. Витоки цієї проблеми відносяться ще до часів А. Сміта та К. Маркса. За висловленням деяких науковців, сфера послуг – традиційно одна з найдискусійніших і маловивчених областей економічної науки. На сьогодні проблема полягає не тільки в тому, що, незважаючи на визнання сектору послуг продуктивним, існує певна залежність розвитку сектору неринкових послуг від реального сектору економіки, особливо в кризові періоди. Актуальними є також аналітичні дослідження ролі сектору послуг в економічному зростанні, його внеску до зростання сукупної продуктивності праці, специфіка визначен-

ня продуктивності праці ринкових та неринкових видів економічної діяльності та їх впливу на зміни продуктивності праці сектору послуг у зв'язку з новітніми тенденціями та закономірностями, зумовленими національною специфікою та затяжними перехідними процесами.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам розвитку сфери послуг у сучасній економіці присвячені російські роботи М.М. Качуріної, Е.В. Песоцької, Н.А. Платонові, В.Н. Рутгайзера, В.Н. Соловйової, Л.Б. Сульповара, І.Г. Суханової, Д.В. Шопенко. Теоретичні, методичні та практичні питання, присвячені проблемі дослідження сектору послуг та його ролі в суспільстві, аналізуються в роботах таких вчених, як В. Андрієнко, О. Власюк, А. Гальчинський, І. Євдокимова, В. Геєць, О. Зернецька, Г. Максименко, В. Новицький, Ю. Павленко, Н. Парфенцева, С. Пірожков, О. Плотников, А. Ревенко, А. Сидорова, Е. Савельєв, В. Трегобчук, А. Філіпенко, А. Чухно, та інших. Незважаючи на численні дослідження, що проводилися вітчизняними і зарубіжними ученими, деякі аспекти даної проблеми вивчено недостатньо – особливо питання визначення продуктивності праці неринкових послуг та адекватності відображення нею реальних явищ та процесів в економіці України. Назріла методологічна проблема – вимірювання продуктивності праці у сфері послуг. У міру того як економіка стає все більш послугоінтенсивною, продуктивність праці в цій сфері стає все більш визначальною в прогнозованому періоді для зростання економіки в цілому.

**Метою статті** є визначення ролі та особливостей розвитку сектору послуг в економічних процесах на основі здійснення аналізу динаміки результатів діяльності ринкових та неринкових галузей сектору послуг, порівняння їх рівня продуктивності праці та формування висновків щодо адекватного відображення показниками продуктивності праці реальних економічних процесів в секторі неринкових послуг.

**Виклад основного матеріалу.** В останнє десятиліття послуги були основною рушійною силою економічного зростання. У промислово розвинутих країнах сектор послуг сягає майже 75% ВВП. Так, у США в ньому зайнято понад 70% економічно активного населення, у країнах Західної Європи – від 60 (ФРН, Фінляндія) до 70% (Бельгія, Нідерланди, Норвегія). Сектор послуг має велике значення для створення нових робочих місць. У країнах ОЕСР збільшення зайнятості значною мірою відбувається завдяки послугам, зокрема діловим, на частку яких припадає більше половини приросту зайнятості у більшості країн та часто компенсує зменшення зайнятості у промисловому секторі. У 2005 році на послуги в загальній сфері зайнятості припадало близько 70% в середньому по країнах ОЕСР. Порівняно високий відсоток – 75% – спостерігається в Канаді, Новій Зеландії, Великій Британії та США; рівень 60% демонструють Польща, Словаччина, Португалія, Угорщина, Греція та Австрія. Для більшості країн ОЕСР зростання частки послуг у загальній зайнятості спостерігається в галузі фінансових та бізнес-послуг, а також соціальних; у галузі ж транспорту й телекомунікації вона переважно залишається незмінною [1, с. 71].

Важливим чинником, що свідчить про достатній потенціал розвитку сфери послуг у світі, є підвищення останнім часом ефективності цілого ряду галузей, що традиційно поступалися матеріальному виробництву. За розрахунком відомих американських економістів Дж. Тріплетта і Б. Босуорта, середньорічний індекс продуктивності праці в США, обчислений для 22 галузей послуг за 1977–1995 роки, становив 1%, за 1987–1995 роки – 1,4%, а в 1995–2000 роках зріс до 2,4%. Це говорить про скорочення розриву між зростанням продуктивності праці у секторі послуг і в матеріальному виробництві, і навіть деяке випередження показників продуктивності у ряді галузей сектору послуг. Так, в 90-ті роки в приватному секторі зростання продуктивності праці становило 22,8%, в обро-

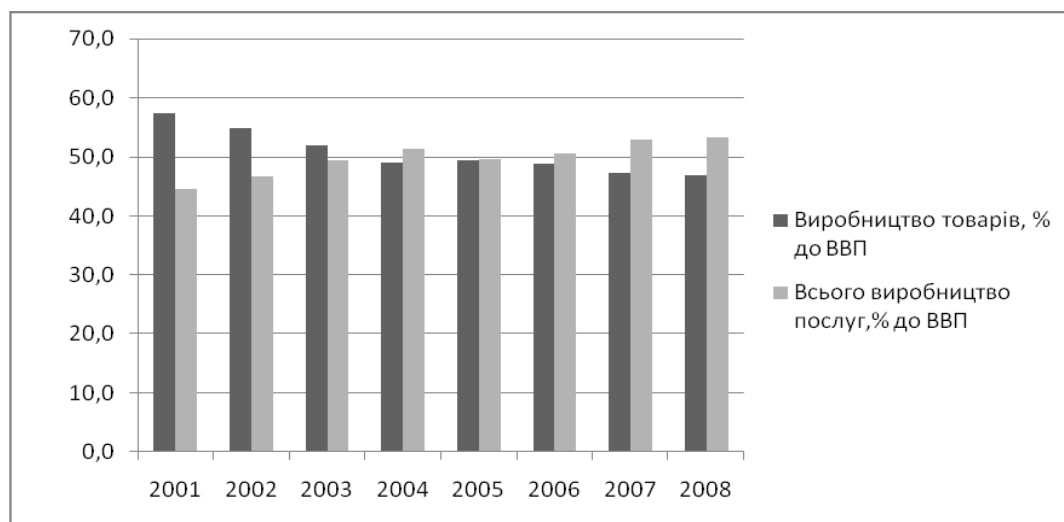


Рисунок 1. Питова вага сфери виробництва товарів та сектору послуг у ВВП в Україні, %

Побудовано за [3, с. 15, 51].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

блювальній промисловості – 45,3%, на залізничному транспорті – 65,2%, в телефонному зв'язку – 77,7%, у деяких видах роздрібної торгівлі – 68–114%. Підсумовуючи сказане, можна сказати, що зростання ефективності сфери послуг розсіює уявлення про неспроможність процесів деіндустріалізації, яка нібито відбувається за рахунок перерозподілу доходів з реального сектора економіки в сектор послуг [2, с. 26].

Проведені автором дослідження засвідчили наявність певних особливостей у розвитку сектору послуг. Для узагальненого аналізу показників продуктивності праці сектору послуг пропонується використати структурний підхід, який характеризує рівень часткової участі окремого виду економічної діяльності в загальному зростанні в цілому сектору послуг.

У сучасних умовах успішний розвиток національної економіки і її включення в систему міжнародного розподілу праці неможливе без розвитку сектору послуг. Структуру ВВП усіх розвинених країн характеризує висока частка третинного сектору (65–70% і вище). В Україні питома вага послуг у ВВП зросла з 44,3% в 2001 році до 53,2% у 2008 році.

Як видно з рис. 1, за величиною частки сектору послуг у ВВП Україна ще не знаходиться на рівні розвинених країн із постіндустріальною економікою. І свідчити про перехід української економіки до постіндустріальної економіки було б передчасно. Зокрема, на міжнародних ринках Україна, як і раніше, виступає, перш за все, як постачальник сировинних ресурсів. Проте динаміка економіки країни в останнє десятиліття все більшою мірою визначається динамікою сектору послуг.

Розрахунки табл. 1 свідчать, що протягом останніх восьми років змінилися співвідношення сфери виробництва товарів та сектору послуг до ВВП, відповідно зменшилася питома вага першої на 10,4 в.п. та зріс на 8,6 в.п. сектор послуг, з них на 6 в.п. за рахунок сектору ринкових послуг та 2,7 – неринкових послуг.

Найбільш помітне падіння частки валової доданої вартості в структурі ВДВ у поточних цінах, створеної в національній економіці, спостерігалось протягом 2001–2008 років у транспорті та зв'язку – приблизно на 2,6 в.п., а зростання відбулося у оптовій і роздрібній торгівлі – приблизно на 3,3 в.п.; у фінансовій діяльності – приблизно на 4,2 в.п. (найбільше зростання спостерігалось в 2004 році – до 6,8 і 7,1% у 2008 році); у операцій з нерухомим майном – приблизно на 2,4 в.п. (найбільш бурхливий розвиток припав на 2007 рік – 9,4% від загальної ВДВ.).

Частка торгівлі в ВДВ в 2001 році становила 12,4%. У 2008 році вона піднялася до 15,7% відсотків. Зростання частки на 3,3 в.п. є в основному результатом триваючих перерозподільних процесів на користь цього виду діяльності за рахунок зростання торговельних націнок і збільшення ланок товаропросувної мережі.

Якщо розглядати структуру ВВП у постійних цінах (табл. 2), то частка сектору послуг у ВВП у 2008 році опинилася на 2,0 в.п. більше, ніж аналогічний показник у поточних цінах. Це свідчить про те, що частка сектору послуг у ВВП зростала не тільки тому, що його фізичний обсяг зростав швидше, а й багато в чому тому, що зростання цін на послуги випереджало зростання цін на товари, тим самим створюючи більшу додану вартість у секторі послуг, особливо виразно це проявилось в 2006–2008 роках.

Якщо розглядати сектор неринкових послуг, то спостерігається також протилежна картина в порівнянні зі структурою в поточних цінах. Так, протягом 2001–2008 років питома вага ВДВ державного управління у ВВП знизилася на 1,8 в.п., освіти – на 1,9 в.п., охорони здоров'я – 1 в.п. Серед видів економічної діяльності неринкових послуг тільки надання комунальних та індивідуальних послуг стало виключенням, що проявилось в зростанні питомої ваги ВДВ на 0,7 в.п. У цілому в дос-

**Таблиця 1. Питома вага ринкових та неринкових видів діяльності сектору послуг у ВВП та ВДВ, % (у поточних цінах)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	% зміни 2008 року до 2001 року
Виробництво товарів, % до ВВП	57,3	54,9	51,8	49,0	49,5	48,7	47,2	46,9	-10,4
Виробництво ринкових послуг, % до ВВП	32,4	33,0	35,4	37,9	35,4	35,7	38,6	38,4	+6,0
Виробництво ринкових послуг, % до ВДВ, у т.ч.	36,6	37,1	39,4	41,8	40,2	41,0	43,8	44,1	+7,5
Торгівля	12,4	12,2	13,2	13,1	14,4	14,5	15,0	15,7	+3,3
Діяльність готелів та ресторанів	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	1,1	1,1	0,9	+0,3
Діяльність транспорту та зв'язку	13,6	13,7	14,6	13,6	12,2	11,8	11,0	11,0	-2,6
Фінансова діяльність	2,9	3,1	3,9	6,8	5,1	5,4	6,7	7,1	+4,2
Операції з нерухомим майном	7,0	7,4	7,0	7,5	7,9	8,2	10,0	9,4	+2,4
Виробництво неринкових послуг, % до ВВП	12,2	13,6	14,1	13,5	14,2	14,8	14,2	14,9	+2,7
Виробництво неринкових послуг, % до ВДВ, у т.ч.	13,9	15,3	15,7	14,9	16,2	17,0	16,1	17,1	+3,2
Державне управління	4,1	4,4	4,2	4,5	5,3	5,5	5,3	5,4	+1,3
Освіта	4,9	5,4	5,7	5,2	5,4	5,5	5,2	5,8	+0,9
Охорона здоров'я	3,3	3,7	3,8	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	+0,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг	1,5	1,9	1,9	1,7	1,9	2,2	2,1	2,4	+0,9
Сектор послуг, % до ВВП	44,6	46,6	49,5	51,4	49,6	50,5	52,8	53,1	+8,7
Сектор послуг, % до ВДВ	50	52	55	57	56	58	60	61	+11,0

Розраховано автором за [3, с. 15, 51–53.]

**Таблиця 2. Питома вага ВДВ видів економічної діяльності сектору послуг у ВВП (у порівняльних цінах 2007 року), %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Виробництво товарів	40,9	40,7	40,6	39,3	39,4	39,0	38,4	36,4
Сектор ринкових послуг, у т.ч.	30,2	31,0	33,3	34,8	34,2	35,9	38,6	40,4
Торгівля; ремонт автомобілів побутових виробів	11,7	12,0	13,3	13,5	11,2	12,3	13,2	13,2
Діяльність готелів та ресторанів	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	1,0	0,9	1,1
Діяльність транспорту та зв'язку	8,8	9,0	9,1	9,1	9,5	9,6	9,7	10,4
Фінансова діяльність	2,9	2,7	3,6	4,2	4,6	5,2	5,9	5,5
Операції з нерухомим майном, оренда	6,3	6,7	6,7	7,4	8,2	7,9	8,8	10,1
Сектор неринкових послуг, у т.ч.	18,0	18,0	17,5	16,5	16,3	15,0	14,2	14,0
Державне управління	6,3	6,4	5,9	5,9	5,8	4,8	4,6	4,5
Освіта	6,4	6,0	6,1	5,4	5,3	5,0	4,6	4,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,0	4,0	4,0	3,6	3,5	3,4	3,1	3,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг	1,3	1,5	1,5	1,5	1,7	1,8	1,9	2,0
Сектор послуг – всього	48,3	48,9	50,8	51,3	50,5	50,9	52,8	54,4

Розраховано автором за [3, с. 51].

ліджуваному періоді частка сектору неринкових послуг у ВВП знизилася на 4 в.п. і становила 14,0% до ВВП, що на 0,4 в.п. менше, ніж за структурою в поточних цінах. Таким чином, протягом вказаного періоду динаміка частки ВДВ у поточних цінах сектору неринкових послуг демонструє стабільне зростання, в постійних цінах – стабільне зниження.

Поряд із цим аналіз реальної динаміки ВВП і його складових свідчить, що валова додана вартість у постійних цінах в галузях сектору послуг зростала швидше, ніж у реальному секторі економіки, проте в неринковому секторі темпи ВДВ відставали від темпів сектору виробництва товарів та ВВП. Це стосується державного управління, освіти, охорони здоров'я.

Дослідження результируючих показників сектору послуг показує, що в періоди більш жвавого економічного зростання, ВДВ сектору ринкових послуг в основному випереджає темпи зростання сектору виробництва. В кризовий 2008 рік ВДВ сектору ринкових послуг продовжує випереджати ВДВ сектору виробництва, проте розрив скорочується, темп ВДВ неринкових послуг знижується повільніше ніж ВДВ сектору виробництва товарів.

Досліджуючи роль сектору послуг в функціонуванні вітчизняної економіки, не можна не сказати про якість і кількість використовуваних чинників виробництва. Сучасний стан цієї сфери такий, що основні засоби не є для більшості типів послуг визначальним чинником. Основним виробничим ресурсом цієї сфери є праця. Тому збільшення випуску багатьох видів економічної діяльності сфери послуг не мо-

гло відбутися без збільшення кількості зайнятих у них і відповідно витрат на оплату їх праці.

Протягом 2001–2008 років кількість зайнятих в секторі послуг зросла на 7,8 в.п. Сталося це за рахунок збільшення кількості зайнятих у таких ринкових видах економічної діяльності, як торгівля, частка яких зросла на 6,3 в., що становило 2167 тис. працівників. Також протягом досліджуваного періоду в 2,3 раза зросла кількість зайнятих у фінансовій діяльності – з 172 до 395 тис. осіб, що відбилося на питомій вазі кількості зайнятих галузі у загальній кількості зайнятих. Тільки протягом 2008 року фінансова діяльність поповнилася 50,5 тис. працівників, що в умовах наростаючої фінансової кризи та падіння на 3,8% доданої вартості галузі є вкрай нераціонально. На 316 тис. осіб збільшився такий вид економічної діяльності, як операції з нерухомим майном, оренда та інжиніринг. Привабливою для зайнятості була також галузь транспорту і зв'язку, чисельність зайнятих якої зросла на 0,3 в.п., що становило близько 140 тис. осіб.

Протягом 2001–2008 років до сектору неринкових послуг долучилося близько 166 тис. працівників, що сталося за рахунок підвищення зайнятості в освіті та в наданні комунальних та індивідуальних послуг, відповідно на 80,7 та 172,7 тис. осіб, але на галузевих тенденціях це не відобразилося. Якщо розглядати державне управління, то кількість зайнятих у даній галузі навіть скоротилося на 96 тис. осіб.

Як свідчить табл. 4, на сектор послуг припадає близько 61% зайнятих, на яких припадає більш ніж 58% витрат на оплату праці у вітчизняній економіці.

**Таблиця 3. Динаміка ВДВ деяких видів економічної діяльності сектору послуг, у відсотках до попереднього періоду**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Виробництво товарів	104,7	109,4	108,5	103,3	106,3	105,7	97,1
Торгівля; ремонт автомобілів побутових виробів та предметів особистого вжитку	107,8	121,4	113,8	85,6	117,7	115,9	102,4
Діяльність транспорту та зв'язку	107,4	111,2	111,5	108,3	107,7	109,4	109,6
Фінансова діяльність	99,1	145,8	131,0	112,8	119,8	122,6	96,2
Державне управління	107,6	100,7	112,4	100,2	89,8	103,7	99,2
Освіта	99,5	110,4	100,3	100,0	102,1	97,9	99,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	104,6	108,9	101,7	100,2	102,5	100,1	99,0
ВДВ – всього за видами економічної діяльності	105,8	111,4	111,0	101,8	106,4	108,5	102,1
ВВП	105,2	109,5	112,1	103,0	107,4	107,6	102,3

Розраховано автором за [3, с. 51–53].

**Таблиця 4. Оплата праці та кількість зайнятих за видами економічної діяльності сектору послуг (у поточних цінах, у відсотках до підсумку)**

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих	оплата праці	к-ть зайнятих
Сектор послуг, у т. ч.	53,9	52,9	56,3	54,3	54,9	53,8	52,5	54,3	55,9	56,4	57,7	58,1	58,3	59,4	58,2	60,7
Торгівля	10,3	15,1	10,3	16,0	8,3	16,4	7,2	17,3	9,6	17,9	9,2	19,0	9,2	20,6	9,3	21,4
Діяльність транспорту та зв'язку	11,9	6,6	13,6	6,7	13,7	6,8	10,8	6,8	11,0	6,8	11,4	6,9	10,1	6,9	9,4	7,0
Фінансова діяльність	2,3	0,9	2,4	0,9	2,4	0,9	4,7	1,06	4,5	1,2	4,5	1,4	5,4	1,6	...	1,9
Операції з нерухомим майном	6,6	4,2	6,3	4,2	5,0	4,5	5,9	4,5	6,2	4,7	6,4	5,0	7,6	5,4	...	5,5
Освіта	7,4	8,1	7,8	8,1	8,9	8,1	8,2	8,1	8,1	8,1	8,5	8,2	8,3	8,1	9,2	8,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,9	6,8	5,2	6,8	5,8	6,8	5,4	6,6	5,3	6,6	5,5	6,5	5,5	6,5	5,3	6,5
Підсумок (в основних цінах)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

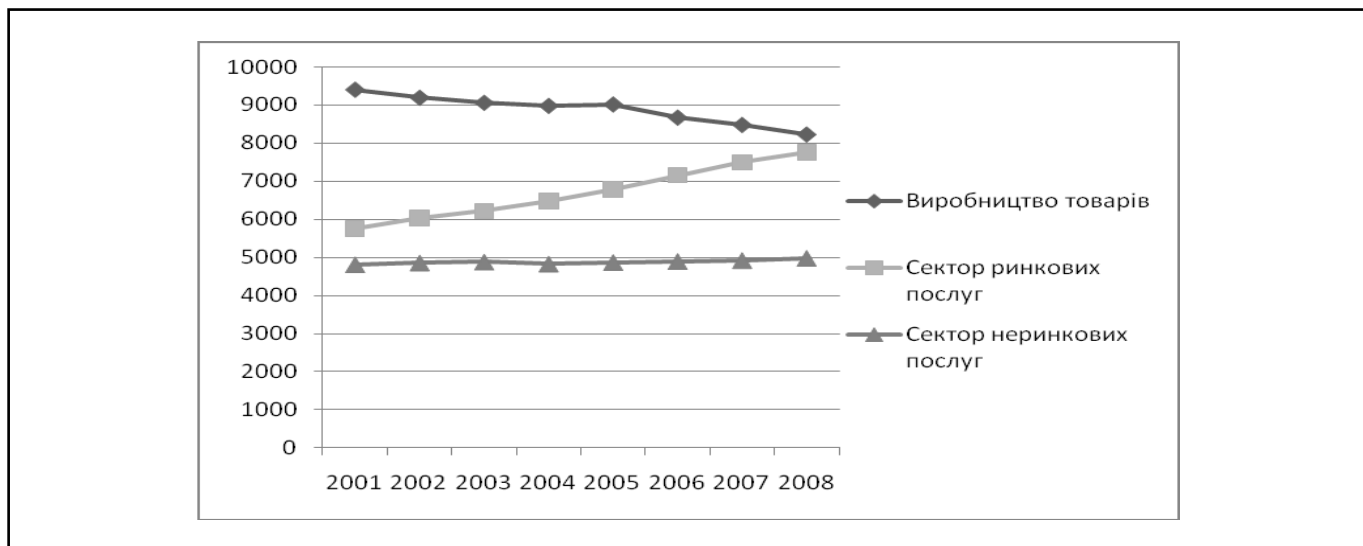
Розраховано автором за [3, с. 43; 5, с. 371].

За даними Держкомстату, найвищий рівень оплати праці (в цінах 2001 року) мають такі види економічної діяльності: фінансова діяльність, добувна промисловість, діяльність транспорту та зв'язку [http://www.ukrstat.gov.ua]. У той же час на транспорті і в зв'язку, у фінансовій діяльності темпи зростання заробітної платні були обумовлені не тільки рівнем інфляції, а й тим, що заробітна плата грала стимулюючу роль, привертаючи фахівців з інших галузей економіки і піднімаючи престиж цих видів діяльності, що бурхливо продовжують розвиватися. Проте варто відзначити той факт, що офіційно темп зростання заробітної плати, наприклад у галузі «фінансова діяльність», перевищував аналогічний показник у галузях «освіта», «охорона здоров'я» в два-три рази, що відповідало ситуації, що склалася на ринку праці.

Звертає на себе увагу той факт, що частка оплати праці в торгівлі протягом 2001–2008 років невинно падає, що, на нашу думку, є свідченням збільшення неофіційної оплати.

Можна стверджувати, що в більшості галузей сектору послуг, що надають переважно неринкові послуги (освіта, охорона здоров'я тощо), заробітна плата відіграла компенсуючу роль (зростання доходів осіб, зайнятих у цих галузях, частково компенсувало зростання цін на товари і послуги для населення), тобто підвищення заробітної плати в даному секторі економіки визначалося в основному рівнем інфляції. Але, оскільки вказаний захід був явно недостатнім, спостерігалося значне скорочення кількості зайнятих у цих галузях.

Вимоги до рівня освіти персоналу, що формувалися у секторі послуг, у більшості своїй були вельми низькими (ро-



**Рисунок 2. Динаміка кількості зайнятих за секторами послуг та виробництва товарів**

Побудовано за [5, с. 370–380].

бота продавцем, кур'єром і т.п. не припускала вищого або середньої спеціальної освіти), але рівень заробітної плати був вище, ніж у реальному секторі (наприклад, у інженерів). Ця невідповідність між рівнем професійної підготовки і рівнем заробітної платні, природно, привертала в галузі сфери послуг не тільки фахівців, що вже здобули освіту з інших спеціальностей і тих, хто раніше працювали в реальному секторі, а й молодих людей, що тільки визначилися з вибором майбутньої професії. У результаті значна частина молоді в кінці 90-х та на початку 2000-х років або взагалі відмовилася від вищої або середньої спеціальної освіти, або вибрала професії, пов'язані з діяльністю у сфері послуг. У результаті склалася така структура фахівців, що не відповідає поточній ситуації промислового зростання.

Таким чином, динаміка зайнятості за видами економічної діяльності та професіями відбиває трансформаційну техніку, характерну для періоду завершення індустріалізації й переходу від індустріального до постіндустріального розвитку України. Триває подальший перерозподіл зайнятих між секторами економіки на користь сектору ринкових послуг за рахунок скорочення чисельності працівників промисловості, сільського господарства, охорони здоров'я.

Розрахунок продуктивності праці сектору послуг у даній статті здійснюється на базі уніфікованого підходу, що передбачає використання в розрахунках показника валової доданої вартості. Оскільки розрахунок продуктивності праці ґрунтується на валовій доданій вартості певного виду економічної діяльності, яка, в свою чергу, є базою розрахунку для ВВП, то вважаємо доцільним розрахунок продуктивності праці для сектору неринкових послуг із застосуванням цього підходу. Отже, продуктивність праці видів економічної діяльності сектору неринкових послуг, як і ринкових, розраховуємо за формулою:

$$P^{ВДВ}_{j,чЗ} = ВДВ_j / ЧЗ_j \quad (1)$$

де  $P^{ВДВ}_{j,чЗ}$  – продуктивність праці  $j$ -го виду економічної діяльності сектору неринкових послуг за ВДВ у розрахунку до чисельності її зайнятих;

$ВДВ_j$  – валова додана вартість  $j$ -го виду економічної діяльності сектору неринкових послуг. При цьому величина доданої вартості визначається як різниця між розміром валового випуску і величиною проміжного споживання.

Продуктивність праці у секторі послуг протягом 2001–2008 років в основному була вище, ніж у середньому по економіці (табл. 5). Виключенням є тільки 2005 рік, протягом якого продуктивність праці в секторі послуг знизилася за рахунок таких видів економічної діяльності, як торгівля, діяльність готелів і ресторанів, фінансової діяльності. При цьому з 2001 року рівень продуктивності праці в нематеріальному секторі в порівнянні з середньою по сектору виробництва товарів постійно знижувався (за винятком 2002–2003 років). Найнижчі показники спостерігалися у видах діяльності «освіта» і «охорона здоров'я», що ціл-

ком зрозуміло з врахуванням того, що багато відповідних організацій надають неринкові послуги населенню.

Звертає до себе увагу нижча в 2005 році, ніж у реальному секторі, продуктивність праці в торговельних організаціях. За даними Держкомстату України, в 2005 році спостерігається падіння ВДВ, що фахівці пояснюють припущеннями щодо значної частки статистичних похибок [8]. На початку 2005 року були скасовані податкові пільги для вільних економічних зон, і, як наслідок, зникли підстави для схем по створенню (неоподаткованого) надприбутку. Результатом зникнення цих схем стала негативна динаміка у торгівлі (ефект непорівнюваності статистичних баз). У цілому ж темпи зростання продуктивності праці в торгівлі є достатньо низькими, незважаючи на те, що валова додана вартість зростала більш значними темпами.

У 2004 році спостерігається достатньо помітне зростання продуктивності праці за таким видом економічної діяльності сектору неринкових послуг, як «державне управління», – на 25,3%. Оскільки за методологією СНР валова додана вартість сектору загальнодержавного управління включає в себе первинні доходи, що створюються учасниками (в більшості) надання неринкових послуг, то одразу ж простежується реакція ВДВ на зростання заробітної плати в державному управлінні, що проводив уряд в 2005 та 2007 роках.

Таким чином, можна стверджувати, що в даний час трудові ресурси у вітчизняній економіці розподілені неефективно: за підсумками 2008 року продуктивність праці була нижче, ніж у секторі виробництва товарів, у майже 46,4% зайнятих у сфері послуг.

Сектор неринкових послуг представлений такими видами економічної діяльності, як державне управління, освіта, охорона здоров'я та надання комунальних та індивідуальних послуг. В освіті практично не спостерігається зростання продуктивності праці, і сам рівень її нижчий за сектор виробництва товарів практично в 2 рази. Охорона здоров'я демонструє більш жваві темпи зростання продуктивності праці, особливо в 2002–2004 роках та 2006 році. У процесі дослідження динаміки продуктивності праці охорони здоров'я її тенденції чітко корелюють з тенденціями капіталозброєності в дані галузі з тією різницею, що протягом 2001–2008 років капіталозброєність зросла більш ніж в 2 рази, а продуктивність праці – на 17%. Проте ми вважаємо, що продуктивність праці в секторі неринкових послуг залежить насамперед від заробітної плати, зокрема підвищення її внаслідок збільшення бюджетного фінансування.

Що стосується державного управління, протягом досліджуваного періоду спостерігається постійне зростання рівня та темпів продуктивності праці. Як показують розрахунки, в даній галузі виробляється більше 31 тис. грн. на зайнятого. Така інтерпретація продуктивності праці цієї галузі виглядає дещо дивно, незважаючи на те, що вона входить кордони економічного виробництва згідно з методологією СНР. Зважаючи на відсутність в Україні забезпечення

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 5. Динаміка продуктивності праці в секторах виробництва товарів та послуг економіки України (у постійних цінах 2007 року)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>грн./чол.</i>								
Сектор виробництва товарів	20378	21810	24205	26500	23638	30129	32565	32599
Сектор ринкових послуг	24615	25278	28908	32485	31398	33576	37117	38430
Торгівля	18096	18321	21696	23188	18825	20826	22108	21776
Діяльність готелів та ресторанів	6761	6363	6624	8393	8167	14098	26533	30457
Діяльність транспорту та зв'язку	31130	32754	36197	39975	42488	44851	48256	52396
Фінансова діяльність	78691	75315	102722	118478	116458	121821	123095	103248
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	35250	38980	39704	48572	52977	50923	56140	65063
Сектор неринкових послуг, у т.ч.	17535	18261	19353	20636	20895	20507	20783	20666
Державне управління	25371	26829	27299	34212	34974	31248	32323	31160
Освіта	18430	18240	20045	19956	19729	19878	19428	19244
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	13910	14568	15783	16267	16207	16606	16587	16289
Надання комунальних та індивідуальних послуг	9098	10852	11501	11385	13328	14684	16020	17354
Сектор послуг – всього	21390	22149	24706	27426	27011	28268	30643	31485
ВДВ – всього	23456	24540	26779	29826	30149	32313	34477	30904
<i>% до попереднього періоду</i>								
Сектор виробництва товарів		107,0	111,0	109,5	89,2	127,5	108,1	100,1
Сектор ринкових послуг		102,7	114,4	112,4	96,7	106,9	110,5	103,5
Торгівля; ремонт автомобілів		101,2	118,4	106,9	81,2	110,6	106,2	98,5
Діяльність готелів та ресторанів		94,1	104,1	126,7	97,3	172,6	188,2	114,8
Діяльність транспорту та зв'язку		105,2	110,5	110,4	106,3	105,6	107,6	108,6
Фінансова діяльність		95,7	136,4	115,3	98,3	104,6	101,0	83,9
Операції з нерухомим майном		110,6	101,9	122,3	109,1	96,1	110,2	115,9
Сектор неринкових послуг, у т.ч.		104,1	106,0	106,6	101,3	98,1	101,3	99,4
Державне управління		105,7	101,8	125,3	102,2	89,3	103,4	96,4
Освіта		99,0	109,9	99,6	98,9	100,8	97,7	99,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		104,7	108,3	103,1	99,6	102,5	99,9	98,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг		119,3	106,0	99,0	117,1	110,2	109,1	108,3
Продуктивність праці за ВДВ в цілому по економіці		105,2	111,1	110,3	99,9	106,1	107,6	101,8

*Розраховано автором за [3, с. 51–53]*

ефективного держуправління і макроекономічної стабільності, які фахівці Світового банку ставлять на перше місце серед умов, що сприяють підвищенню продуктивності в широкому сенсі, категорія «продуктивність праці» держслужбовців набуває нереального змісту.

За визначенням І. Євдокимової [8, с. 47–48], ринковими є послуги, які надаються замовникам за цінами реалізації, що дають змогу покрити витрати і одержати прибуток. Неринкові послуги характеризуються відповідною соціальною спрямованістю, і діяльність з їх надання забезпечується і контролюється державними органами. Ціни на неринкові послуги складаються за витратами на їх виробництво і не враховують прибутку, причому обсяг і структура витрат визначаються відповідним контролюючим органом. У валовому випуску (валовій доданій вартості) окремих видів економічної діяльності сектору послуг можуть поєднуватися у різних співвідношеннях ринкові та неринкові послуги. Тобто існує специфіка економічних відносин у секторі неринкових послуг, яка відображається на інтерпретації показника продуктивності праці в цій сфері.

Таким чином, там, де послуги оплачуються окремими одержувачами по економічно значущих цінах, відсутня будь-яка неясність; випуск (по вартості), поділений на ви-

трати, містить елемент продуктивності, так само як випуск, що ділиться на витрати праці, вимірює продуктивність в традиційному розумінні цього терміну. Але коли йдеться про неринкові послуги і не існує ціни (або економічно значущої ціни) одиниці випуску і відсутній вимірник випуску, ми вважаємо, що необхідно застосовувати інші показники, а отже це потребує подальшого дослідження.

Дехто з науковців вважає, що збереження неринкового сектору надає особливо негативну дію там, де можуть розвиватися нормальні ринкові відносини. Звужується поле конкурентних відносин, занижені ціни на його продукти підтримуються державним регулюванням. У свою чергу, не конкурентоздатні підприємства, залишаючись на плаву, уповільнюють тим самим процеси природного відбору і модернізації економіки, що входять неринковий сектор галузі приходять в занепад. Підтримка низьких цін мотивується низькими доходами населення, але саме в неринкових галузях низька зарплата, особливо в бюджетному секторі. Крім усього іншого, даний сектор приводить до поглиблення соціальної диференціації. Таким чином, відсутність необхідних коштів зводить політику в сфері надання соціальних послуг до забезпечення своєчасних виплат заробітних плат працівникам державних установ. При цьому

незначний обсяг коштів, сформований за залишковим принципом і спрямований на модернізацію науково-технічної бази, не може бути імпульсом для розвитку системи освіти, охорони здоров'я та науки [9, с. 12].

### Висновки

Дослідження показує, що в останні сім років прискорення зростання продуктивності праці відбувалося в основному у сфері ринкових послуг, яка складає значну частину ВВП і концентрує разом із сферою неринкових послуг основний відсоток зайнятих. Отже, ця сфера статистично впливає на загальний показник зростання продуктивності праці на макроекономічному рівні.

Проведений аналіз тенденцій розвитку сектору послуг доводить підвищення його ролі та значення в економічному зростанні, яке виражається через ВВП та ВДВ, а отже прямим чином впливає на продуктивність праці в цілому по економіці. Аналіз також доводить більш продуктивний характер сектору ринкових послуг у порівнянні з неринковим, який, в свою чергу, показав свою залежність від зростання реального сектору. Також дослідження доводить, що методичні підходи щодо визначення та розрахунку продуктивності праці в реальному секторі неможливо застосовувати в секторі неринкових послуг і потребують пошуку індикаторів, які б адекватно відображали реальну ситуацію в даному секторі.

### Література

1. Заблоцька Р. Послуги в національних та міжнародних економічних системах / Р. Заблоцька. Вісник THEU №3. – 2008. – С. 69–76.
2. Triplett J.E., Bosworth B.P. Productivity Measurement Issues in Service Industries. «Baumol's Decease» has been Cured. Brookings Instruction. Wash., 2002; Monthly Labor Review. 01.09.2003. – Р. 26.
3. Національні рахунки України за 2008 рік: Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – С. 248.
4. Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. / Пер. с англ. под ред В.В. Кулибановой. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
5. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 571.
6. Матеріали Держкомстату України. Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності на базі гармонізованої оцінки та ВДВ у порівнянних цінах 2007 року.
7. Революція у сфері послуг. [Електронний ресурс]: Доступний з <http://www.epravda.com.ua/columns/4bb08c11edf16/>
8. Євдокимова І.М. Сфера послуг за сучасних умов: аналіз і прогнозування / І.М. Євдокимова. Монографія. – Київ. – 1995. – 155 с.
9. Максименко Г.В. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Г.В. Максименко; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2004. – 18 с.

А.І. ГОВСЕЄВА,  
к.е.н., Національний авіаційний університет

## Визначення факторів, які впливають на ефективність контрактної діяльності в авіаційній галузі

*У статті розглянуті сучасні тенденції ведення контрактної діяльності в авіаційній галузі. Визначені основні фактори, які впливають на появу і розмір трансакційних витрат на кожному етапі контрактного процесу. Розглянуто роль впливу на ефективність контрактної діяльності. Надане ранжування за значущістю основних факторів впливу на розмір трансакційних витрат. Розглянуто вплив кожного з визначених факторів, надані рекомендації.*

*В статье рассмотрены современные тенденции ведения контрактной деятельности в авиационной сфере. Определены основные факторы, влияющие на возникновение и размер трансакционных издержек на каждом этапе контрактной деятельности. Приводится ранжирование по значению основных факторов влияния на размер трансакционных издержек. Рассмотрено влияние каждого из выделенных факторов, даны рекомендации.*

*Modern tendency of the contract activity in aviation sphere is considered in this article. The main factors influ-*

*ence arising and size of transaction costs at the each stage of the contract activity is defined. The ranking by importance of the main factors of influence on transaction costs size is given in this article. The influence of each defined factors is discussed and recommendations are given.*

**Постановка проблеми.** Незважаючи на різні політичні та економічні катаклізми, ринок авіації в Україні продовжує свій розвиток: поліпшується якість пасажирських і вантажних перевезень, відбувається розширення та інтеграція діяльності української авіації по всьому світу, впроваджуються найкращі технології та методи управління, залучаються іноземні інвестиції тощо.

Так, українська авіакомпанія МАУ пропонує велику кількість європейських напрямків з України, оперує 300 регулярними рейсами в тиждень, розширює кількість стиковок по всьому світу на основі 126 угод інтерлайн. Завдяки мережі партнерів пропонує більше 3000 напрямків зі зручни-

ми стиковками в той самий день за конкурентоспроможною ціною. На сьогодні у МАУ нараховується більше 40 представництв по Україні та за кордоном, комерційна мережа покриває 70 країн. Стандарти з безпеки відповідають найвищим міжнародним вимогам [1].

Таким чином, щоб залишатися авіапідприємствам глобально і регіонально конкурентоспроможними, вони повинні розширяти коло своєї діяльності і укладати нові угоди, вступаючи в контрактні відносини з новими контрагентами. До того ж доцільно додати, що відбулися значні зміни на ринку праці, і зараз авіапідприємство розглядає кожного робітника як окремого контрагента, з яким воно також вступає у контрактні відносини.

Аналіз контрактної діяльності авіапідприємств свідчить про:

- постійне зростання кількості контрагентів;
- високий рівень залежності від контрагентів;
- збільшення трансакційних витрат у процесі співпраці з контрагентами.

Ефективність співпраці з контрагентами впливає на подальший розвиток авіапідприємства і його прибутковність.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання проблем контрактної діяльності і виникнення трансакційних витрат присвячено багато наукових робіт [2–8], зокрема таких вчених, як Р. Нурієва, Р. Капелюшникова, М.М. Юдкевич, І.А. Коковьякіна, Е.А. Подколзіна, А.Ю. Рябиніна, Я.І. Кузьмінов, К.А. Бендукидзе, В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шастітко, Леона Вальраса, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Божидар Трифунова Митровича, К. Менара, Salanie, Bernard, Hart, Oliver, Bengt Holmstrom, Mas-Colell, Whinston, Green, Bengt, Jean Tirole, Williamson та ін.

Методики аналізу фінансово-господарської діяльності економічних об'єктів наведені у роботах Р. Акоффа, І. Ансоффа, В.П. Астахова, М.І. Баканова, І.М. Герчиковой, В.В. Ковальова, К. Хедервика, А.Д. Шеремета.

Процесний підхід представлений у роботах Є.Г. Ойхмана, Є.В. Попова, М. Хаммера, Дж. Чампі.

В Україні питання контрактної діяльності в сучасних ринкових умовах досліджується у працях Г.М. Гайвана, Г.О. Дорошенко, Н.В. Харченко, І.В. Москаленко, О.В. Замазій, В.Д. Рогожина, Л.В. Базалієва, В.В. Усачової, О.А. Жамойди та ін.

Оскільки зовнішнє економічне середовище в Україні і в усьому світі постійно змінюється, спостерігається зміна специфіки ринкових та характер контрактних відношень. Отже, з'являється необхідність у постійному перегляді і аналізі контрактних відношень на всіх його етапах з метою виявлення нових факторів, які впливають на виникнення значних трансакційних витрат і зменшують ефективність співпраці з контрагентами.

Процес контрактної діяльності авіаційних підприємств і безпосередньо виявлення основних факторів, які впливають на появу і розмір трансакційних витрат, розглядався науковцями частково і недостатньо.

Отже, **мета** цієї **статті** – аналіз і виявлення на кожному етапі контрактного процесу основних факторів, які впливають на появу і розмір трансакційних витрат з ціллю їх подальшої мінімізації.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок авіації, як і будь-який інший ринок, – це певна сукупність економічних відносин між різними типами фірм та індивідами, державами та іншими суб'єктами з приводу купівлі–продажу товарів і послуг, де остаточно визначаються їх вартість і реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція.

Отже, ринкові взаємовідносини передбачають обмін товарами, послугами між суб'єктами ринку. Умови обміну закріплюються контрактом, після підписання якого всі сторони вступають у контрактні відносини. Таким чином формується контрактна діяльність між суб'єктами ринку.

Раніше авіапідприємства взаємодіяли в статичних умовах і з обмеженою, мінімальною кількістю контрагентів (рис. 1). Умови зовнішньої і внутрішньої середовища не змінювалися, а якщо і змінювалися, то не суттєво і дуже рідко, рівень різних ризиків був дуже низький, контрактні взаємовідносини носили стабільний характер, трансакційних витрат не було взагалі, а якщо вони і з'являлися, то були незначними.

З переходом до ринкових відносин ситуація в авіаційній галузі почала суттєво змінюватися, і зараз ми маємо іншу картину на ринку авіаційної галузі: всі процеси швидко і динамічно розвиваються, змінюються, все пристосовується до вимог ринку, розширюється область контрактної діяльності авіапідприємств.

Тенденцією функціонування і розвитку авіаційного ринку є постійний пошук шляхів підвищення ефективності, погодженості і с координуваності різних аспектів: державного регулювання діяльності цивільної авіації в умовах вільного ринку, плідної співпраці з різними контрагентами, задоволеності потреб споживачів авіатранспортних послуг, подальшого розвитку і впровадженню нових сучасних технологій та ін.

Якісні й кількісні показники функціонування авіапідприємств суттєво залежать від відносин із контрагентами, які регулюються за допомогою формування різних методів впливу. Таким чином, вплив стає інструментом управління ефективним функціонуванням авіапідприємства з його контрагентами.

Беручи до уваги процеси глобалізації, специфіку моделі нашої держави, її економічний стан, тенденції розвитку авіаційної галузі і характер проблем, які виникають на кожному етапі контрактного процесу, надаємо ранжування за значущістю основних факторів впливу на розмір трансакційних витрат (рис. 2).

Розглянемо вплив основних факторів.

Релігія має значний вплив на виховування членів суспільства у дусі загальноприйнятих правил і етичних норм, отже виконує такі функції:

1. *Регулятивну функцію.* Як будь-яка інша сфера духовної культури, вона створює певну систему норм і цінностей.

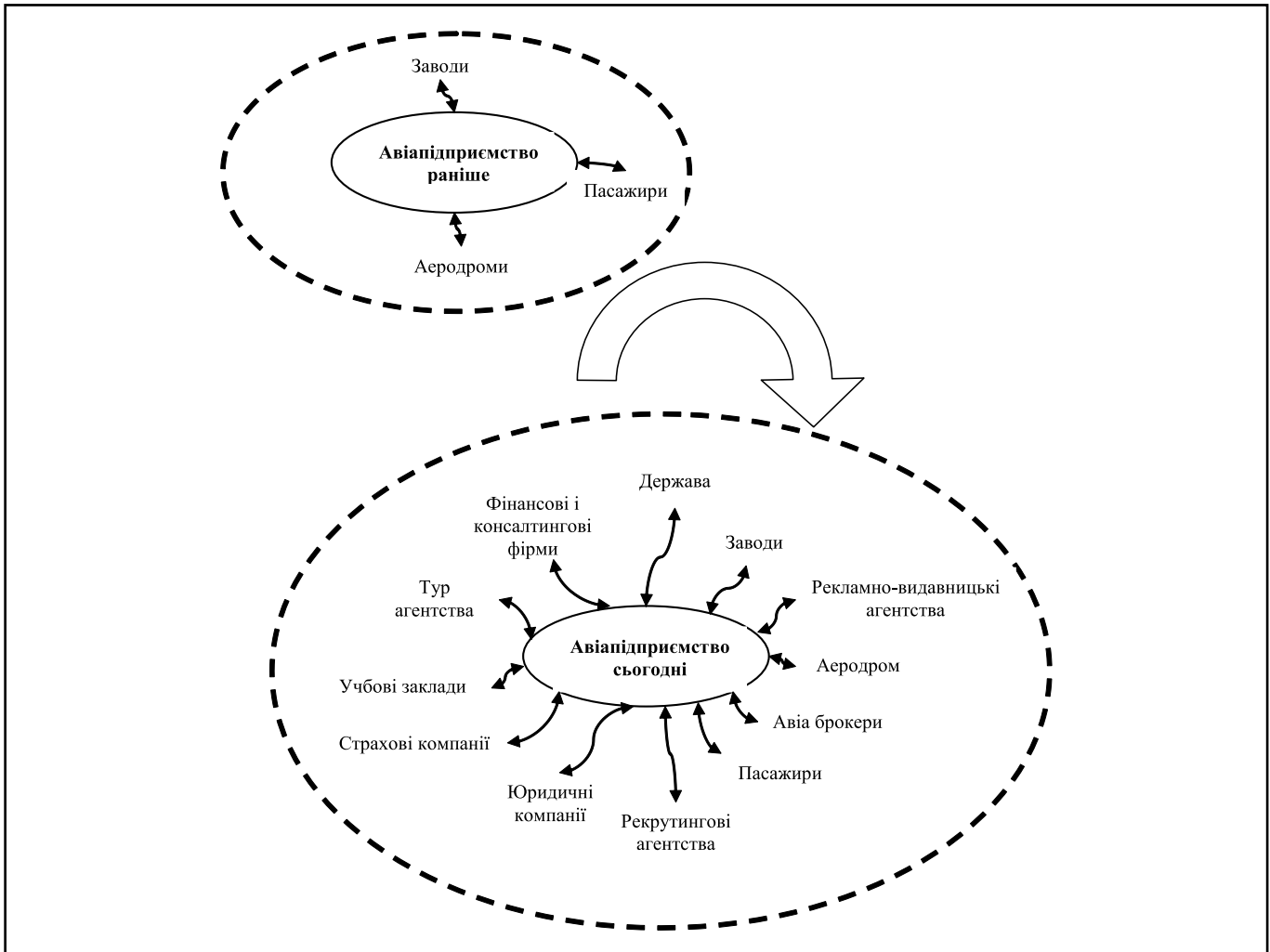


Рисунок 1. Розширення області контрактної діяльності авіапідприємства

2. *Світоглядну функцію.* Вона полягає в тому, що релігія намагається створити власну картину світу, більш того – власні соціально-гносеологічні схеми вдосконалення суспільного життя, визначити місце і роль людини в системі природи та суспільства.

Таким чином, релігія є великим стримуючим фактором до всіх порушень на кожному етапі контрактного процесу.

Глобалізація безпосередньо впливає на:

- 1) основні економічні процеси в світі;
- 2) процес пошуку інформації. Сприяє тому, щоб компанії як можна більше надавали інформації про себе, свою діяльність, свої товари/послуги;
- 3) дотримування певних норм міжнародної поведінки;
- 4) встановлення певних стандартів якості. Міжнародні організації цивільної авіації – ІКАО, IATA, IACA, ATAF, MCA, MCDA та інші світові системи реалізації авіатransпортних послуг – Galileo, Amadeus, Gabriel та інші, сформували єдині вимоги до основних параметрів якості авіатransпортних послуг і умов їх надання. Це визначає залежність розвитку національного ринку авіаперевезень, як і систем цивільної авіації країни, від тенденцій розвитку всесвітньої системи повітряного транспорту, яка включає усю мережу авіаліній,

авіапідприємства різної потужності і призначення, аеропортові комплекси, транспортні агентства, організації і підприємства управління повітряним рухом, центри технічного обслуговування і ремонту авіаційної, наземної техніки та ін.;

5) розвиток ринку авіації;

6) розширення ринку праці. Поряд із вільним рухом фінансових послуг і капіталів важливе значення має безперешкодне переміщення людей і можливість працевлаштування в різних країнах світу.

Держава також має великий вплив. Наприклад, типологія держави: на відмінність від контрактної держави експлуататорська використовує монополію на насильство для максимізації власного прибутку (податкових надходжень), точніше – доходу групи, яка контролює державний апарат. Головною метою експлуататорської держави при специфікації і захисту прав власності є досягнення такої «структури власності, яка максимізує ренту правителя», навіть якщо це досягається на шкоду добробуту і достатку суспільства в цілому.

Збитки від діяльності експлуататорської держави вдається зменшити тільки за однієї умови: побори і перерозподіл прав власності носять систематичний і прогнозований характер.



**Рисунок 2. Ранжування основних факторів впливу на розмір трансакційних витрат**

На ринку авіації мають місце випадки порушення умов контракту як з боку авіапідприємств, так і з боку державних служб. Так, у країнах Євросоюзу існують «чорні списки», в які попадають компанії-порушники, які не дотримуються умов контракту чи певних міжнародних стандартів та правил. Цей список і є дуже важливим фактором впливу, який стримує авіапідприємства від відповідних порушень. Так, тимчасово припинені польоти літаків української авіакомпанії UATK (Ukrainian Cargo Airways, Київ) над територією Європейського Союзу. Європейська комісія занесла UATK у «чорний список» авіакомпаній, яким з причин безпеки заборонені польоти над територією Євросоюзу. UATK – це третя українська авіакомпанія, занесена до списку після Volare Aviation Enterprise і «Українських Середземномор-

ських авіаліній». Крім того, польоти в Європу заборонені всім авіакомпаніям Киргизії, Індонезії, Ліберії, Екваторіальної Гвінеї, Сьєрра-Леоне, Свaziленду і Демократичної Республіки Конго [11].

Держава також має великий вплив на зниження витрат специфікації і прав власності, шляхом вдосконалення законодавчої бази. Створення і розвиток стандартів якості, мір і ваги значно полегшують співпрацю і знижують затрати вимірювання. Держава виконує роль гаранта реалізації угод і тому має постійно контролювати, підтримувати і розвивати ефективність судових механізмів захисту прав і інтересів сторін контракту, зміцнювати довіру до закону.

У проведенні будь-якого бізнесу дуже важливим є створення атмосфери відвертості і чесності. Вибір контрагента з гар-

ною репутацією і іміджем – це мінімізація чи взагалі запобігання трансакційних втрат на всіх стадіях контрактного процесу. Кожна компанія має надавати про себе як можна більше інформації: про акціонерів, історію створення, місію, корпоративні цінності, головні цілі і завдання, досягнення, майбутні плани, фінансовий стан, топ-менеджмент, своїх партнерів тощо.

Друкування щорічних фінансових звітів, участь у благодійності, спонсорстві, підтримці тих, хто потребує допомоги, – це має стати нормою для кожної компанії.

Внутрішня корпоративна культура має велике значення і впливає не тільки на стиль керування, а й на відношення до своїх функціональних обов'язків кожного працівника і стиль співпраці з контрагентами. Це підкреслюється висновками аналізу, який було проведено американськими вченими і викладено у книзі Джима Коллінза «Від гарного до великого». В ході експерименту вчені прийшли до певних висновків, що корпоративна культура, політика підбору кадрів, корпоративні цінності, стиль керування у «видатних» компаній (компанії, які зберігали високі фінансові результати протягом 15 років, наприклад одна з них – General Electric, її прибутковість по акціям за 15 років з 1985 по 2000 рік перевищила середній показник по ринку тільки у 2,8 раза) дуже відрізнялися від тих, що існували у просто «гарних» компаніях. Автором доводиться, що саме в цьому і є секрет ведення ефективного і прибуткового бізнесу, зниження витрат і попередження усіх можливих збитків [2].

Отже, треба впроваджувати таку корпоративну культуру і корпоративні цінності, які б морально не дозволяли вступати працівникам компанії в змову з контрагентами в цілях своєї користі і діяти протизаконно, надаючи шкоди і приносячи збитків своїй компанії на усіх етапах контрактного процесу.

Рівень професіоналізму кадрів в авіаційній галузі також має велике значення, тому що безпосередньо впливає на формування іміджу, зміцненню конкурентних позицій і прибутковості авіапідприємства. Російське авіапідприємство «Авіапром» провело науково-дослідницьку роботу по аналізу безпеки польотів в експериментальній авіації за останні 14 років. За указаний період в експериментальній авіації відбулося 111 інцидентів з причини відказу авіатехніки: 40 – припадає на двигуни, 20 – на шасі, а також 40 різних подій і 18 катастроф. Отже, у ході аналізу було також встановлено що приблизно 70–80% відказів відбулося саме із за впливу людського фактора. У зв'язку з цим авіакомпанії почали приділяти особливу увагу підготовці авіаційного персоналу і льотчиків-випробувачів [11].

Існують компанії по підбору висококваліфікованого персоналу для авіапідприємств, а також для його перепідготовки і підвищенню рівня кваліфікації.

Політика підбору кадрів і укладення з працівниками оптимальних трудових контрактів також впливає на зниження трансакційних витрат. У цьому випадку робітники авіапідприємства є контрагентами. Отже, наймаючи на роботу висококваліфікованих, чесних, відповідальних, з певною цін-

нісною орієнтацією і світоглядом людей, компанія буде втрачати менше коштів в усіх аспектах своєї діяльності, і найголовніше – знизить свої витрати на опортуністичну поведінку з боку працівників (контрагентів).

Розумний підхід до мотивації кадрів є зарукою успіху будь-якої компанії. Мотивація може бути направлена як на досягнення якогось певного результату, так і на зацікавленість робітника довгий час працювати на одному підприємстві. Так, наприклад, зростання заробітної плати може бути залежним від років, відпрацьованих на підприємстві, можливість кар'єрного та професійного зростання, надання додаткових пільг: часткова або повна оплата навчання дітям, часткова або повна медична страховка, оплата курортів та ін.

Створення «чорних списків» працівників за сферами діяльності дуже впливає на утримання їх від правопорушень, поганих вчинків і нанесенню збитків компаніям, в якій вони працюють. Це також допомагає компаніям брати на роботу людей з відповідною до їх вимог репутацією.

Спільне володіння майном і інтеграція власності у вигляді єдиного для всіх членів команди пучка правочинності, різні форми участі робітників у прибутку організації також значно знижує витрати на опортуністичну поведінку. Так, наприклад, в акціонерному підприємстві «КрасЕйр» менеджмент компанії контролює близько 40% акцій. Генеральний директор авіакомпанії «ЮТейр» А. Мартіросов є власником 0,044% акцій компанії [11].

Із всієї різноманітності схем участі працівників/контрагентів у результатах діяльності компанії найбільш ефективні найпростіші, припускаючи лінійну залежність винагороди від результатів. Це пов'язано як з великими витратами укладання контрактів, в яких використовуються складні (нелінійні) схеми, так і з ускладненням для сприйняття працівниками/контрагентами залежності винагороди від результатів. Використання на практиці подібних схем стимулювання добросовісного виконання працівником/контрагентом завдання авіапідприємства завжди обмежені такими факторами:

- 1) мірою схильності контрагента до ризику;
- 2) обмеженістю ресурсів для оренди контрагентом майна чи його участі у власності.

Впровадження механізмів контролю якості і обсягу зробленої роботи надає можливості оцінювати досягнення кожного робітника, особливо коли працює група робітників і вдається створити нормальний робочий клімат в команді, тому що на основі цього механізму буде можливо впровадити нагороду за гарний труд і відповідні покарання за порушення.

Так звана ротація кадрів також має певний вплив на ефективність контрактної діяльності. Ротація кадрів сприяє можливості ознайомити працівників з іншим видом роботи, іншими обов'язками, надати їм додаткові знання, тобто зробити взаємозамінними у випадку необхідності. Ротацію кадрів можна робити як у рамках одного відділення, так і у рамках цілого департаменту, чи навіть, переводити працівників у дочірню компанію, яка може знаходитися в іншій країні. Все це

робиться з метою отримання додаткового досвіду і з внесенням нової, свіжої робочої струї у роботу колективу.

Створення конкуренції між контрагентами має також гарний вплив, тому що на відміну від звичайної ситуації нагороджується не досягнення контрагента заданого авіапідрприємством рівня, а досягнення максимального відносно інших контрагентів рівня. Ідея конкуренції контрагентів дозволяє використовувати самих контрагентів для взаємного контролю над діями друг друга. Адже, якщо найбільша винагорода достанеться тільки контрагенту, який досягнув найкращих відповідних показників у досягненні поставленим авіапідрприємством завдань, контрагенти починають ревниво слідкувати за успіхом інших – успіх оточуючих означає зниження шансів на особистий успіх. До того ж звеличена відносно інших контрагентів винагорода «переможця» є сильним стимулом для підвищення продуктивності, адже перспектива великого виграшу з низькою імовірністю привабливіше менш крупного виграшу з більш високою імовірністю (при умові, що математичне очікування виграшу приблизно однакове). Однак використання елемента конкуренції має свої межі:

1) винагорода тільки «переможця» стимулює вибір контрагентами найбільш ризикованих стратегій, тобто відбувається «зворотній відбір» контрагентів, унаслідок якого залишаються лише ті, хто використовує найбільш ризикові стратегії;

2) ступень схильності контрагента до ризику, пов'язаний з «природними» непередбаченими обставинами;

3) конкуренція серед контрагентів остаточно руйнує елементи довіри у відношеннях між ними. Завдання, які потребують спільних зусиль контрагентів, стають практично нереалізованими.

Структура компанії також може впливати на ефективність контрактного процесу. Так, при «колесообразній» структурі функції контролю і розподілу завдань по черзі виконуються усіма учасниками організації. Ротація контрагентів вирішує проблему стимулів до передачі тільки достовірної інформації. Найголовніше – вона створює передумови для довірчих відношень між контрагентами і досягнення з їх допомогою кооперації. О. Уильямсон бачить у виникненні довірчих відношень серед контрагентів головну причину появи всередині підприємства «асоціативної атмосфери» [3].

Асоціативна атмосфера сприяє відмові від опортунізму як стратегії максимізації корисності – «зростання продуктивності відбувається завдяки почуттю відповідальності за внесення справедливого вкладу в суспільне діло». Формою існування фірми як коаліції на практиці є самокерована фірма. Вигода, пов'язана з існуванням асоціативною атмосферою, складається не тільки в економії на витратах контролю, але ж і в появі нового джерела виграшу від кооперації. Класична економічна наука слідом за Адамом Смітом бачить у розподілі труда головне джерело порівняльних переваг членів організації у виконанні тих чи інших задач. Згідно з цим підходом кооперація вигідна, оскільки сумісним

зусиллям спеціалізовані на виконання окремих завдань робітники виробляють більший продукт, ніж у випадку самостійного виконання йми усіх завдань. Асоціативна атмосфера дозволяє отримати вигоду від кооперації не тільки на основі розділення труда, а й на основі «роботи в команді» [3]. Позитивний ефект від кооперації обумовлений самим фактом сумісної роботи і взаємної підтримки членів організації – «команди». Але ж існують фактори, які обмежують розповсюдження моделі фірми, як коаліції контрагентів:

– ступінь схильності контрагентів до ризику;

– кількість учасників організації. Щоб бути ефективною, ротація має використовуватися у рамках груп 5–10 осіб, з'єднаних на федеративних принципах в єдину організацію. Загальна кількість членів організації не повинна перевищувати 100 осіб (10 груп по 10 осіб);

– початкове володіння членами організації «соціальним» капіталом, тобто традиціями взаємної підтримки і взаємної довіри, спільними цілями і інтересами. Соціальний капітал необхідне для того, щоб почати ротацію контрагентів на першому етапі існування організації.

Зі зростанням розміру організації, тобто з укладенням в організаційних рамках все більшої кількості угод, її ефективність в економії трансакційних витрат зменшується. По-перше, зі зростанням кількості учасників організації стає складнішим досягнути єдності їх інтересів, точніше, їх збігу з інтересами авіапідрприємства. Тому керівництву авіапідрприємства потребується витратити більше часу на моніторинг і контроль дій контрагентів. Більше того, зростання організації змушує переходити до схеми складних владних відношень, передаючи частину повноважень по контролю за контрагентами своїм представникам. Ці структурні зміни пов'язані не тільки зі зростанням витрат на контроль контрагентів, а й з необхідністю контролювати дії самих представників інтересів авіапідрприємства.

Р. Коуз називав зменшувану по мірі її зростання ефективність організації «зменшуваною граничною ефективністю менеджменту» і припустив, що завжди існує межа зростання організації по відношенню до ринку. «Зростання фірми продовжується до того моменту, коли витрати організації додаткової трансакції організації всередині фірми стають однаковими з витратами при здійсненні тієї ж трансакції на ринку» [5].

Існує також залежність організації від попередньої траєкторії її розвитку. Організаційна культура і рутини (запам'ятовування дії через її регулярне повторення) мають також вплив на зниження витрат моніторингу і контролю, а також запобіганню опортуністичної поведінки. Рутини грає центральну роль в забезпеченні інформаційного обміну між членами організації: вона полягає в основі їх здібності отримувати, інтерпретувати, формулювати і передавати повідомлення. Кожна організація має свій «організаційний діалект». Отже, здійснення контролю суттєво полегшується, якщо процедура контролю набуває характер рутини.

Рух по заданій траєкторії передбачає накоплення і закріплення на основі організаційної культури і рутини певного типу взаємовідношень авіапідприємства і контрагентів. Тому важливо знати ту ситуацію, в якій починався організаційний розвиток, – вона містить у зародку усі варіанти наступної еволюції. Бо може трапитись так, що «унітарна фірма в нестабільному середовищі може мати дуже погані показники з точки зору економії трансакційних витрат, але вона оказується більш ефективною і життєво здатною, ніж фірма з гнучкою організаційною структурою, в умовах стабільності» [7]. Тобто внутрішня організаційна структура, що сформована в умовах нестабільності і яка задала траєкторію наступного розвитку організації, обумовить витрати в майбутньому, коли зовнішня середа стабілізується.

Інституціональні і організаційні інновації також мають вплив на трансакційні витрати. Довгостроковий ріст соціально-економічної системи досягається за рахунок саме цих інновацій. Вони знижують трансакційні витрати і утворюють стимули для створення нових товарів і послуг, а це в свою чергу, є основний тезис інституціональної теорії розвитку [8]. Інноваційні підходи до управління персоналом, створення нових умов праці, заходів контролю і мотивації безпосередньо впливає на зниження цього виду трансакційних витрат. Крім того, компанії, які приділяють увагу інноваціям, зміцнюють свій імідж і позицію на ринку, привертають увагу висококваліфікованих працівників. У таких компаніях цікаво працювати, у працівників з'являється можливість постійно підвищувати свій професіональний рівень, що є, в свою чергу, дуже гарним фактором мотивації для них. Отже, вони тривалий час працювати в рамках однієї компанії, стають більш лояльними до компанії, чесними і відповідальними у відношенні до своїх обов'язків.

Тип контракту при різних умовах має безпосередній вплив на розмір трансакційних витрат. Отже, при укладенні контрактів треба вибирати оптимальний варіант.

## Висновки

Для ведення контрактної діяльності необхідно визначати основні фактори, які безпосередньо впливають на її ефективність.

Ранжування за значущістю основних факторів впливу на розмір трансакційних витрат, дає можливість зрозуміти ступінь і характер впливу кожного з цих факторів, і організувати контрактну діяльність максимально ефективно.

Запропоновані рекомендації допоможуть авіапідприємству уникнути багатьох проблем, які виникають у ході контрактного процесу і мінімізувати трансакційні витрати.

## Література

1. Сайт авіакомпанії МАУ [www.flyuia.com/ua/main.html](http://www.flyuia.com/ua/main.html)
2. Джим Коллінз «От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет...», Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 320 с.
3. Alchian A. Development of Economic Theory and Antitrust: A View from the Theory of Firm // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1991. Vol. 147. №1. – P. 233.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. – С. 447–448.
5. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap – Harvard University Press, 1990. – P. 300, 304.
6. Salanie, Bernard. The Economic of Contracts: A Primer. MIT Press 1997.
7. Noldeke G., Schmidt K. (1995) Option contracts and renegotiations: A solution to the hold-up problem. Rand Journal of Economics 26 (2). – P. 163–179.
8. Шаститко А.Е. Выбор механизмов управления контрактными отношениями в условиях реформы регулирования экономики. – М.: ТЕИС, 2004.
9. Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. «Основы теории контрактов: модели и задачи», Издательский дом ГУ–ВШЭ, 2002.
10. Кузнецов К.В. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 339 с.
11. Електронна газета «АвиПорт» <http://www.aviaport.ru/>

Ю.Б. ГОЛЛЯК,  
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

# Удосконалення механізмів комерційного управління міжгалузевого впливу на авіаційні підприємства державного сектору

*У статті розглянута проблема створення механізму задоволення потреб ринку наукової продукції в авіаційній галузі України та визначення принципів формування цілей галузевого управління науково-технічним прогресом.*

*В статье рассмотрена проблема создания механизма удовлетворения потребностей рынка научной продукции в авиационной промышленности Украины и определения принципов формирования целей промышленного управления научно-техническим прогрессом.*

*In the article the problem of creation mechanism satisfaction necessities of market of scientific products is considered in aviation industry of Ukraine and determination of principles forming aims a particular branch management scientific and technical progress.*

**Постановка проблеми.** Радикальна економічна реформа включає перехід на розвиток ринкових стосунків і їх регулювання. З іншого боку, сферами державного керівництва залишаються вузлові напрями науково-технічного прогресу (НТП), інфраструктура, захист навколишнього середовища, фінансова система і так далі. Використання в цих сферах нових методів господарювання, що поєднують елементи централізованого управління з децентралізацією, вимагає інтенсивного розвитку теорії і методології вдосконалення управління в ієрархічних системах з цілеспрямованими елементами. В теорії активних систем, що має велику практичну спрямованість, ставляться і вирішуються проблеми аналізу і синтезу механізмів функціонування активних систем орієнтовані на розробку, проектування і практичне вживання соціально-економічних господарських механізмів управління.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Ефективність будь-якої системи або механізму управління залежить, перш за все, від ступеня адекватності моделювання керованого об'єкту. Кожен крок, що розширює і уточнює знання про об'єкт, підвищує рівень адекватності його моделі, неминуче приводив до зростання ефективності управління. Реальні об'єкти управління НТП, наприклад комерційні організації в циклі «дослідження-виробництво», є далекоглядними, їх поведінка залежить від багатьох чинників, у тому числі від передісторії, динаміки розвитку, перешкод, а також від встановлюваних нормативів, стимулів, наданих ресурсів, (тобто механізму функціонування). Можливість управління такими складними стохастичними об'єктами в динаміці заснована на адаптації – використанні поточної і минулої інформації з метою прогнозування майбутніх станів і ухваленні на її основі управляючих рішень. У зв'язку з цим подальше дослідження і розробка адаптивних механізмів функціонування далекоглядних систем і їх практичне вживання в циклі «дослідження – виробництво» є важливою і актуальною проблемою, вирішення якої має міжнародне значення. При розробці підходів до проектування АМФ повинні використовуватися методології і методи вдосконалення механізмів комерційним управління галузевим циклом «дослідження – виробництво», а підходи, методи і отримані результати створювати теоретичну і методологічну основу для розробки, проектування і налаштування АМФ ієрархічних організаційних систем в умовах стохастичності, динаміки. Вони дозволяють виділяти і науково обґрунтовано вирішувати практично важливі і широко поширені завдання проектування АМФ.

Механізми управління НДДКР у світі впродовж останнього десятиліття були найважливішими об'єктами дослідження з позиції сучасної теорії управління.

Тому в усіх світових механізмах управління НДДКР визначеними основними інструментами досягнення цих цілей є державні замовлення по проведенню найважливіших НДДКР і розвитку техніки. А в Україні фактично відсутнє держзамовлення на створення принципово нових видів авіаційної продукції, та нових поколінь авіаційної техніки, що повинно в недалекому майбутньому забезпечувати якісний стрибок НТП авіаційної галузі в Україні.

**Метою статті** є визначення принципів формування цілей галузевого управління науково-технічним прогресом, щодо створення механізму задоволення потреб ринку наукової продукції, формування і реалізація єдиної науково-технічної політики, визначення пріоритетних напрямів розвитку авіаційної галузі, організації робіт із створення принципово нових видів авіаційної продукції.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до плану заходів щодо перекладу галузевої науки на схематику фінансування (державне і комерційне), що відображає особливості даного етапу перебудови галузевого господарського механізму. Вони включають основні методологічні положення, а також конкретні технологічні правила механізму управління державними замовленнями (ДЗ), виходячи з цілей завдань і умов функціонування галузі. ДЗ формується як завдання Міністерства провести конкретні НДДКР у встановлений термін із заданими техніко-економічними показниками. ДЗ видається з метою прискореного задоволення потреб ринку наукової продукції, вирішення найважливіших державних і галузевих завдань по створенню і освоєнню виробництва принципово нового вигляду авіаційної техніки і технології.

З метою реалізації вказаних принципів була розроблена і впроваджена (1 АКІ SAP). (1 АКІ SAP) є сукупністю формалізованих процедур аналізу, оцінки і прогнозування, планування, фінансування і стимулювання виконання ДЗ, а також відповідних алгоритмічних, програмних і технічних засобів.

Основними підсистемами (1 АКІ SAP) як образу механізму  $\Sigma = (I, \pi, Q, f)$ , що само організовується, є: інформаційна підтримка фінансування  $Q$ , підтримки планування, підтримки стимулювання  $f$ . Підсистема  $I$  забезпечує: формування і аналіз проектів ГЗ; комплексну їх оцінку; прогноз розподілу ДФ по напрямках. Підсистема  $Q$  здійснює розрахунок фінансування ДЗ з ДФ, підсистема  $\pi$  – формування плану ДЗ, підсистема  $f$  – контроль стану, ходу і результатів фактичного виконання ДЗ в зіставленні з планом.

(1 АКІ SAP), як комплексний механізм, є сукупністю незалежних підсистем – послідовностей правил ухвалення рішень. Деякі з цих підсистем можна розглядати як незалежні підмеханізми, інші є окремими процедурами. Відповідно до декомпозиційного підходу, принципи побудови механізму в цілому поширюються і на його підсистеми. Зокрема, всі підсистеми ЕС мають бути побудовані на принципі адаптивності, який розуміється як здібність до поповнення бази знань, самонавчання і самоорганізації. Далі, комплексний механізм (1 АКІ SAP) є оптимальним, якщо має місце оптимальність кожного

його під механізму. Останнє може бути забезпечене використанням результатів теоретичних досліджень і прикладних розробок адаптивних, стохастичних, таких, що само організуються, експертних, рангових і інших механізмів.

Кожен такий під механізм орієнтований на оцінку або ранжирування тим в тому або іншому аспекті, що характеризується відповідним показником. На верхньому рівні КІТ знаходиться евристичний механізм, заснований на матрицях смислової згортки. Адаптивність КІТ забезпечується безперервним налаштуванням її локальних, а також евристичного механізмів на меті галузі. Як і в [1 AKI SAP], це досягається гнучким налаштуванням нормативів оцінювання і ранжирування, вагових коефіцієнтів і матриць смислової згортки, що формально виражають стратегію, що проводиться, ЛПП відносно НДДКР. Зростання локальних оцінок і рангів приводить до зростання КІТ і підвищенню шансів ПЦК на отримання ДЗ. Отже, для прогресивності інтелектуального механізму в цілому слід забезпечити прогресивність локальних оцінних і рангових АМФ КІТ. Це досягається тими ж прийомами, що і в АМФ [1 AKI SAP].

Прогресивні оцінні АМФ на основі коефіцієнтів достовірності. При формуванні КІТ в періоді  $t$  використовуються оцінки  $s_t$  вихідних показників ПЦК  $y_{t+1}$  при виконанні ГЗ в періоді  $t+1$ , що представляються самим ПЦК в періоді  $t$  і що містяться в проекті замовлення. Крім того, в оболонках експертних систем зазвичай передбачається можливість завдання коефіцієнта достовірності для будь-якої змінної. Він може бути заданий експертним шляхом, на основі статистичних даних і так далі. У ЕС розрахунок коефіцієнтів достовірності вихідних показників ПЦК при виконанні ДЗ, для яких відомі планові (прогнозне)  $x_t$  і фактичне  $y_t$  їх значення в періоді  $t$ , для даного ПЦК розраховуються наприклад, коефіцієнт достовірності оцінки економічної ефективності. В результаті при формуванні КІТ в ЕС використовується, наприклад, оцінка ефективності теми у вигляді

$$\varphi_t^0 = s_t K [x_t, y_t], \quad (1)$$

де  $s_t$  – експертна оцінка ефективності, ПЦК, що дається, і тому подібне План (прогноз)  $x_{t+1}$  визначається центром на основі всієї доступної інформації, у тому числі планових  $x_t$ , фактичних  $y_t$  і експертних  $(s_t)$  значень показників виходу (наприклад, економічній ефективності) ПЦК. Розглянемо таку процедуру адаптивного планування:

$$x_{t+1} = ky_t + lx_t + ms_t, k + 1 + m = 1, k, l, m \geq 0. \quad (2)$$

Далі, позначимо  $r_t$  найбільш обґрунтовану («достеменну») оцінку самим ПЦК виходу  $y_{t+1}$ . У зв'язку з тим, що покарання (штрафи) за невиконання завдання ГЗ є найбільш серйозними, ПЦК недоцільно повідомляти завищену оцінку  $s_t > r_t$  (інакше він ризикує отримати підвищене планове завдання по ДЗ, яке не зможе виконати, і найсерйозніше стягнення). Це припущення відповідає гіпотезі «реальних оцінок». Метою центру є отримання «дійсної» оцінки  $r_t$ , а також максимальне розкриття потенціалу ПЦК ( $z_t$ ) в процесі виконання плану:  $y_t = z_t$ . Представимо в наступному вигляді:

$$\varphi_t^0 = f^0(x_t, y_t), \quad \bar{y}_t = (y_t, s_t)', \quad x_{t+1} = \pi^0(x_t, \bar{y}_t). \quad (3)$$

Тоді формально метою центру є забезпечення прогресивності оцінного АМФ  $\sum^0 = (\pi^0, f^0)$ . Підставляючи отримуємо:

$$U_{1t} = 0, \quad U_{2t} = 1 + \mu - \mu \frac{\max \chi_t}{\xi_t \varepsilon \theta z_t^m}, \quad G_{1t} = k, \quad Z_t^m = \min_{y_t \leq z_t} y_t, \quad (4)$$

$$G_{2t} = m, \quad F_t = \max_{v=i, i+\gamma} \dots \max_{\xi, \varepsilon, \theta} \dots \max_{\xi, \varepsilon, \theta}^{r_v} z_v, \quad A_t = 1.$$

Тут враховано, що з  $\bar{y}_t \in W(p_v) = (Z_v, r_v)$ , слідує

$y_v = z_v, \quad s_v = r_v, \quad v = \ddot{i}, \ddot{i} + \ddot{\gamma}$ . Природно передбачати, що оцінки  $r_v$  обґрунтовані, тобто досить близькі до  $z_v : z_v \approx r_v$ . Якщо до

того ж план  $x_t$  реальний, тобто близький до  $z_t^m (x_t \approx z_t^m)$ , то отримуємо

$$v_{2t} \approx 1, \quad F_t \approx \mu. \quad (5)$$

Підставляючи в умову теореми, отримуємо умови прогресивності АМФ  $\sum^0 = (\pi^0, f^0)$  у вигляді

$$m\mu p[1 - (pl)^T] / (1 - pl) \leq 1, \quad k = 0. \quad (6)$$

Таким чином, при досить малих  $m, \mu$  і  $k=0$  можна забезпечити зацікавленість ПЦК в повідомленні обґрунтованої оцінки  $r_t$  і використанні свого потенціалу  $z_t$ .

На практиці представляє особливий інтерес випадок, коли план формується безпосередньо на основі оцінки ПЦК:

$$x_{t+1} = \hat{\pi}^0(s_t) = s_t. \quad (7)$$

При цьому  $k(x_t, y_t) = k(s_{t-1}, y_t)$  характеризує ступінь довіри центру обіцянкам ПЦК, що обчислюється на підставі зіставлення обіцяного в попередньому періоді ( $s_{t-1}$ ) і фактичного ( $y_t$ ) показників виходу даного ПЦК. Процедура відповідає, якщо  $k=l=0, m=1$ . Тоді маємо  $\mu p \leq 1$ . Оскільки  $p \leq 1$ , то для прогресивності оцінного АМФ  $\sum^0 = (\hat{\pi}^0, f^0)$  досить

$$\mu \leq 1. \quad (8)$$

Таким чином, нерівність задає клас допустимих процедур формування коефіцієнта достовірності в експертній системі при відкритому плануванні.

У КІТ використовуються п'ять нормативних рангових систем стимулювання, в яких ранжирування здійснюється шляхом порівняння показника оцінки з нормативом. Налаштування локальних АМФ, що використовують вказані НРСС, а також адаптивні процедури формування нормативів, здійснюється за допомогою експертів – ЛПП. Після завершення процесу налаштування КІТ функціонує в автономному режимі, позбавляючи центр від рутинних операцій.

Відмітимо, що в даній ЕС як експерти виступають:

1) ЛПП – керівні працівники, які беруть участь в проектуванні оцінних і рангових АМФ, виступають в ролі вчителя при налаштуванні рангових АМФ з використанням процедур пізнання образів, формують матриці смислової згортки, коректують рішення задач і отримуваний при цьому проект держзамовлення;

2) замовники – представники організацій і підприємств, що формують потреби господарства і ринку в розробках галузі і формують номенклатуру тем для включення в держзамовлення;

3) ПЦК – представники НДІ, КБ, НВО, ПО галузі, що формують експертні оцінки показників ефективності і науково-технічного рівня тем, пропонованих замовниками.

Вище розглядалися питання забезпечення оптимальності оцінних і рангових АМФ КІТ. З іншого боку, внаслідок використання в ЕС великої кількості різноманітних правил ухвалення рішень в різних областях діяльності в циклі «дослідження – виробництво» (що само по собі є результатом наявності бази знань) результати функціонування ЕС можуть надавати дія на діяльність ПЦК і організацій галузі практично після всіх згаданих областей.

Відповідно до спільної мети управління галузевим циклом «дослідження – виробництво», ДЗ мають бути направлені на максимальне задоволення потреб господарства і ринку в продукції по номенклатурі, закріпленій за галуззю. З іншого боку, КІТ характеризує корисність даної теми незалежно від номенклатурної групи. Тому просте включення в ДЗ тим з найбільшими КІТ на всю суму фінансових коштів ДФ може привести до «вимивання» невігідної в даний момент номенклатури і виникнення диспропорцій. У зв'язку з цим необхідно вирішувати завдання фінансування ДЗ з ДФ по номенклатурних групах. По суті, мова йде про роздільних конкурсах тим за право отримання фінансових коштів по кожній номенклатурній групі.

Основою алгоритмічної реалізації підсистеми виводів ЕС – модуля «Розподіл фінансових коштів ДФ» – є завдання лінійного дискретного програмування:

$$\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{n_i} p_{ij} x_{ij} \rightarrow \max, \quad \sum_{j=1}^{n_i} z_{ijq} x_{ij} \leq \Phi_{iq}, \quad (9)$$

де  $i$  – номер номенклатурної групи продукції, закріпленої

за галуззю,  $i = \bar{I}, \bar{N}$ ,  $j$  – номер теми в  $i$ -й групі проекту ДЗ,

$j = \bar{I}, \bar{N}$ ,  $p_{ij}$  – КІТ для  $j$ -ї теми з  $i$ -ї групи,  $z_{ijq}$  – передбачувані витрати на тему  $j$  з групи  $i$  в році  $q$  з ДФ,  $\Phi_{iq}$  – прогноз об'єму ДФ, що виділяється в році  $q$  на виконання ДЗ по  $i$ -й групі. Проблема полягає у визначенні  $\Phi_{iq}$ . Після цього завдання вирішується за допомогою алгоритму цілочисельного програмування.

Необхідно відзначити, що у зв'язку з переходом галузевої науки на повний самоокупність і самофінансування зазвичай реалізовувалася програма різкого скорочення об'єму ДФ. У зв'язку з цим в ЕС прогнозні величини  $\Phi_{iq}$  оцінювалися виходячи з темпів, що склалися, і пропорцій розвитку НДДКР по номенклатурних групах продукції, закріплених за галуззю, а також спільного об'єму ДФ:

$$\Phi_{iq} = \alpha_{iq} \Phi_q, \quad \sum_{i=1}^N \Phi_{iq} = 1. \quad (10)$$

Тут  $\Phi_q$  – плановий об'єм ЦФ в році  $q$ ,  $\alpha_{iq}$  – прогноз частки ЦФ, що виділяється на розвиток  $i$ -ї номенклатурної групи в тому ж році. Таким чином, основою реалізації модуля «Прогноз параметрів моделі ДФ» є алгоритми і програми адаптивного прогнозування об'ємів витрат ДФ по роках і номенклатурних групах, закріпленою за галуззю ( $\bar{I}, \bar{N}$ ). При цьому використовуються алгоритми

Брауна і Тейла – Вейджа. Результати розрахунків  $\bar{I}, \bar{N}$  по основних номенклатурних групах продукції, закріпленої за Мінпромполітики. Після визначення  $\bar{I}, \bar{N}$  з умов

$$\alpha_{i1} : \alpha_{i2} : \dots : \alpha_{iN} = \bar{I} : \bar{I}_2 : \dots : \bar{I}_N \quad \text{и} \quad \sum_{i=1}^N \alpha_{iq} = 1 \quad \text{визначаються}$$

визначаються величини  $\alpha_{iq}, i = \bar{I}, \bar{N}$ , а потім з планового об'єму ДФ  $\Phi_q$  – невідомі величини  $\Phi_q$ .

Розглянемо тепер, як можна реалізувати принцип інтеграції підсистеми бази знань «Прогноз параметрів моделі ДФ» в частці під механізму управління на основі (1 AKI SAP). Відмітимо, що зростання частки ДФ, що виділяється на виконання ДЗ по даній групі продукції, приводить до підвищення об'єму витрат, що відповідає за її розробку і виробництво. Якщо відповідний під механізм функціонування є витратним, то керівництво не зацікавлене в економічному, ефективному витрачанні засобів ДФ. З іншого боку, прогресивний АМФ зацікавлює керівництво в зниженні витрат. Такі механізми прийнято називати проти витратними. Тому необхідно спроектувати відповідний проти витратний механізм.

Як указувалося вище, прогнозування об'ємів ДФ по групах продукції проводилося на основі моделей Брауна і Тейла – Вейджа. Розглянемо, наприклад, модель Брауна нульового ладу ( $I^B$ ) у вигляді, де  $a_t$  прогноз витрат ДФ на виконання ДЗ по даній групі продукції. Проти витратний механізм повинен орієнтувати ГПО на зниження фактичних витрат ДФ  $u_t$ . Передбачимо, що процедура оцінки результатів діяльності, прийнята в (1 AKI SAP), має вигляд де  $x_t = a_t$  (проста процедура планування  $\pi_n$ ). Тоді умови прогресивності СМФ  $\sum_{t=1}^n (I^B, \pi_n, f)$  мають вигляд. Таким чином, відповідним підбором процедури оцінки можна зацікавлювати керівництво в зниженні витрат засобів ДФ. У свою чергу, керівництво може аналогічним чином забезпечити протизатратність прийнятого локального механізму управління НДДКР і так далі аж до механізму функціонування нижньої ланки.

Аналогічним чином можна розглянути проблему забезпечення прогресивності інтегрованого механізму оперативного управління ПЦК, що само організовується, – виконавців ДЗ, що включає підсистему (1 AKI SAP) і процедуру оптимального стохастичного управління, для регулювання фінансового стану ПЦК. Так, розвинена на основі отриманих результатів методологія проектування такого механізму, що само організовується, використовувалася для управління науково-технічним потенціалом авіаційної галузі.

(1 AKI SAP) використовується в механізмі управління державними замовленнями з фінансуванням досліджень і розробок з авіаційного галузевого фонду і є комерційним продуктом. Її впровадження сприяло підвищенню ефективності систем управління на галузевому і підгалузевому рівнях, зростанню якості, обґрунтованості і оперативності, схвалюваних апаратом рішень, скороченню його чисельності, створенню дієвих стимулюючих умов для виконання ГЗ.

Розроблена методологія проектування експертних систем організаційного управління на основі принципів декомпозиції, інтеграції, правильності і прогресивності. Результати досліджень механізмів, що само організуються, і розробки на їх основі (1 AKI SAP) дозволили визначити нові можливості, закласти основи і підготувати фундамент подальшого підвищення ефективності механізму управління галузевим циклом «дослідження – виробництво».

### Висновки

Такі механізми потрібно використовувати в завданнях вдосконалення управління організаціями, що забезпечують функціонування соціально-економічних об'єктів різної природи і масштабу, – окремих виробництв, підприємств і об'єднань до галузей промисловості, державного господарства в цілому і об'єктів взаємозалежності в міжнародних відносинах. Розвинена методологія дозволяє ширше використовувати в процесі управління далекоглядними системами формальні і математичні методи, в тому числі багато чисельні і різноманітні методи рекурентного оцінювання, стохастичної апроксимації, адаптивного прогнозування і ідентифікації. Це обумовлено, з одного боку, теоретичним обґрунтуванням можливості їх вживання в рамках того або іншого АМФ, а з іншого – можливістю «інтелектуалізації» механізму, тобто використання в системах підтримки ухвалення рішень як формальної, так і експертної інформації.

Визначені в подальшому удосконаленні реакції механізмів на зовнішні фактори впливу мають бути запроваджені в Україні на основі принципів формування механізмів в єдину державну програму розвитку та комерціалізації авіаційної галузі України.

### Література

1. Галілейський Д.Ф. Шляхи оновлення парку далекомагістральних та середньо-магістральних літаків / Проблеми системного підходу в економіці: Сб. науч. трудов: вип. №5. – К.: НАУ, 2001. – С. 105–111.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990. – 316 с.
3. Mark Dougan. A Political Economy Analysis of China's Civil Aviation Industry (East Asia: History, Politics, Sociology and Culture), Routledge, August 30, 2002, NY.
4. Rigas Doganis. Airline Business in the 21st Century, Routledge; 1 edition, January 18, 2001.
5. Kennet Button, Kingsley Haynes, Roger Stough. Flying into the Future: Air Transport Policy in the European Union, Edward Elgar Pub, June 1, 1998.
6. Sergio M. Focardi, Frank J. Fabozzi. The Mathematics of Modeling and Investment Management; John Wiley & Sons; Hoboken; New Jersey; March 19, 2004. – 800 p.
7. Werner Delfmann, Herbert Baum, Stefan Auerbach, Sascha Albers. Strategic Management in the Aviation Industry, Kolner Wissenschaftsverlag, September 30, 2005.
8. Ganeshan Wignaraja. Competitiveness Strategy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis: Routledge 1st edition, April 1, 2003.
9. Charles W. L Hill. Global Business Today: McGraw-Hill, 3rd edition, March 1, 2003.
10. Marat Terterov. Doing Business With Ukraine (Doing Business in the Ukraine): Kogan Page Ltd, 2nd edition, December 1, 2004.

М.Д. БІЛИК,  
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## До питання формування прибутку підприємства та управління ним

*Отриманий прибуток підприємства та його рівень визначають ефективність господарювання. В статті розкрито методи управління прибутком підприємства залежно від цілей бізнесу, наведено нові методологічні підходи щодо визначення прибутку та управління ним, враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід.*

*Полученная прибыль предприятия и ее уровень определяет эффективность хозяйствования. В статье раскрыты методы управления прибылью предприятия в зависимости от целей бизнеса, приведены новые мето-*

*дологические подходы к определению прибыли и управления, учитывая отечественный и зарубежный опыт.*

*The profit level of company represents the effectiveness of business activity. There are differences among the business objectives and profit management methods according to state of residence of a company. This article describes the main international concepts of profit management.*

**Постановка проблеми.** Аналіз прибутковості підприємств за 2005–2009 роки свідчить про зниження його за-

гального рівня в Україні. Характерним для багатьох великих підприємств є невідповідність фінансової звітності фактичному фінансовому стану їхньої діяльності.

В цьому зв'язку особливої уваги заслуговує з'ясування основних підходів до визначення прибутку підприємства та управління ним. Лише управління прибутком через формування доходів і визнання витрат забезпечить його відповідний рівень. Слід підкреслити, що в методологічному плані підприємства не мають ефективного механізму управління прибутком, що в значній мірі зумовлено різними чинниками. До основних з них слід віднести:

- невизначеність сутності категорій «прибуток» і «фінансовий результат». Окремі підприємства сприймають їх за однозначні, зокрема «фінансовий результат» і «прибуток» та показники – «ліквідність», «прибутковість», «збільшення власного капіталу», «валюта балансу» тощо;
- відсутність методологічної бази розроблення механізму управління прибутком;
- суттєві відмінності щодо формування бухгалтерського і економічного результатів;
- значна вартість формування та впровадження системи управлінського обліку на підприємстві.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження сутності категорій «прибуток» та «фінансові результати» набуло широких масштабів. У різні часи науковці присвячували свої праці цим двом економічним категоріям. Проблему прибутку досліджували представники класичної школи, зокрема А. Сміт, Д. Рікардо, В. Петті, К. Маркс та інші. Створення нових умов функціонування підприємств в умовах ринкової економіки зумовило необхідність глибшого дослідження прибутку та фінансових результатів.

Окремі вчені-економісти ототожнюють прибуток з фінансовими результатами. Хоча категорія «фінансові результати» є ширшою, ніж «прибуток». Якщо прибуток означає лише позитивний фінансовий результат функціонування підприємства, то фінансові результати включають в себе як прибуток, позитивний результат, так і збиток (негативний фінансовий результат). Цьому питанню і нині присвячується багато праць науковців і практиків: І.О. Бланк, К.В. Ізмайлова, А.С. Шишкіна, Г.М. Климко, С.В. Мочерний, П.Ю. Курмаєв, А.А. Мазаракі, Л.І. Шваб, А.М. Поддєрьогін.

**Метою даної статті** є дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду по управлінню прибутком, визначення нових методичних підходів та концепцій по управлінню ним.

**Виклад основного матеріалу.** Прибуток нерозривно пов'язаний з поняттям «фінансовий результат». Згідно з положенням ПСБО 3 «Звіт про фінансові результати» слід вважати розрахункову величину, яка є акумульованою сумою показників діяльності підприємства в розрізі операційної інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності.

За ПСБО 3 «Звіт про фінансові результати» основними складовими є прибуток чи збиток [1].

Згідно з трактовками Московського інституту світової економіки фінансовий результат – це:

- виражений у грошовій формі економічний результат господарської організації в цілому та її окремих підрозділів;
- приріст або зниження вартості власного капіталу організації, що зумовлено процесом її діяльності у звітному періоді.

Підприємство незалежно від його організаційно-правової форми визначає самостійно мету й завдання своєї діяльності. Ключовими серед них є:

- зростання вартості підприємства;
- максимізація прибутку;
- генерування достатніх грошових потоків;
- забезпечення фінансової стабільності тощо.

Отже, фінансовий результат вміщує в себе ширший сутнісний зміст і відповідає одній із зазначених цілей окремого підприємства.

Фінансові результати вітчизняних підприємств знаходять узагальнення у формі №2 «Фінансові результати», а Звітною формою за міжнародними стандартами встановленими МСФЗ 1 є «Звіт про прибутки і збитки». Звітні форми характеризуються не тільки відмінною назвою, а й визначенням фінансового результату зарубіжних і вітчизняних підприємств, особливостей визнання доходів та витрат підприємства, включенням окремих видів витрат до звіту про прибутки та збитки, а також самої структури звіту. Отже, вітчизняні та зарубіжні звіти «Про фінансові результати» та «Прибутки і збитки» відрізняються як за формою, так і за змістом. Дослідимо особливості формування фінансового звіту вітчизняних підприємств та західних компаній на основі узагальнення результатів поданих у таблиці [1, 4, п. 78–95].

Як видно з наведеної таблиці, чітко простежуються відмінності у розрахунку кінцевого фінансового результату між національними стандартами (положеннями) бухгалтерського обліку та нормами, запропонованими IAS 1 (International Accounting Standards – Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку), а значить цим зумовлені відмінності підходу, щодо трактування поняття «Управління прибутком».

Фінансова звітність підготовлена на основі фактичної вартості об'єктів без урахування інфляції знижує вірогідність і об'єктивність представлених результатів щодо діяльності компанії або її потенціалу. Більше того, фактична оцінка результатів діяльності за допомогою коефіцієнтів, таких як «рентабельність капіталу», не відображатиме реальність, якщо прибуток завищений, капітал недооцінений, а оцінка активів провадиться при одночасному використанні різних способів (облік за найменшою з вартостей).

У процесі досліджень російськими економістами, зокрема Л.А. Валіулліної, було виявлено такі обмеження в розрахунку ефективності фінансових потоків без урахування інфляції [3, с. 3]:

- завищення прибутку за рахунок недонарахування амортизації і оцінка собівартості продажів за фактичною вартістю придбання запасів (а не за їх відповідною варті-

**Особливості формування фінансових звітів про фінансові результати вітчизняних і зарубіжних підприємств**

Ознаки	П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» (п. 78–95)
1	2	3
Структура звіту	Має три розділи: 1. Фінансові результати. 2. Елементи операційних витрат. 3. Розрахунок показників прибутковості акцій	Має три розділи: 1. Прибуток. 2. Прибуток призначений до виплати. 3. Чистий дохід на одну акцію
Зміст розділів звіту	1. Фінансові результати: подається валовий дохід підприємства з поступовим вирахуванням з нього ПДВ, собівартості та елементів операційних витрат, відображаються доходи від інших видів діяльності та втрати відповідно, зазначається розмір податку на прибуток та розмір чистого прибутку. 2. Елементи операційних витрат: дається перелік операційних витрат (матеріальні затрати, витрати на оплату праці, адміністративні витрати та ін.). 3. Розрахунок показників прибутковості акцій: визначається прибуток на одну акцію	1. У першому розділі відображено валовий дохід підприємства. До нього додається інший дохід підприємства. Далі загальна сума доходу корегується на зміну в запасах та незавершеному виробництві. До отриманого результату додається вартість робіт виконаних підприємством та капіталізованих у звітності. В цьому ж розділі відображаються витрати на оплату праці, амортизація, вартість використаних матеріалів, інші витрати, фінансові витрати та ін. 2. У другому розділі відображено прибуток призначений до виплати власникам компанії та частки меншинств. 3. У третьому розділі показано чистий прибуток на одну акцію
Визнання статей та їх відображення у Звіті	Визначається порядок оцінки, визнання, відображення в Звіті доходів, витрат, розподілу витрат за періодами. Встановлено форму та порядок заповнення статей звіту	Порядок визнання доходів і витрат не передбачено, заборонено згортати статті доходів та витрат (за виключенням випадків, передбачених МСФЗ). Визначено, що Звіт про прибутки та збитки має містити певні рядки. Чіткі вказівки щодо заповнення звіту відсутні
Відображення витрат	Розділ I містить інформацію про втрати за видами діяльності (наприклад, витрати на збут, адміністративні витрати), у Розділі II «Елементи операційних витрат» відображаються витрати за елементами	Передбачено два варіанти представлення витрат у звіті (або за елементами, або за видами діяльності), а також подання аналізу витрат. Вимагається надання пояснення щодо невідповідності суми витрат за елементами та суми витрат за видами діяльності
Розрахунок показників прибутковості акцій	Розділ III Звіту «Розрахунок показників прибутковості акцій», порядок розрахунку показників чистого (скоригованого) прибутку на одну просту акцію визначається відповідно до П(С)БО 24 «Прибуток на акцію»	Визначено, що підприємство має розкривати або у Звіті про прибутки та збитки або у Примітках до фінансової звітності суму дивідендів на акцію, оголошену за період, який охоплює фінансова звітність

стю) може призвести до вичерпання капіталу компанії через високі податкові виплати;

– основні коефіцієнти (зокрема, рентабельність активів), розраховані на основі фактичної вартості, є завищеними у зв'язку з тим, що завищено прибуток (про що вказано у попередньому пункті), а сумарні активи занижені (оскільки вони не переоцінюються за відповідною вартістю). Отже, компанії, що інвестують кошти в нові активи (з метою підвищення ефективності), не керуються достовірною інформацією, а тому виникає ризик отримання збитків.

Досліджуючи компанії підприємства різних галузей, спеціалісти IFRS<sup>1</sup> зробили висновок про доцільність використання комбінованого методу обліку за поточною вартістю, переоцінки статей балансу, розрахунку індексу цін). Результати цього методу необхідно представляти в пояснювальних записках (таблицях) при складанні фінансової звітності за міжнародними стандартами.

При цьому важливо визначитися з напрямками корегування ряду показників. Основні корегування мають стосуватися таких показників, як вартість продажів, амортиза-

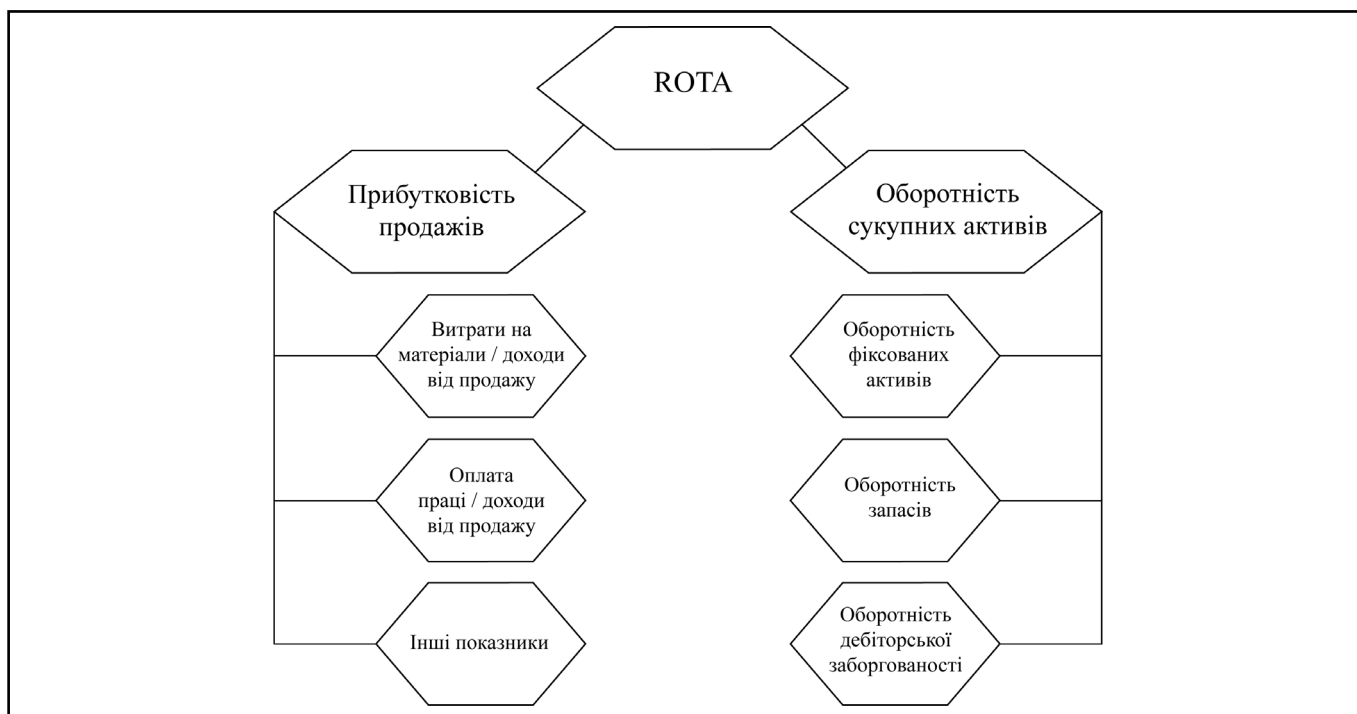
ція, позикових коштів [3, с. 2–6]. Мета та зміст їх корегування мають полягати в такому:

– собівартість продажів – основною метою є розрахунок вартості товарів, проданих протягом періоду за реальною вартістю або середньозваженою вартістю на дату реалізації. У результаті такого корегування змінюється чистий прибуток;

– амортизація – ідея цього процесу полягає в тому, що вона корегується до відновної вартості основних засобів. Отже, амортизаційні відрахування за період розраховуються відносно даної вартості;

– для часткового фінансування витрат часто використовують зовнішні ресурси (за умов перевищення грошовими зобов'язаннями грошових активів, а власники не зазнають жодного зниження купівельної спроможності). Стан чистих грошових зобов'язань дозволяє компанії профінансувати частину негрошових активів, що компенсує частину витрат на поповнення запасів і заміну основних засобів. У результаті такого корегування чистий прибуток буде збільшено.

<sup>1</sup> IFRS (International Financial Reporting Standards) Міжнародні стандарти фінансової звітності.



**Модель формування операційного прибутку компанії [5, с. 89]**

Крім достовірного відображення інформації у фінансовій звітності, на наш погляд, варто оцінити модель оптимізації витрат та прибутку. Серед найбільш ефективних з них варто виділити модель формування операційного прибутку К. Уолша.

Зазначимо, що нині для прийняття управлінських рішень, що впливають на прибутковість компанії, використовують багатий інструментарій: рентабельність власного капіталу – як показник прибутковості акціонерів, що фактично відображає прибутковість інвестицій у статутний капітал підприємства та впливає на ринкову вартість підприємства; рентабельність сукупних активів – як показник наявності бази для забезпечення високої прибутковості власного капіталу. Ці коефіцієнти показують, наскільки вміло менеджери компанії використовують всі активи при веденні бізнесу, щоб формувати високий операційний прибуток.

Слід підкреслити, що має місце думка окремих практиків про те, що при розрахунку коефіцієнту рентабельності сукупних активів у знаменник з показників балансу необхідно включати тільки довгострокові зобов'язання та тільки ті з короткострокових пасивів, за якими потрібно сплачувати відсотки, тобто активи, що профінансовані «безкоштовними» грошима не слід включати до бази розрахунку.

Слід погодитися з думкою К. Уолша (головного спеціаліста по фінансах Ірландського інституту менеджменту), який вважає, що питання прибутковості є відокремленим від питань фінансування, тобто активи мають успішно працювати незалежно від джерел їх формування. В цьому зв'язку доцільно коефіцієнт ROTA (рентабельність сукупних активів) розділити на дві складові: 1) відсоток співвідношення маржинального прибутку та доходів від продажів; 2) оборотність сукупних активів.

Згідно з даним підходом модель буде виглядати таким чином:

У запропонованій моделі цільовою функцією виступає рентабельність сукупних активів. Даний показник включає в себе як витрати, які здійснює компанія, так і доходи, що отримує в результаті своєї діяльності. Переваги показника рентабельності сукупних активів полягають у тому, що максимізація цього показника призводить до зростання виручки й зниженню собівартості активів, у тому числі за рахунок зниження виробничих витрат, скорочення невиробничих активів, дебіторської й кредиторської заборгованості. Таким чином відбувається оптимізація структури витрат і підвищення ефективності діяльності компанії.

### **Висновки**

Отже, практичне застосування запропонованої моделі дозволяє:

1. Зіставити понесені витрати з кінцевою метою діяльності компанії. При досягненні оптимального значення задачної цільової функції структура витрат у компанії наближається до оптимальної. Результатом застосування запропонованої моделі є перерахунок статей балансу й необхідний «рівень» їх змін, досягнення якого дозволить підприємству оптимізувати цільову функцію.
2. Проводити аналіз параметрів, що найбільше впливають на досягнення запланованого кінцевого фінансового результату.
3. Здійснювати моделювання різних сценаріїв розвитку підприємства.
4. Розробляти комплекс заходів, направлених на підвищення ефективності діяльності підприємства.

### Література

1. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України №87 від 31 березня 1999 р.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, №40, ст. 365.
3. Валиуллина Л.А. Сургутский государственный университет ХМАО «Формирование финансового результата на предприятиях нефтегазодобывающей отрасли» // Нефтегазовое дело, 2006.
4. Статистичне бюро Європейського Союзу. Польське відділення. [http://www.stat.gov.pl/gus/definicie\\_ENG\\_HTML.htm?id=ANG-877.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/definicie_ENG_HTML.htm?id=ANG-877.htm)
5. Ciaran Walsh. Key management ratios. The clearest guide to the critical numbers that drive your business. 4th edition. Financial Times Prentice Hall.

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

---

А.В. ВДОВЕНКО,  
аспірант (пошукувач), Інститут міжнародних відносин

## Наслідки впливу світової фінансової кризи на глобальну систему приватного пенсійного забезпечення

*У статті проаналізовано тенденції пенсійного забезпечення, пов'язані з останніми кризовими подіями. Зокрема, здійснено порівняння розміщення приватних пенсійних активів в окремих країнах, а також проаналізовано дві ключові змінні: дохідність інвестицій пенсійних фондів та коефіцієнт фінансування планів зі встановленими виплатами. Досліджено взаємозв'язок між інвестиційним доходом та інвестуванням в акції. Відзначено перехід у 2009 році до більш консервативного портфелю вкладень.*

*В статье проанализированы тенденции пенсионного обеспечения, связанные с последними кризисными событиями. В частности, осуществлено сравнение размещения частных пенсионных активов в отдельных странах, а также проанализированы две ключевые переменные: доходность инвестиций пенсионных фондов и коэффициент финансирования планов с установленными выплатами. Исследована взаимосвязь между инвестиционным доходом и инвестированием в акции. Отмечен переход в 2009 году к более консервативному портфелю вложений.*

*In the article author analyzes pension trends associated with the recent crisis events. In particular, the author made the comparison of pension fund asset allocation for selected investment categories in selected countries, as well as analysis of two key variables: pension funds' nominal investment rate of return and funding ratio of defined-benefit plans. Investigated the relationship between investment income and investment in shares. Noted the transition in 2009 to more conservative investment portfolio.*

**Постановка проблеми.** Проблема пенсійного забезпечення в світі з кожним роком все більше загострюється. Усі розвинуті країни стоять перед дилемою: або збільшувати податки і внески по соціальному страхуванню, або зменшити державні пенсії. Основною причиною кризи системи державного пенсійного забезпечення, що насувається, є швидке старіння населення більшості розвинутих країн. Саме тому для диверсифікації пенсійних доходів пенсійні системи об'єднали два окремі компоненти: державний і приватний. Державні пенсії є обов'язковими і фінансуються на основі методу покриття поточних виплат та управляються державними установами. Приватні пенсії здебільшого носять добровільний характер. До них відносяться професійні

та індивідуальні (персональні) пенсійні плани<sup>1</sup>, засновані на принципі накопичення активів або резервному фінансуванню. Фінансові потрясіння і подальша економічна криза суттєво вплинули на вартість приватних пенсійних активів.

У 2008 році показники світового фондового ринку (зокрема, індекс MSCI<sup>2</sup>) впали майже наполовину. Відповідно за рахунок інвестування відбулося скорочення вартості накопичених приватних пенсійних активів. Так, за оцінками ОЕСР, скорочення вартості зазначених активів у 2008 році становило \$5,4 трлн. (понад 20%).

Інвестиційні втрати прямо впливають на індивідуальні рахунки пенсійних планів зі встановленими внесками. Особливо ці втрати мають негативний вплив на рахунки членів планів зі встановленими внесками передпенсійного віку (оскільки зменшується накопичена кількість заощаджень) і відповідно впливають на довіру до зазначених планів. Крім того, інвестиційні втрати серйозно впливають на фінансування планів зі встановленими виплатами (останні є дефіцитними, тобто недофінансованими).

Уже в 2009 році накопичувальне пенсійне забезпечення поступово відновлюється після фінансової кризи. Дві ключові змінні, які контролюються пенсійними регуляторами: дохід від інвестицій і коефіцієнт фінансування планів зі встановленими виплатами, поліпшилися у першій половині 2009 року.

Загалом, дослідження тенденцій у глобальній системі приватного пенсійного забезпечення, безпосередньо пов'язаних із наслідками впливу світової фінансової кризи є практичним завданням написання даної статті.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження питань оцінки діяльності приватних пенсійних систем, зокрема, в кризових умовах, у спеціальній економічній науковій літературі обмежене. Проблематикою пенсійного забезпечення займаються закордонні вчені П. Антолін, С. Едвардс, Д. Ермо, Д. Корсетті, Ф. Стіварт, Р. Хольцман, К. Шмідт-Хебель, у тому числі російські науковці В. Басов, О. Морозов, А. Остапович, У. Бірмінгхем. А також українські вчені: І. Гнибіденко, Г. Карпенко, С. Коба, Н. Ковальова, В. Кравченко, Д. Леонов, Е. Ліанов, А. Федоренко, В. Гордієнко, Б. Зайчук, Л. Момотюк, Д. Полозенко, Ю. Смоляр, М. Шкурченко та ін.

**Метою даної статті** є аналіз тенденцій пенсійного забезпечення, пов'язаних з кризовими подіями 2008 року з метою визначення проблем розвитку і, з урахуванням міжнародних принципів та передової практики, надання подальших рекомендацій щодо покращення функціонування приватних пенсійних систем і можливість використання світового досвіду для України.

**Виклад основного матеріалу.** Як уже зазначалося, в 2008 році показники світового фондового ринку впали майже наполовину. Однак портфель пенсійних фондів значно відрізняються між країнами і тому їх інвестиційні результати в 2008 році значно відрізнялися між країнами (рис. 1). Різниця в інвестиційному доході між країнами пояснюється також відмінностями в нормативно-правовій базі країн [1]. Крім того,

зростання безробіття в результаті економічної ситуації призведе до зниження кількості пенсійних заощаджень, що негативно відобразатиметься на майбутніх пенсійних доходах.

Рис. 1 характеризує реальний інвестиційний дохід пенсійних фондів (враховуючи інфляцію) за 2008 календарний рік з наданням даних 23 країн ОЕСР, де приватні пенсійні активи є найбільшими відносно їх ВВП (щонайменше 4% національного доходу на початок 2008 року – початок кризи). Середньозважений реальний інвестиційний дохід приватних пенсійних фондів становив –23%. Простий середній дохід дорівнював –17,4%.

Приватні пенсійні активи США становлять більше половини всіх приватних пенсійних активів, зокрема, у 2007 році вони становили 61,4% приватних пенсійних активів, накопичених у зоні ОЕСР (де зосереджено більш ніж 90% світових приватних пенсійних активів). І саме останні пережили третє найбільше падіння вартості серед країн ОЕСР (–26%). Так, втрати ірландських пенсійних фондів становили 38%, австралійських –27%.

В інших п'яти країнах – Бельгії, Канаді, Угорщині, Ісландії та Японії – реальний інвестиційний дохід впав нижче –20%. Втрати близько 10% зазнали пенсійні фонди Німеччини, Словацької Республіки, Норвегії, Іспанії, Швейцарії. Менші втрати активів у Чеській Республіці та Мексиці [2].

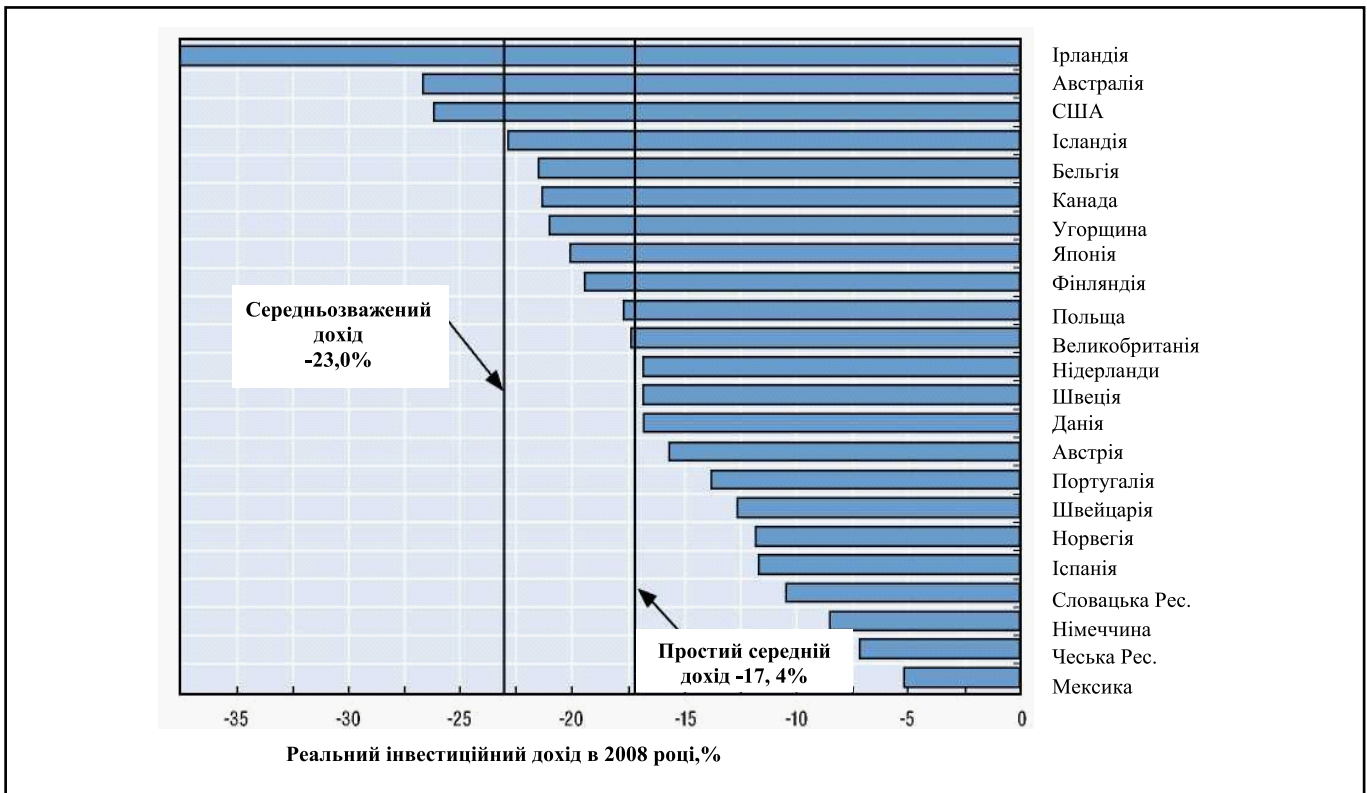
Ці країни пережили різке падіння вартості пенсійних активів від інвестування в акції. У 2008 році австралійські пенсійні фонди мали найбільші вкладення в акції – 59% від загального обсягу активів, за ними йдуть ірландські (52%), американські (46%) та англійські (46%). Для порівняння: частка інвестицій в акції у 2007 році була найвищою в Ірландії (66%), Австралії (61%) і США (57%). В інших країнах пенсійні фонди отримали перевагу від інвестування значної частки своїх активів у облігації, дохідність яких, як правило, нижче, але більш стабільна, ніж акцій. У грудні 2008 року в 13 країнах – членах ОЕСР більше 50% активів було інвестовано в облігації (рис. 2).

Одне з найбільших вкладень у міжнародні активи спостерігається серед пенсійних фондів у Нідерландах. Значні інвестування в активи, деноміновані в іноземній валюті – більше чверті від загального обсягу активів – є і в інших країнах, таких, як Угорщина, Ісландія, Японія і Швейцарія [3]. Отже, основна причина відмінності в інвестиційному доході між країнами пояснюється вибором інвестиційного портфелю вкладень. У країнах з малими втратами пенсійні фонди мають тенденцію до інвестування, в основному в облігації, особливо в урядові. У країнах з великими втратами пенсійних активів були значні вкладення в акції (рис. 2, 3).

Рис. 3 демонструє чіткий взаємозв'язок між інвестиційним доходом та інвестуванням, зокрема в акції: Ірландія має

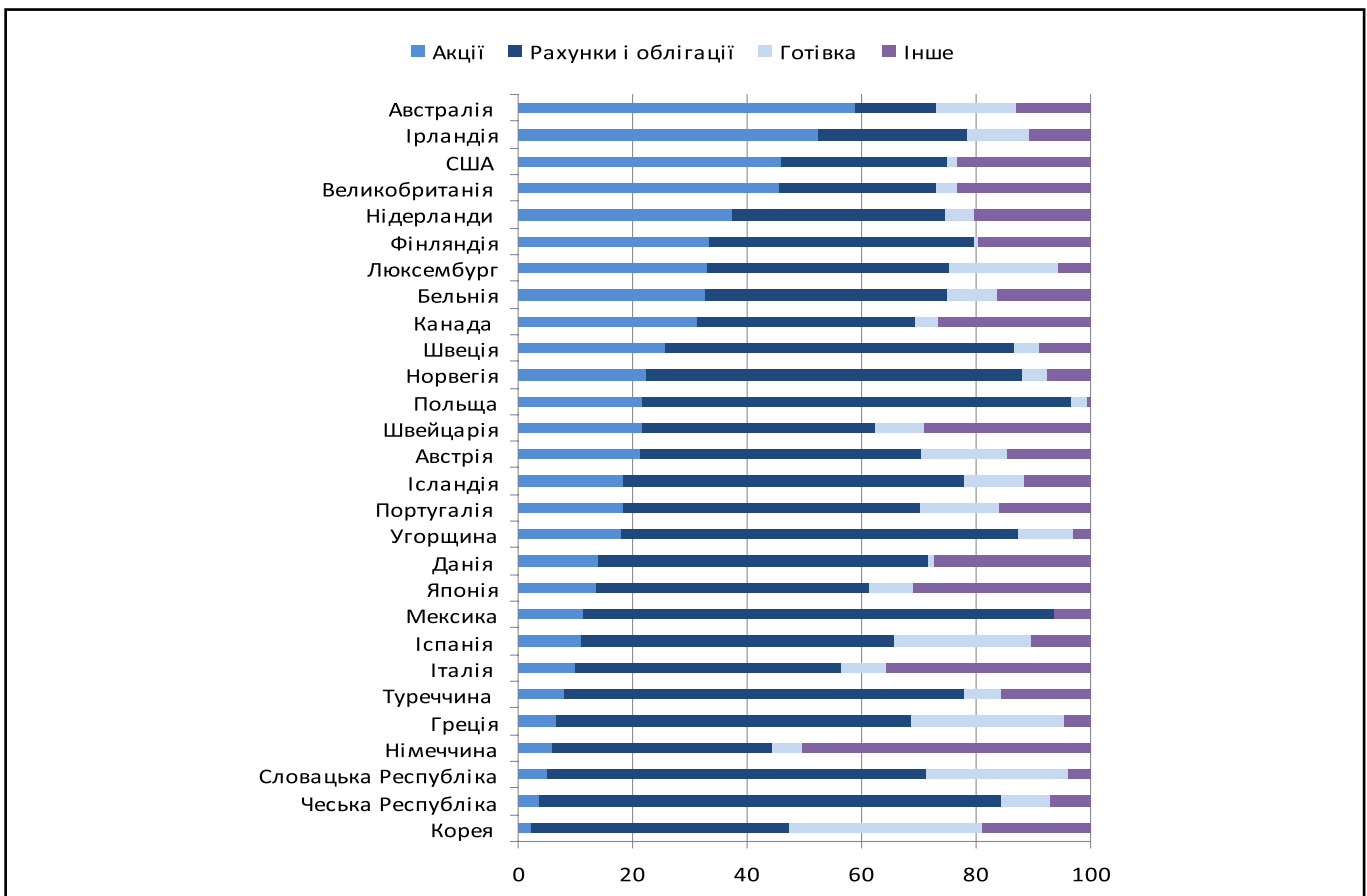
<sup>1</sup> Пенсійний план – порядок управління та розміщення накопичених пенсійних внесків.

<sup>2</sup> Morgan Stanley Capital International – Індекс, який включає цінні папери 23 країн світу, не включаючи акції країн з перехідною економікою.



**Рисунок 1. Реальний інвестиційний дохід приватних пенсійних фондів, 2008 рік, %**

Джерело: OECD (2009), *Pensions at a Glance*.



**Рисунок 2 Розміщення активів пенсійних фондів в окремих країнах ОЕСР, 2008 рік (% загальних інвестицій)**

Джерело: OECD Global Pension Statistics; OECD Pension Markets in Focus, October 2009.

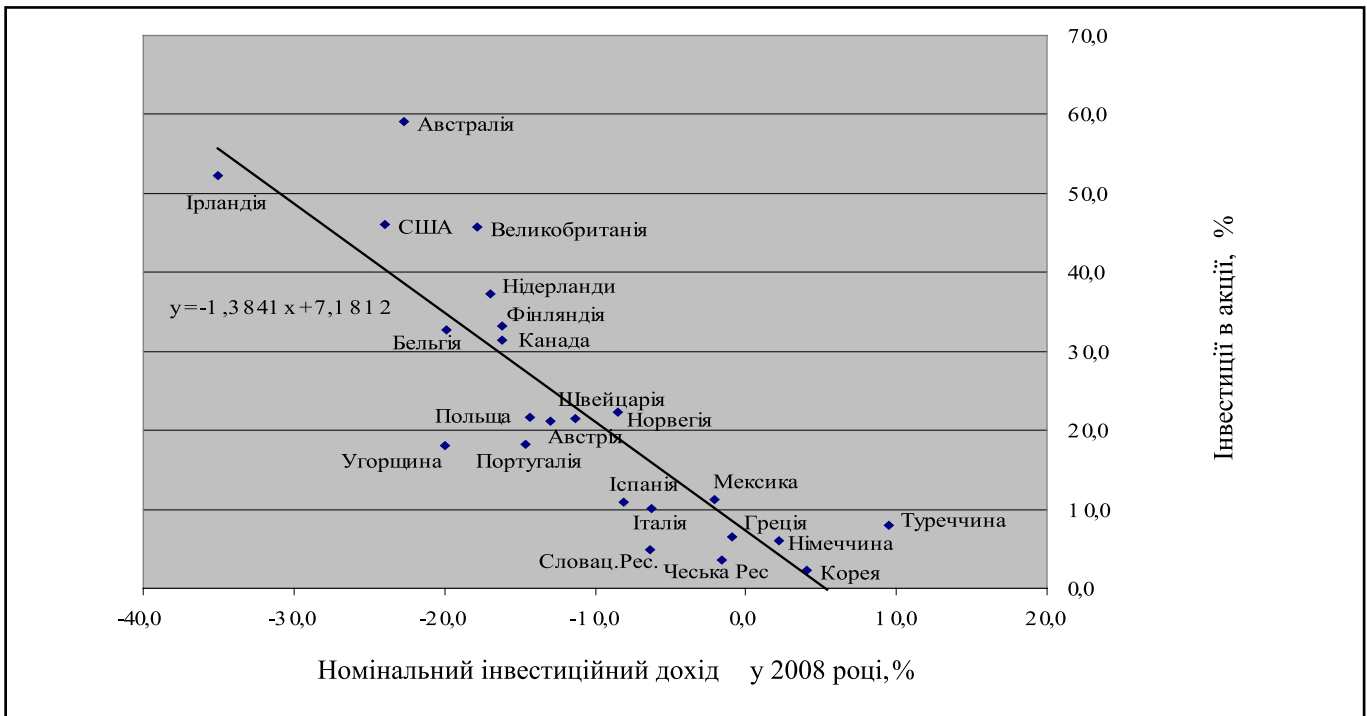


Рисунок 3. Номінальний інвестиційний дохід приватних пенсійних фондів і інвестиції в акції, 2008 рік, %

найбільші втрати і найбільшу частку, інвестовану в акції (рис. 3). Частка акцій та інвестиційні збитки відповідно високі в Австралії, США, Великобританії, Нідерландах, Фінляндії та Бельгії.

Більшість країн з найменшими втратами в 2008 році мають портфель з домінуванням облігацій: частка акцій 6–12% у Чеській і Словацькій Республіці, Кореї, Німеччині, Мексиці та ін.

У результаті кризи, зменшення інвестування в акції є зрозумілим. Так, у грудні 2007 року 50% активів пенсійних фондів країн ОЕСР було інвестовано в акції, до грудня 2009 року ця частка знизилася до 41%. У Великобританії та Нідерландах пенсійні фонди зі встановленими виплатами скорочують частку акцій [3].

Зменшення інвестування в акції також відбувається у деяких країнах у планах зі встановленими внесками, де учасники можуть вибирати портфель. У країнах з обов'язковими фондованими системами дохідність інвестицій повідомляється щомісячно чи щоквартально. Дана поінформованість вплинула на вибір деяких учасників перейти до портфелю з меншим ризиком.

Втрата вартості активів, накопичених у пенсійних планах зі встановленими внесками (DC), матеріалізується як тільки їх продають. Основне занепокоєння – це особи передпенсійного віку, які є найбільш вразливою до ринкового ризику групою, оскільки мало часу для реагування на негативні потрясіння перед купівлею анuitету. Цій групі, можливо, доведеться отримати нижчі пенсійні доходи. У зв'язку з цим криза різко підірвала довіру інвесторів у багатьох країнах до DC систем.

Важливо зазначити, що консервативні фонди вдалися до захисту інвесторів передпенсійного віку. Уряди країн, які

ввели варіанти (моделі) «життєвого циклу», що не містять акцій для фізичних осіб передпенсійного віку, захистили цих вкладників від останньої нестабільності ринку [4]. Зокрема, польський уряд планує запровадження пенсійних фондів з різними рівнями ризиків в залежності від віку. За інформацією IPE.com, уряд може запровадити три окремі пенсійні фонди з різними рівнями ризиків в одному пенсійному фонді. «Збалансований» портфель з таким самим рівнем ризику, як у діючих нині пенсійних фондах, є обов'язковим для кожного учасника фонду впродовж певного періоду, після чого, наближуючись до пенсійного віку, такий учасник переходить на «безпечний» портфель з меншим ризиком (модель «життєвого циклу»). «Динамічний» варіант можна обрати добровільно: учасник може погодитися на більший ризик за умови, якщо від моменту вибору до виходу на пенсію у нього залишається щонайменше 20 років. Якщо таку зміну буде запроваджено, майбутні пенсіонери зможуть одночасно брати участь у двох різних інвестиційних портфелях в одному пенсійному фонді [7].

Таким чином, зміни в розподілі активів між 2007–2009 роками в значній мірі обумовлені відносною ефективністю різних видів активів. Крім того, відбулися деякі зміни в стратегічному розподілі активів, перехід до більш консервативних інвестицій – тенденція, що відзначається в країнах ОЕСР, таких як Норвегії, Словаччині, Іспанії та Туреччині і в інших країнах (наприклад, Кенії, Болгарії і Коста-Ріці – де внутрішні інвестиції зросли). Такі кроки блокування ризику можуть також знизити можливості для отримання пенсійних доходів у майбутньому. У більш довгостроковій перспективі консервативні інвестиційні стратегії матимуть більшу вагу, щоб застрахуватися від «поганих наслідків» 2008 року.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Аналізуючи вплив світової фінансової кризи на систему приватного пенсійного забезпечення країн з перехідною економікою (Латинська Америка і Східна Європа), зазначимо її негативний вплив на ринкові значення активів приватних пенсійних планів зі встановленими внесками, що, ймовірно, сприяло скороченню приватного споживання через ефект багатства. Загальні активи як частка ВВП в багатьох країнах скоротилися (табл. 1), особливо в країнах, де інвестування планів зі встановленими внесками в акції було найбільшим, – таких як Чилі і Перу в Латинській Америці або Угорщина та Естонія у Східній Європі [4].

У 2009 році країни скорочують частку акцій у портфелі, за винятком Мексики, Уругваю і Угорщини.

Вже протягом першої половини 2009 року пенсійні фонди відновили частину інвестиційних втрат, отриманих у 2008 році (рис. 4). У країнах (по яких є інформація) в середньому активи пенсійних фондів станом на 30 червня 2009 року були на 14% нижче в порівнянні з груднем 2007 року. Відновлення у функціонуванні пенсійних фондів продовжується. Проте дана тенденція триватиме певний період, перш ніж втрати 2008 року повністю окупляться [3].

Так, у першій половині 2009 року накопичувальні системи пенсійного забезпечення країн ОЕСР відновилися більше ніж на \$1,5 трлн. у порівнянні з \$5,4 трлн. у ринковій вартості, що вони втратили в 2008 році (з \$27,8 трлн. в грудні 2007 року до \$22,4 трлн. у грудні 2008 року). Пенсійні фонди отримали в середньому номінальний дохід 3,5% на кінець червня 2009 року (рис. 4).

У середньому найефективніші пенсійні фонди серед країн ОЕСР в Норвегії та Туреччині з номінальною дохідністю понад 10%. Пенсійні фонди в Сполучених Штатах Америки отримали номінальний дохід 4%, а австралійські фонди тільки 1%.

Загалом, при дослідженні типового пенсійного фонду в довгостроковому інвестиційному періоді, показники були позитивними. Наприклад, середня номінальна дохідність пенсійних

фондів протягом останніх п'ятнадцяти років у Швеції була 7,2% (реальний дохід 5,3%), у Сполучених Штатах – 6,9% (реальний дохід 4,4%) [3]. Саме тому фокусування на доході за один рік дає перекручену картину про здатність пенсійних фондів надавати адекватне пенсійне забезпечення.

За межами ОЕСР пенсійні фонди показали більш помітний підйом. Так, пенсійні фонди у таких країнах як Гонконг (Китай), Перу, Болгарія мали інвестиційний збиток у 2008 році (понад 20% у номінальному значенні). За січень–червень 2009 року середня інвестиційна дохідність пенсійного фонду у Гонконгу була 12%, а в Перу була однією з найвищих у світі 18% (рис. 5).

До інших країн, які показали вражаюче піднесення в інвестуванні, відносяться Чилі, Ізраїль та Пакистан. До червня 2009 року Чилі та Пакистан переживали втрати, отримані в 2008 році, у той час як ізраїльські пенсійні фонди повністю окупили ринкові втрати, отримані в 2008 році.

Контраст між цими країнами, які не є членами ОЕСР, та країнами – членами ОЕСР у значній мірі відбувається під впливом швидкого відновлення, яке переживають ринки, що розвиваються. Пенсійні системи багатьох країн, що не є членами ОЕСР, у тому числі Єгипет і Україна, мало постраждали від кризи 2008 року через їх значне вкладення в державні облигації.

В Україні протягом 2009 року в Державному реєстрі фінансових установ кількість недержавних пенсійних фондів (НПФ) зменшилася на два та станом на 31 грудня 2009 року становила 108 НПФ. За 2009 рік кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами зросла на 3% і на кінець року становила 497,1 тис. осіб.

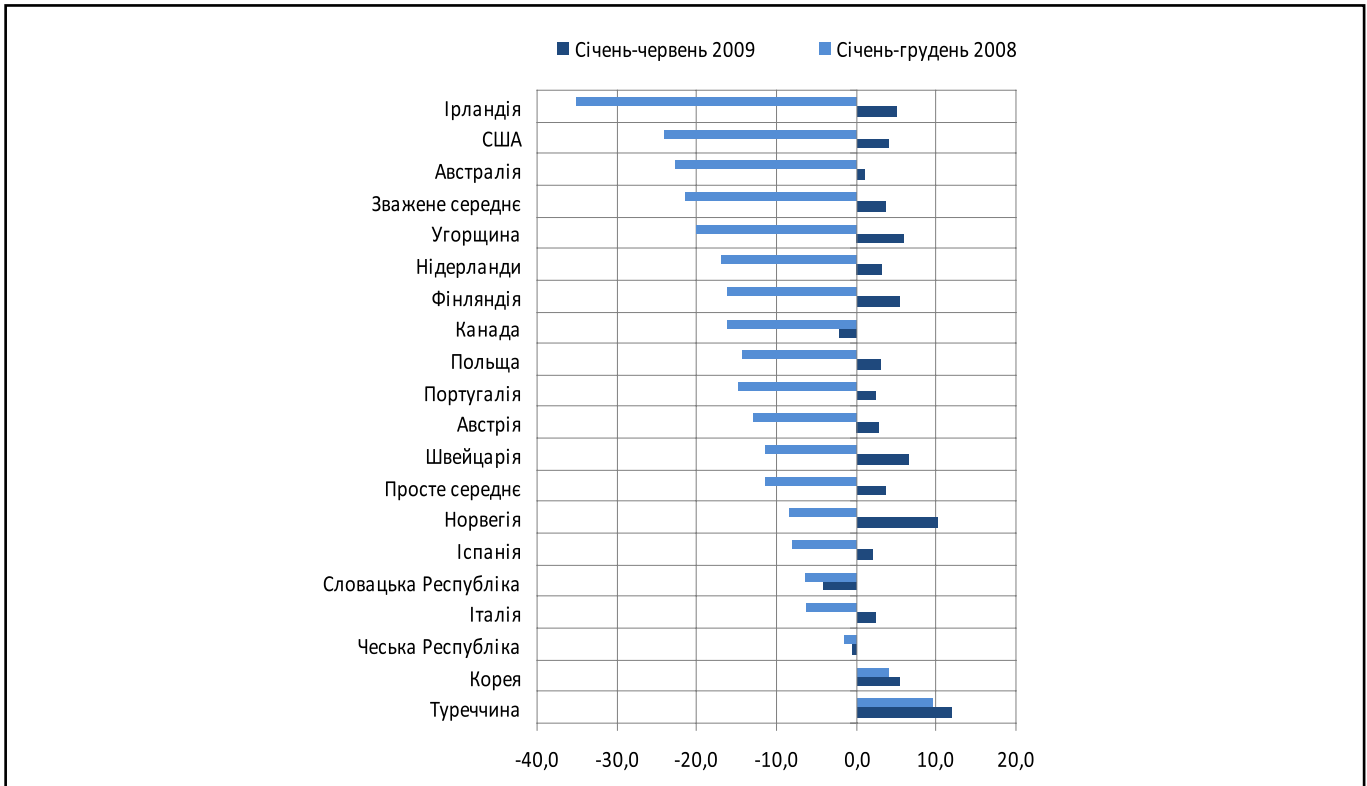
За результатами 2008 року переважними напрямками інвестування активів недержавних пенсійних фондів в Україні були депозити в банках (56,3% інвестованих активів), акції (9%) та облигації (22,6%) підприємств, які є резидентами України [5].

**Таблиця 1. Активи обов'язкових пенсійних фондів зі встановленими внесками (% ВВП) та частка акцій у загальному портфелі, %**

Країна	Активи, % ВВП			Частка акцій, %		
	2007	2008	березень 2009	2007	2008	березень 2009
Аргентина*	11,5	...	...	15,0	...	...
Болівія	22,0	22,0	22,9	0,0	0,0	0,0
Чилі	64,4	52,8	57,8	14,5	13,8	13,6
Колумбія	14,7	16,0	15,1	22,3	20,0	20,5
Коста-Ріка	5,1	5,3	6,2	0,4	0,6	0,3
Домініканська Республіка	2,4	3,5	3,8	0,0	0,0	0,0
Сальвадор	21,2	24,0	25,2	0,0	0,0	0,0
Мексика	8,5	7,7	7,8	3,8	5,9	5,1
Перу	18,5	13,8	13,7	41,2	25,3	26,3
Уругвай	15,7	9,6	10,1	0,1	0,2	0,2
Болгарія	2,2	2,2	2,3	28,3	14,5	12,7
Хорватія	6,4	6,6	6,9	18,0	13,3	11,4
Естонія	4,6	4,6	5,0	...	...	...
Угорщина	7,8	7,0	7,1	32,8	39,1	41,7

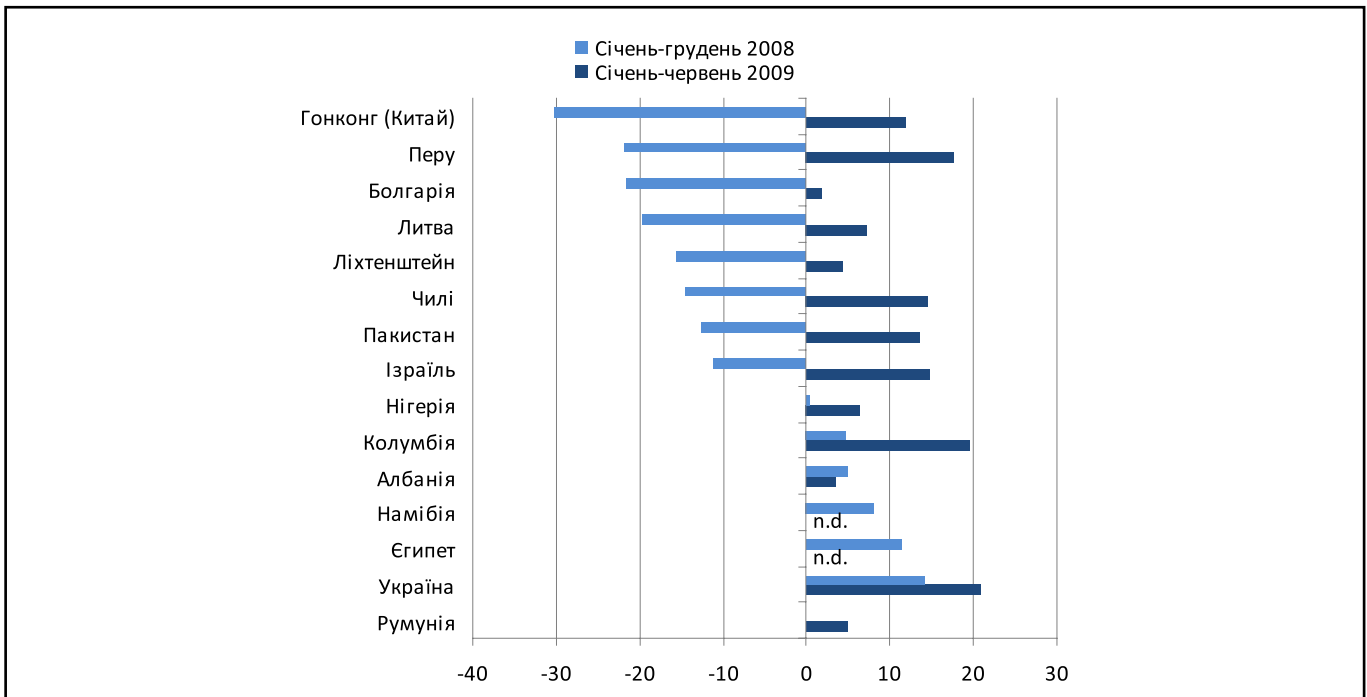
\* У 2008 році другий рівень пенсійної системи Аргентини був націоналізований.

Джерело: Asociación Internacional de Organismos de Supervisión de Fondos de Pensiones (AIOS); Global Financial Stability Report, October 2009.



**Рисунок 4. Номінальна дохідність інвестицій пенсійних фондів у країнах ОЕСР**

Джерело: OECD Global Pension Statistics and OECD estimates; OECD Pension Markets in Focus, October 2009.



**Рисунок 5. Номінальна дохідність інвестицій пенсійних фондів в окремих країнах, які не є членами ОЕСР**

Примітка: n.d. – відсутні дані

Джерело: OECD Global Pension Statistics; OECD Pension Markets in Focus, October 2009.

Уже в 2009 році помітним є перехід до більш консервативного портфелю вкладень. Так, у 2009 році переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках (40,0% інвестованих активів), облігації підприємств – резидентів України (18,9%) та цінні папери, дохід за яки-

ми гарантовано Кабінетом Міністрів України (16,4%), а також акції українських емітентів (8,8%).

Метою інвестування пенсійних активів є насамперед збереження пенсійних заощаджень громадян. Стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів України є більш

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

консервативною, ніж в інших фінансових установ. Це вимагає від управителів коштів вкладення пенсійних активів у більш безпечні види активів [6].

Розмір інвестиційного доходу в більшості пенсійних фондів України є недостатнім для забезпечення належної диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Варто зазначити, що у зв'язку з низьким рівнем дохідності такі основні інструменти вкладення пенсійних коштів, як державні цінні папери та цінні папери місцевих рад не мають широкого попиту серед управляючих компаній.

За словами міжнародного експерта з пенсійних питань Гері Гендрікса, в Україні адміністратори також мають пропонувати різні інвестиційні можливості, а ще вони мають навчитися обраховувати у пенсійному фонді декілька показників вартості одиниці пенсійних внесків замість одного. В інших країнах Центральної Європи адміністратори вміють це робити. Це б відкрило дуже багато інвестиційних можливостей, таких необхідних для України – особливо, якщо запроваджувати другий рівень (накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування). Запровадження рівня II забезпечить великий приплив на ринки ліквідних коштів, які потрібно буде кудись інвестувати [7].

Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 31 грудня 2009 року становив 857,9 млн. грн. Всього за 2009 рік активи недержавних пенсійних фондів зросли на 40,1% (у 2008 році – 612,2 млн. грн., або зросли на 117,8% порівняно з 2007 роком).

Темпи приросту активів уповільнюються. Так, якщо за перший квартал 2008 року активи НПФ різко зросли на 44% – з 280,6 до 404 млн. грн. (насамперед через надходження внесків до КНПФ Національного банку України та ВНПФ «Емерит–Україна»), то у другому кварталі 2008 року темп приросту уповільнився, склавши 19%, у третьому кварталі темп приросту становив 14,8%, у четвертому кварталі становив 10,9%, а за перший квартал 2009 року становив лише 7,9%, але в той же час у другому кварталі 2009 року приріст пенсійних внесків дещо збільшився та становив 11,1%. Проте станом на 30 вересня 2009 року темп приросту падає до 8,87%, а станом на 31 грудня 2009 року – до 7,36% [6].

Взагалі, в системі недержавного пенсійного забезпечення серед вкладників спостерігається тенденція до скорочення або тимчасового припинення сплати внесків на користь своїх учасників, що спричинена нестабільною економічною ситуацією, яка на цей час має місце в країні.

Стосовно пенсійних активів країн ОЕСР, то близько 60% знаходяться у планах зі встановленими виплатами та інших планах, які пропонують дохід або гарантії виплат. Хоча ринки почали відновлюватися протягом 2009 року, обсяги фінансування за планами зі встановленими виплатами залишаються дуже низькими у деяких країнах ОЕСР.

Плани істотно недофінансовані в деяких країнах ОЕСР. Їхні поточні та майбутні пенсійні зобов'язання більші, ніж ак-

тиви, які вони мають у своєму розпорядженні. Ключовим показником у даному випадку виступає коефіцієнт фінансування, який визначається як відношення пенсійних активів фонду до пенсійних зобов'язань. Аналізуючи цю ключову змінну, слід зазначити, що обсяги фінансування (або коефіцієнт фінансування) пенсійних фондів забезпечених DB планами (планами зі встановленими виплатами) у 2008 році впали нижче 90% у більшості країн ОЕСР.

Так, у Бельгії та Фінляндії середній коефіцієнт фінансування впав зі 130% (на кінець 2007 року) до 115% (на кінець 2008 року). В Ірландії середній рівень фінансування в грудні 2008 року становив 75% (впав за рік зі 120%). У Нідерландах, за даними Департаменту соціальних справ, рівень фінансування для номінальних пенсійних виплат впав зі 144% (на початок 2008 року) до приблизно 90–95% (на початок 2009 року), хоча мінімальна вимога 105%. У Швейцарії впав зі 116% (на кінець 2007 року) до 102% (на кінець 2008 року). Середній коефіцієнт фінансування пенсійних планів Великої Британії в лютому 2009 року становив 76% порівняно із 97% – в лютому 2008 року і 118% в червні 2007 року. У США, за даними Watson Wyatt, середній коефіцієнт фінансування ста великих фондів у 2008 році впав із 109% до 78%.

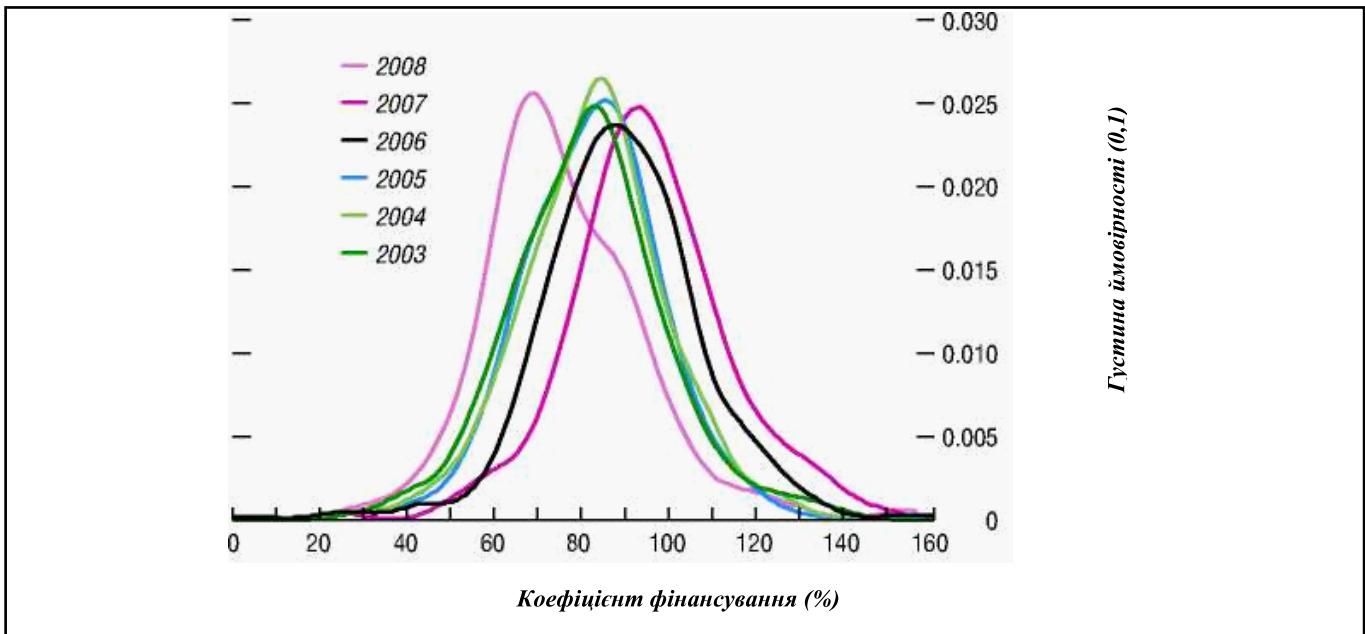
Обсяги фінансування схем зі встановленими виплатами в 2009 році були покращені в більшості країн завдяки функціонуванню ринку зі зростаючими цінами і підвищенні доходів від облігацій. Проте рівень фінансування погіршився в деяких країнах, таких як Великобританія, де він перемістився з 9% дефіциту в грудні 2008 року до 13% дефіциту в червні 2009 року.

Враховуючи те, що у 2007 році 40% глобальних приватних пенсійних активів планів зі встановленими виплатами було накопичено в приватній пенсійній системі США, проаналізуємо вплив кризи на плани зі встановленими виплатами, які спонсоруються фірмами США за допомогою індексу S & P 500<sup>3</sup>. Середній коефіцієнт фінансування планів зі встановленими виплатами в США покращився з 2003 року по 2007 рік, але різко знизився в 2008 році (рис. 6).

Однак у 2008 році середній коефіцієнт фінансування всіх планів S & P 500 впав до 75% (рис. 6), і лише 55 планів мали рівень фінансування мінімум 92%, необхідний за Pension Protection Act 2006.

Недостатнє фінансування планів зі встановленими виплатами в США є особливо вираженим у зрілих галузях. Компанії промислового, енергетичного та споживчого секторів мають найвищий рівень недостатнього фінансування, в той час як диверсифіковані та фінансові компанії мають менше пенсійних планів з недостатнім фінансуванням за рахунок більшої частки планів зі встановленими внесками у цих секторах, що зменшило вплив фінансової кризи.

<sup>3</sup> S&P 500 – фондовий індекс, в кошик якого включено 500 акціонерних компаній США, які мають найбільшу капіталізацію. Індекс S&P 500 справедливо називають барометром американської економіки. Складаючи список, автори намагаються найбільш повно представити різні галузі американської економіки.



**Рисунок 6. Коефіцієнт фінансування планів зі встановленими виплатами у США, 2003–2008 роки**

Примітка: Рух ліворуч розподілу густини означає нижчий середній коефіцієнт фінансування.  
Джерело: Global Financial Stability Report, October 2009.

У більш довгостроковій перспективі є очікування, що криза прискорить тенденцію до закриття DB планів та існує небезпека того, що особи в країнах, де гарантійні схеми не працюють, можуть втратити свій пенсійний дохід, а їх роботодавці стануть банкрутами [8].

Загалом, спільним для DB (зі встановленими виплатами) та DC (зі встановленими внесками) пенсійних фондів протягом останнього десятиліття, що зберігається і навіть посилюється у зв'язку з фінансовою кризою, є: підвищення міжнародної диверсифікації портфелів акціонерного капіталу; розширене використання похідних інструментів для хеджування ризиків активів і зобов'язань; вкладення в альтернативні активи, в тому числі хедж-фонди, приватні акції та ін. [3].

### Висновки

Виходячи з наведеного аналізу останніх тенденцій у приватному пенсійному забезпеченні можна зробити такі висновки та узагальнення:

- за рахунок падіння в 2008 році світового фондового ринку відбулося скорочення вартості накопичених пенсійних активів. Так, пенсійні фонди країн ОЕСР отримали в середньому збиток 21,4% у номінальному значенні (24,1% у реальному);

- вплив кризи на доходи від інвестицій був найбільшим серед пенсійних фондів в країнах, де акції становлять більше третини загального обсягу інвестованих активів, що викликало зміни в структурі розподілу активів, переходячи до більш консервативних інвестицій;

- країни, які ввели варіанти «життєвого циклу», що не містять акцій для фізичних осіб передпенсійного віку захирили цих вкладників від останньої нестабільності ринку;

- багато країн, що не є членами ОЕСР, у тому числі Єгипет і Україна мало постраждали від кризи 2008 року через їх значне вкладення в державні облігації;

- в Україні розмір інвестиційного доходу в більшості фондів є недостатнім для забезпечення належної диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти;

- пенсійні фонди на кінець червня 2009 року отримали в середньому номінальний дохід 3,5%. У середньому найефективніші пенсійні фонди серед країн ОЕСР були в Норвегії та Туреччині з номінальною дохідністю понад 10%;

- коефіцієнти фінансування планів зі встановленими виплатами ледве відновилися в 2009 році, і плани продовжують бути істотно недофінансованими в деяких країнах ОЕСР.

Загалом, криза прискорила останні тенденції у пенсійному забезпеченні. Оскільки маємо ще одне підтвердження ризиковості пенсійного забезпечення зі встановленими виплатами та інвестування в акціонерний капітал. У майбутньому, ймовірно, прискориться закриття існуючих схем зі встановленими виплатами і заохочуватиметься більш тісна відповідність активів і зобов'язань через інвестиції в довгострокові облігації. Передача портфеля ризиків домашнім господарствам шляхом укладання планів зі встановленими внесками, ймовірно, посилить дію факторів, що стимулюють зростання заощаджень з метою досягнення цільових мінімальних пенсійних доходів.

Отже, спираючись на світовий досвід, з метою недопущення дестабілізації пенсійної системи країни, ринку капіталу та інвестиційних процесів, ключовим завданням є забезпечення стабільності функціонування недержавного пенсійного забезпечення, і саме тому ефективний нагляд за пенсійними фондами та надання рекомендацій стають все більш важливими.

## Література

1. OECD Private pension outlook 2008. – Доступний з <<http://www.oecd.org/daf/pensions/outlook>
2. OECD (2009), Pensions at a Glance. – Доступний з <<http://www.oecd.org>
3. Pension Markets in Focus // OECD, October 2009 – Issue 6 – Доступний з <<http://www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets>
4. Global Financial Stability Report. Navigating the Financial Challenges Ahead // International Monetary Fund, Washington DC, October 2009.

5. Підсумки діяльності недержавних пенсійних фондів за 2008 рік. – Доступний з <<http://www.dfp.gov.ua>
6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення у 2009 році. – Доступний з <<http://www.dfp.gov.ua>
7. Міжнародний пенсійний вісник // Проект USAID «Розвиток ринків капіталу», Квітень 2009 року. – Випуск №4.
8. Antol'n, P. and F. Stewart (2009), «Private Pensions and Policy Responses to the Financial and Economic Crisis», OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, No. 36, OECD publishing, © OECD. doi:10.1787/224386871887

Ю.С. КУБІЦЬКИЙ,

аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Головні особливості концепції сталого розвитку у сфері соціально-економічного розвитку сільських територій

Висвітлюються головні особливості концепції сталого розвитку у сфері соціально-економічного розвитку сільських територій. Наголошується на тому, що цей розвиток має узгоджуватися з концепцією сталого розвитку, має на меті підвищення рівня життя сільського населення та постає процесом позитивних якісних змін в усіх його сферах, що передбачає, з одного боку, активність потужних відновлювальних процесів, а з іншого – відродження сільськогосподарського виробництва і розвиток несільськогосподарських видів діяльності.

Освещаются главные особенности концепции устойчивого развития в сфере социально-экономического развития сельских территорий. Отмечается, что это развитие должно согласовываться с концепцией устойчивого развития, иметь целью повышение уровня жизни сельского населения и является процессом позитивных качественных изменений во всех его сферах, что предусматривает, с одной стороны, активность мощных обновительных процессов, а с другой – возрождение сельскохозяйственного производства и развитие несельскохозяйственных видов деятельности.

The main features of the conception of sustained development are outlined in the field of socio-economic development of rural territories. It is marked that this development must conform to conception of sustained development, have for an object an increase of living standard of rural population and is the process of positive high-quality changes in all its spheres, that foresees, on the one hand, an activity of powerful reconstructing processes, and on the other, – the revival of agricultural production and development of non-farm types of activity.

**Постановка проблеми.** Один із найбільш вагомих пріоритетів розвитку суспільства пов'язаний із соціально-еконо-

мічними проблемами, що постають усе більш актуальними з часів наукової революції XIX–XXI ст., яка виявила колосальну проблему фундаментального протистояння людини та її космопланетарного оточення. Найбільш рельєфно дух цього протистояння ілюструється висловом Ф. Бекона – відомого англійського натураліста, який вважав, що природу варто загнати собаками, підняти на дибу, згвалтувати; її потрібно катувати, щоб змусити видати свої таємниці вченим; її потрібно перетворити на рабу, обмежити й керувати нею.

Зрозуміло, що у масштабі всього людства цей хижацький умонастрій здатний породити життєву стратегію, засновану на однобічному контролі, силі та суперництві. Вона прославляє лінійний прогрес й необмежене зростання, коли матеріальна вигода і збільшення національного доходу розглядаються як основний критерій добробуту й міра життєвого рівня.

У наш архіскладний час стає очевидним, що надія на політичне, соціальне і економічне подолання нинішньої всесвітньої духовної та економічної кризи має впливати зі стану цілісності людини та її соціально-космопланетарного оточення, що переборює безнадійну психологію «вони проти нас», котра породжує лише маятникові зрушення, що складаються в зміні ролей гнобителів і гноблених.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Зараз стає зрозумілим, що соціально-політичний та економічний розвиток будь-якої держави, у тому числі її агропромислового комплексу, обов'язково має супроводжуватися збереженням і відновленням довкілля, розвитком психологічної та соматичної цілісності людини, інакше під загрозу ставиться життєдіяльність суспільства в цілому і кожної людської істоти зокрема. Ключовим принципом взаємодії людського суспільства й природи мають бути не споживачтво й насильство, а гармонійне, коеволуційне співіснуван-

ня, яке на рівні конкретної економічної теорії втілюється у концепції сталого розвитку у контексті проблеми соціально-економічного розвитку села, яка постає у центрі наукової уваги багатьох дослідників (В.К. Орлатий, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, В.В. Юрчишин та ін.).

**Метою** нашої **статті** є висвітлення концепції сталого розвитку у контексті проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій.

**Виклад основного матеріалу.** Суттєво, що соціально-економічний розвиток села реалізується відповідно до соціально-економічних, політичних, природно-географічних, геополітичних умов існування конкретної країни, що визначає мету такого розвитку, його головні пріоритети [4, с. 28–30]. Загалом, цей розвиток залежить від рівня соціально-економічного розвитку держави, її валового національного продукту (коли природним чином увага суспільства може зосереджуватися на соціальній складовій – боротьба з бідністю та підвищення рівня життя населення), хоча в окремих випадках високі темпи зростання валового внутрішнього продукту не завжди супроводжувалися покращенням життя населення [4, с. 28–30], а глобальна екологія нашої планети, яка незмірно актуалізувалася у 80-х роках ХХ століття перенесла увагу суспільства до екологічних умов його існування. Це привело до формування концепції сталого розвитку.

У Віснику НАН України (№2 за 2007) наводяться головні особливості концепції сталого розвитку України. Тут говориться, що для забезпечення економічного, соціального, науково-технічного та культурного розвитку України, зокрема у регіональному розрізі, фахівцями НАН України в ініціативному порядку розроблено проект Концепції переходу України до сталого розвитку. В її основу покладені ідеї і принципи, ухвалені Конференцією ООН з навколишнього середовища і сталого розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992), дев'ятнадцятою спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН («Ріо+5», 1997) та Всесвітнім самітом зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі («Ріо+10», 2002). Проект Концепції розроблявся на виконання розпорядження Президії НАН України від 2 червня 2006 року №355 «Про підготовку проекту Концепції переходу України до сталого розвитку». Поклавши в основу подальшого розвитку країни добробут і безпеку людини, її прагнення жити і творити в гармонії з природою, взявши до уваги основні ідеї і принципи, задекларовані на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992), Україна започатковує процес змін, які за характером та обсягом експлуатації ресурсів, інвестиційною політикою, спрямуванням науки, освіти та науково-технічного прогресу, захищеністю життєдіяльності нації відповідатимуть сьогоднішнім і майбутнім потребам, створять сприятливі умови для розвитку нації та збереження властивостей природних компонентів і природно-ресурсного потенціалу країни, тобто започатковує перехід на шлях сталого розвитку. Сталий розвиток визначено ООН як основний

напрямок розвитку людської цивілізації на ХХІ століття, альтернативи йому немає, бо інший шлях призведе до всесвітньої екологічної катастрофи. При цьому загальнолюдські цінності (демократія, права людини, рівність, справедливість, добробут та ін.) залишаються незмінними.

Перехід до сталого розвитку на глобальному рівні можливий лише за умов збереження необхідної якості навколишнього середовища, ліквідації і недопущення міжнародних, конфесійних, збройних, інших міжрегіональних конфліктів, тероризму на будь-якій основі, ліквідації бідності, рівноправності жінок і зацікавленого виконання на національному, регіональному та місцевому рівнях всіх основних вимог цього розвитку.

Концепція переходу України до сталого розвитку визначає цілісну систему поглядів на збалансованість гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи переходу країни до сталого розвитку і є базовою для розробки відповідної стратегії, державних, регіональних та інших програм, проектів соціально-економічного розвитку на найближчу і віддалену перспективу.

Сталий розвиток – такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливостей навколишнього природного середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими.

Необхідність переходу України до сталого розвитку зумовлена такими міжнародними та внутрішніми передумовами і чинниками.

1. Соціально-демографічні та суспільні чинники, до яких належать:

- низька тривалість життя, перевищення смертності над народжуваністю, зростання кількості інфекційних захворювань (передусім СНІДу і туберкульозу);
- занепад села, безробіття, масштабна трудова міграція працездатного населення за кордон та ін.;
- низький рівень доходів, якості життя та захищеності життєдіяльності більшості населення;
- недосконала нормативно-законодавча база забезпечення екологічних прав громади, незадовільний стан законодавства щодо забезпечення охорони навколишнього середовища та переходу до сталого розвитку, низький рівень екологічної культури більшості населення та недостатня екологічна свідомість осіб, які приймають управлінські рішення в екологічній сфері.

2. Економічні чинники:

- застарілість, надмірна енерго- і матеріалоємність, значна відходність виробничих технологій;
- недосконалість експортного потенціалу;

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- нерозвинений внутрішній ринок;
- неконкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- відсутність соціальної орієнтації у виробництві;
- високий рівень втрат ресурсів і недостатній рівень утилізації та рециркулювання антропогенної вторинної сировини.

Особливістю України як країни, що розвивається, є наявність високоосвіченого людського потенціалу. Зважаючи на це, а також враховуючи географічне розташування території, клімат, якість ґрунтів, обсяги і різноманітність корисних копалин та інші природні чинники, слід відзначити, що Україна має достатньо сприятливі умови для втілення засад сталого розвитку.

Відмітимо основні науково-організаційні принципи сталого розвитку:

- науковість – максимальне використання результатів наукових досліджень структурно-функціональної організації керованих геосоціосистем;
- гуманність – програма сталого розвитку будь-якої розмірності геосоціосистеми має спрямовуватися на забезпечення сприятливих умов життя людини – високої якості навколишнього середовища, ефективної економіки і здорової людини;
- відповідність міжнародним нормам – програма сталого розвитку як глобальна може бути результативною лише у випадку, коли місцеві, регіональні і національні програми відповідатимуть міжнародним нормам, вимогам і рекомендаціям, викладеним у матеріалах конференцій у Ріо-де-Жанейро та Йоганнесбурзі;
- узгодженість – програми сталого розвитку всіх територіальних геосоціосистем (від сільських до державних) повинні узгоджуватися між собою, спрямовуватися на виконання національної програми сталого розвитку, яка відповідає міждержавним і міжнародним програмам;
- регіональність – кожен фізико-географічний район (наприклад, Передкарпаття, Полісся, Поділля, Закарпаття, Придніпров'я тощо) має свої специфічні історичні, етнічні, ґрунтово-гідрологічні, кліматичні, біотичні, соціально-економічні, культурологічні та інші особливості, які необхідно враховувати під час складання місцевих, районних й обласних програм сталого розвитку. Регіональність є однією з найвизначніших вимог формування національної програми;
- цілісність – програма сталого розвитку складається виключно для цілісних, чітко відмежованих у просторі, внутрішньо організованих, самоврядних і саморегульованих геосоціосистем, компоненти яких перебувають у законних функціональних зв'язках, охоплені єдиним контуром управління, мають свою інтелектуальну пам'ять і чітко визначену мету управління;
- комплексність – досягти мети сталого розвитку можна лише за умови інтегрованого збалансованого поєднання в єдиній комплексній програмі продуманої екологічної, соціальної та економічної політики демократичних інститутів;
- структурність – виділити таку кількість провідних структурних блоків (наприклад, ліс, рілля, луки, девастовані землі;

сільськогосподарські та промислові галузі виробництва, структура населення, управлінські, фінансово-економічні і правові структури тощо), структурно-функціональні показники яких будуть потрібними для обґрунтування оптимізаційних заходів, програми дій та управлінських рішень;

– системність – передбачає розкриття взаємозв'язків і взаємозалежностей між усіма прийнятими для аналізу провідними структурними блоками керованої геосоціосистеми;

– функціональність – структура і робота керованої геосоціосистеми має бути проаналізована до такої міри, щоби можна було передбачити результати функціонування окремих тісно взаємопов'язаних блоків і геосоціосистеми загалом та спрогнозувати ефективність регуляторних впливів (управлінських заходів);

– керованість – розумне керування геосоціосистемними процесами, забезпечення постійного прямого і, передусім, зворотного зв'язку між керованою системою та регулятором (керівним органом);

– реальність – програма сталого розвитку повинна враховувати реальний стан керованої геосоціосистеми, її природних, виробничих та інтелектуальних ресурсів, взаємозв'язки з іншими геосоціосистемами та показники соціально-економічного обміну між ними, можливості зовнішніх фінансових та інтелектуальних інвестицій, а також реально запроєктовані показники геосоціосистем майбутнього;

– етапність сталого розвитку – реалізація програми сталого розвитку – довготривалий, праце- та капіталоємний процес; тому важливою умовою її результативності є обґрунтування вузлових етапів втілення в життя.

Забезпечення сталого розвитку України ґрунтується на притаманних державі геополітичних, географічних, демографічних, соціально-економічних та екологічних особливостях, з урахуванням яких основними цілями сталого розвитку є:

– економічний розвиток – формування соціально та екологічно орієнтованої інвестиційно-інноваційної ринкової економіки, забезпечення можливостей, мотивів і гарантій праці громадян, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів;

– охорона навколишнього природного середовища – створення громадянам умов для життя в якісному навколишньому природному середовищі з чистими повітрям, землею, водою, захист і відновлення біорізноманіття, реалізація екологічного імперативу розвитку виробництва;

– добробут – запровадження єдиних соціальних стандартів на основі науково обґрунтованих нормативів бюджетної забезпеченості одного жителя з урахуванням регіональних особливостей;

– соціальна справедливість – встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;

– ефективне (стале) використання природних ресурсів – створення системи гарантій раціонального використання

природних ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та їх збереження для майбутніх поколінь;

- стабілізація чисельності населення – припинення процесів депопуляції, формування державної політики з метою збільшення тривалості життя і стабілізації чисельності населення, надання всебічної підтримки молодим сім'ям, охорона материнства і дитинства;

- освіта – забезпечення гарантій доступності освіти для громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни;

- міжнародне співробітництво – активна співпраця з усіма країнами і міжнародними організаціями з метою збереження природних екосистем, раціонального використання ресурсів, гарантування безпечного і сприятливого майбутнього.

Суттєво, що на сучасному етапі переходу до сталого розвитку створюються рамкові умови, що забезпечують можливість спільного, внутрішньо збалансованого функціонування тріади – природа, населення, господарство. При цьому механізми розробки та прийняття рішень повинні бути орієнтовані на відповідні пріоритети, враховувати наслідки реалізації цих рішень в економічній, соціальній, екологічній сферах і передбачати максимально повну оцінку витрат, вигод і ризиків.

Для управління процесом переходу до сталого розвитку та оцінки ефективності використовуваних засобів доцільно встановлювати цільові орієнтири й обмеження із забезпеченням процедури контролю за їх досягненням (дотриманням).

Цільові орієнтири сталого розвитку можуть бути визначені інтегральними показниками, які характеризують:

- якість соціального розвитку суспільства в межах певної території (якість життя населення);

- якість навколишнього природного середовища;

- еколого-економічну ефективність виробництва і споживання.

Показники сталого розвитку необхідні для встановлення ступеня відповідності їхніх значень критеріям сталого розвитку.

Структурно виділяються три основні рівні агрегування показників:

- перший – узагальнена інтегральна оцінка соціального розвитку території та якості навколишнього середовища;

- другий – агреговані соціальні та екологічні макропоказники;

- третій – інформативні соціометричні та екологічні показники як показники базового рівня.

Прийняті для оцінки та аналізу базові (узагальнені вихідні) показники відображають:

- матеріальну складову добробуту, продуктивність трудових ресурсів як його джерела (показники життєвого рівня населення);

- забезпеченість соціального розвитку ресурсами – якість людських ресурсів, народжуваність населення, його здоров'я і зайнятість як оцінку запасу його розвитку на території (показники забезпеченості людськими ресурсами);

- захищеність життєдіяльності як оцінку її безпеки в трьох основних аспектах: політико-правовому, соціально-еко-

номічному і техно-природному (показники захищеності життєдіяльності населення);

- забезпеченість інтелектуальними ресурсами як потенціал наближення до еколого-соціальної сталості (показники забезпеченості інтелектуальними ресурсами).

Якість навколишнього природного середовища – це не лише показники якості неживої природи, а й здатність території як екосистеми до самовідновлення і самозахищеності з урахуванням природнокліматичних факторів і здатності біотичної складової підтримувати обмінні процеси в сталому стані. Тому традиційні компоненти навколишньої неживої природи (атмосфера, літосфера, гідросфера) мають розглядатися з урахуванням змін, що відбулися у минулому для оцінки ступеня деградації системи, стану компонента, порівняно із середньопланетним або еталонним змістом параметрів, що контролюються, рівня техногенного навантаження або вилучення ресурсів, природної захищеності компонента й небезпеки подальшої деградації цієї системи. При цьому враховується не лише традиційний техногенний вплив (викиди, скиди, вилучення ресурсів тощо), а й природні несприятливі фактори (ендогенні та екзогенні процеси, ерозія ґрунтів тощо). Виходячи із обмеженості простору, в якому зосереджена основна маса (до 95%) всього живого, межами компонентів неживої природи, що вивчаються, є: для атмосфери – приземний шар, для гідросфери – перший від поверхні водоносний горизонт, для літосфери – ґрунтовий покрив та гірські породи до першого від поверхні водоносного горизонту.

Кількісна інтегральна оцінка індексу соціального розвитку та індексу якості навколишнього природного середовища одержує якісну інтерпретацію шляхом порівняння її величин з граничними значеннями інтервалів інтегральної оцінки розвитку території, які визначаються експертно та використовуються для побудови уніфікованої вимірювальної шкали показників. Ця шкала може бути використана для прийняття управлінських рішень з оптимізації розвитку території, у тому числі й сільської.

Відтак, сталий розвиток (який має економічну, соціальну і екологічну складові) – це такий розвиток, який забезпечує потреби нинішнього покоління, водночас не позбавляючи майбутні можливості задовольняти власні життєво необхідні потреби [5, с. 36]. При цьому саме екологічна складова системи сталого розвитку (за зрозумілих обставин) постає головним його аспектом [1, с. 343]. Відтак, сталий розвиток може розглядатися як важлива складова сільського розвитку, тобто розвитку сільських територій [2, с. 13; 6, с. 17].

## Висновки

Загалом, соціально-економічний розвиток сільських територій (який має узгоджуватися з концепцією сталого розвитку та має на меті підвищення рівня життя сільського населення) постає процесом позитивних якісних змін в усіх

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

його сферах, він передбачає, з одного боку, активність потужних відновлювальних процесів, а з іншого – відродженням сільськогосподарського виробництва і розвитком не-сільськогосподарських видів діяльності. Цей процес (який є важливою й обов'язковою складовою «соціально-економічного розвитку держави») передбачає гармонійний та взаємоузгоджений розвиток економіки, соціальної інфраструктури, сільського самоврядування, становлення якісно нового рівня життя населення [3].

### Література

1. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія перспективи / В.О. Гришкін. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 498 с.

2. Мерзлов А.В. Концептуальные основы устойчивого развития сельской местности / А.В. Мерзлов // Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук. – 2005. – №3. – С. 11–13.

3. Соціально-економічний розвиток села і сільських територій / За ред. В.К. Терещенко і П.А. Лайка. – К.: «Нічлава», 2006. – 264 с.

4. Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник / М.П. Тодаро; пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

5. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36–42.

6. Устойчивое развитие сельских территорий – веление времени // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – №9. – С. 17–20.

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БІЛОУС І.В. Базові підходи щодо визначення ефективності функціонування ринку корпоративних облігацій	3
УЛЬЯНОВ К.Є. Мережеві форми взаємодії фірм в епоху глобалізації	8
РИМАРЧУК А.М. Фактори управління оборотними активами	11
БОГОМАЗОВА В.М. Роль і завдання припущень у прогнозах економічного розвитку	18
ХАРЧУК Т.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України	23
ЧАБАК Л.М. Ринок ефективний чи фрактальний?	26
БІДАК П.П. Моделювання структури державного боргу	30
ДОНДИК І.М. Актуальні питання здійснення фінансового контролю діяльності великих платників податків	34
ДОЛІНОВСЬКА О.Я. Причини формування та посилення боргової залежності країн світу	37
УРСУЛЕНКО Г.В. Базель II: моделі оцінки кредитного ризику на основі методології VaR	43
СМІРНОВА О.М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід	47
ЛІТОШ Г.М. Інформація в економічному середовищі: сутність, значення, види	52
ГРУЩИНСЬКА Н.М. Детермінанти сучасного економічного розвитку	56
ГОРБАТОВСЬКА Ю.Г. Регламентация обліку і аналізу доходів і видатків загального фонду бюджетних установ	59
ШЕВЧЕНКО Ю.І. Економіко-математичне моделювання стосовно виробничих систем	62

## Інноваційно-інвестиційна політика

ТОКАР В.В. Монетарні інструменти національної мобілізаційно-інноваційної моделі	66
КРУШЕВСЬКИЙ А.В., КРУШЕВСЬКА Д.П., СКЛЯРЕНКО О.А., СКЛЯРЕНКО В.Є. Розробка управлінських рішень в інноваційній діяльності	70
ГАНУЩАК-ЄФІМЕНКО Л.М. Сутність інноваційного потенціалу та його роль у розвитку підприємств	74

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

РИЖАКОВА Г.М. Економетричне моделювання формування обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом діяльності готелів та ресторанів	79
КОВТОНЮК О.В. Роль банківських гарантій у фінансовому забезпеченні міжнародних торгових операцій	83
СЛИВКА Т.О. Вплив глобальної фінансової кризи на тенденції злиттів і поглинань корпоративного капіталу	87
ТРУШ Ю.Л. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції	91
МАГДА В.В. Моделювання функції збуту однорідної групи підприємств	94
КОСТЮК О.М. Логістична концепція підприємства	99
КОНДРАТЮК О.І. Сутність та складові інформаційного потенціалу підприємства	102
КОВАЛЕНКО В.В., ТОРЯНИК Ж.І. Обґрунтування стратегії управління ліквідністю для забезпечення достатності ресурсного потенціалу банків	106
ЛІЩИНСЬКИЙ М.П. Холдингова компанія в системі корпоративного розвитку аграрного сектору економіки України	111
КЛОКАР О.О. Аналіз та заходи підвищення трудової мотивації в аграрному секторі економіки	116
МАЛЯРЧУК К.С. Граничний аналіз ефективності функціонування банківських відділень	121
ЛУППОВА Н.І. Зовнішні та внутрішні загрози кадрової складової економічної безпеки підприємства	125
ВОРСОВСЬКИЙ О.Л. Шляхи підвищення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств	128
КОЖЕМ'ЯКІНА С.М. Продуктивність праці сектору послуг в економіці України: аналітичні аспекти	133
ГОВСЕЄВА А.І. Визначення факторів, які впливають на ефективність контрактної діяльності в авіаційній галузі	140
ГОЛЛЯК Ю.Б. Удосконалення механізмів комерційного управління міжгалузевим впливом на авіаційні підприємства державного сектору	146
БІЛИК М.Д. До питання формування прибутку підприємства та управління ним	150

## Соціально-трудові проблеми

ВДОВЕНКО А.В. Наслідки впливу світової фінансової кризи на глобальну систему приватного пенсійного забезпечення	155
КУБЦЬКИЙ Ю.С. Головні особливості концепції сталого розвитку у сфері соціально-економічного розвитку сільських територій	163

# До авторів збірника

## Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
  - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
  - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
  - формування цілей статті (постановка завдання);
  - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
  - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. *Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).*
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить *графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. *Статті не повинні містити приміток від руки та помажок, кожен лист статті підписується автором.*
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

**3 питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80**

**Передплатний індекс 01578.**

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

*Редакційна колегія*

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№8 (111) 2010 р.  
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28  
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 15.07.2010 р.  
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 19,76.  
Наклад — 500 прим.