

ISSN 1993-0240

Випуск 2
квітень – червень
2013 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2013

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 2
квітень – червень
2013

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 8
від 29 травня 2013 р.

Issue 2
April – June
2013

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник Алла, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Заступники головного редактора:

Кириленко Ольга, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Крупка Ярослав, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Редакційна колегія:

Броль Річард, д.габ., проф., Вроцлавський економічний університет, Польща

Дудар Тарас, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Дусановський Степан, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Желюк Тетяна, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Козюк Віктор, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ковальчук В'ячеслав, к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Луців Богдан, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ляшенко Оксана, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Савельєв Євген, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Сковронська Агнешка, д.габ., проф., Вроцлавський економічний університет, Польща

Сохацька Олена, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Тарнавська Наталія, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Тонкова Станка, д. е. н., проф., Університет національного і світового господарства, Болгарія

*Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.*

*Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та
матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.*

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2013

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Олександр ДЗЮБЛЮК

Управління кредитним ризиком банку в посткризових умовах
економічного розвитку 7

Богдан ЛУЦІВ, Марія РИПКОВИЧ

Теоретичні аспекти фінансово-кредитного механізму розвитку
туристично-рекреаційної сфери 17

Людмила АЛЕКСЕЄНКО, Максим АЛЕКСЕЄНКО

Питання ролі фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, страхових
компаній і інститутів спільного інвестування в розвитку бізнес-процесів 27

Тетяна ЗАПАРАНЮК

Теоретичні засади визначення сутності грошово-кредитної політики
у системі монетарного регулювання економіки 36

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Дмитро ШТЕФАНІЧ, Ольга ДЯЧУН

Аналіз впливу зміни макросередовища на маркетингову діяльність підприємства 44

Олександра ЛЯШЕНКО

Економічні інтереси стейкхолдерів підприємства: діалектична взаємодія,
систематизація, вибір способів узгодження 54

Надія РЕВЕНКО, Інна МАЛИХІНА

Управління процесом формування конкурентоспроможності
продукції підприємства 62

Олег КУЗЬМІН, Наталія КОЛІНКО

Методи впливу як ефективний інструмент керівної інноваційної діяльності 71

Наталія ДУТОВА

Підвищення ефективності управління збутом продукції металургійних
підприємств засобами електронних торговельних майданчиків 81

Богдан ПАЛАСЮК

Використання логістичного підходу в дистрибуційній діяльності
фармацевтичних підприємств 91

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Павло СЕНИЦЬ

Сутність та види економічного зростання: історико-аналітичний аспект 100

Руслана МАДЯР Сфера послуг прикордонного регіону: емпіричні оцінки	108
--	-----

Микола БУТКО, Юлія СВИРИДЕНКО Модернізаційний формат сфери товарного обігу в Україні	121
--	-----

СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Олег БУРЯК Особливості антикризового регулювання в регіоні співдружності незалежних держав і перспективи для України	130
--	-----

Катерина ДЕДЕЛЮК Перспективи використання транзитної інфраструктури України в контексті споживання енергетичних ресурсів ЄС	135
---	-----

Анна КНЯЗЕВИЧ Глобальний інноваційний індекс – оцінка інноваційного потенціалу України	142
--	-----

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Тетяна ВЕРГЕЛЕС Теорія раціонального вибору: еволюція та сучасна модифікація	149
--	-----

ЗАПРОШУЄМО ДО ДИСКУСІЇ

Світлана ВЕЛЕЩУК Адміністративний менеджмент у категорійно-понятійному апараті менеджменту: теоретичні засади та сфера застосування	157
---	-----

Антоніна ЗЄНІНА-БІЛІЧЕНКО Використання логістичного підходу при оцінюванні сталості економічного розвитку промислових підприємств	166
---	-----

Сергій ЛЕКАРЬ Взаємодія органів місцевого самоврядування та органів державної влади у сфері забезпечення економічної безпеки	174
--	-----

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Сталий розвиток сільських територій: концептуальні засади та роль органів влади в його забезпеченні	180
---	-----

Наші автори	185
-------------	-----

Annotation	188
------------	-----

До відома авторів "Вісника ТНЕУ"	192
----------------------------------	-----

CONTENTS

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF FINANCIAL AND CREDIT MECHANISM IMPROVEMENT

Oleksandr DZYUBLYUK

The credit risk management of the bank under the post-crisis conditions
of economic development 7

Bogdan LUTSIV, Maria RYPKOVYCH

Theoretical aspects of financial and credit mechanism for tourism
and recreation development 17

Liudmyla ALEKSEIENKO, Maxim ALEKSEIENKO

The role of financial resources of non-state pension funds, insurance companies
and collective investment schemes in the development of business processes 27

Tetyana ZAPARANYUK

The theoretical basis of determining the essence of monetary-credit policy
in the monetary system of economic regulation 36

ECONOMY OF ENTERPRISE AND PRODUCTION MANAGEMENT

Dmytro SHTEFANYCH, Olga DYACHUN

Analysis of the influence of macroenvironment's change on the enterprise
marketing activity 44

Aleksandra LYASHENKO

Economic interests of stakeholders' enterprise: dialectical interaction,
classification, matching method choice 54

Nadiia REVENKO, Inna MALYKHINA

Management of the process of forming the competitiveness of production
of an enterprise 62

Oleg KUZMIN, Natalia KOLINKO

Methods of influence as an effective tool for management with innovation activity 71

Natalia DUTOVA

Enhancement of efficiency of the sales control over the products
of the metallurgical enterprises using means of electronic trading platforms 81

Bohdan PALASYUK

The usage of logistics in the distribution activity in pharmaceutical enterprises 91

NATIONAL ECONOMY

Pavlo SENYSH

Essence and types of economic growth: historical and analytical aspects 100

Ruslana MADIAR Service sector of the border region: empirical evaluation	108
--	-----

Mykola BUTKO, Yuliia SVYRYDENKO Modernization format of commodity circulation sphere in Ukraine	121
---	-----

WORLD ECONOMY

Oleg BURYAK Features of anticrisis regulation in the region of the Commonwealth of Independent States and the prospects for Ukraine	130
---	-----

Kateryna DEDELYUK Prospects for the Ukrainian transit infrastructure usage in the context of EU energy consumption	135
--	-----

Anna KNYAZEVIYCH The global innovation index – evaluation of innovative potential of Ukraine	142
--	-----

WORLD ECONOMIC THOUGHT RETROSPECTIVE

Tetyana VERGELES The rational choice theory: evolution and modern modification	149
--	-----

WELCOME TO DISCUSSION

Svitlana VELESHCHUK Administrative management in category-conceptual apparatus of management: theoretical framework and scope	157
---	-----

Antonina ZENINA-BILICHENKO The using of logistic approach in assessing the sustainability of economic development of industrial enterprises	166
---	-----

Serhii LEKAR Interaction of local governments and government bodies in the sphere of economic security	174
--	-----

SCIENTIFIC LIFE

Sustainable rural development: a conceptual framework and the role of government bodies in ensuring it	180
--	-----

Our authors	185
-------------	-----

Annotation	188
------------	-----

Useful Information for the authors	192
------------------------------------	-----

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Олександр ДЗЮБЛЮК

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проаналізовано особливості кредитної діяльності комерційних банків з урахуванням наслідків світової фінансової кризи. Сформульовано основні засади активізації кредитного процесу банків у частині оптимізації управління кредитним ризиком як основи подолання кризових явищ у реальному секторі. Обґрунтовано пропозиції щодо формування цілісної політики банку з управління кредитним ризиком як основи роботи банківського менеджменту з організації кредитного процесу в посткризових умовах економічного розвитку.

Ключові слова: *фінансова криза, кредитний ризик, комерційний банк, ризик-менеджмент, кредитоспроможність, посткризовий розвиток.*

Ефективність реалізації комплексу антикризових заходів щодо подолання рецесії в економіці у посткризовий період і переходу у фазу економічного зростання значною мірою залежатиме від активізації кредитування комерційними банками реального сектору та надходження в оборот грошових коштів задля стимулювання виробничої активності та споживчого попиту. Найактивніший розвиток банківського кредитування слід вважати необхідною умовою подолання економічного спаду і активізації господарської діяльності. У той же час скорочення обсягів позичок банків, що спрямовуються на розвиток реального сектору, ускладнення умов доступу до банківських кредитів та високий рівень процентних ставок за ними не дає змоги забезпечити потреби економіки у необхідних грошових ресурсах для відновлення виробничого зростання. Причини цього, окрім макроекономічних умов, полягають передусім у високому рівні ризикованості банківських операцій, пов'язаних із кредитуванням реального сектору економіки, а також у недостатньому рівні розвитку і практичного застосування самими комерційними банками ефективних методик управління кредитним ризиком, що є необхідною умовою належного рівня організації кредитних відносин із клієнтами. Ці обставини визначають *актуальність проблеми* формування оптимальних шляхів управління кредитним ризиком банку, особливо в умовах гострої потреби економіки в додаткових грошових ресурсах на етапі подолання наслідків світової фінансової кризи та формування стійких умов для економічного зростання у посткризовий період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми, свідчить, що питанням банківського кредитування та управління кредитними ризиками *присвячені праці* таких економістів, як В. В. Вітлінський [1], О. Д. Вовчак [2], В. А. Зінкевич [3], О. П. Ковальов [4], О. І. Лаврушин [5], В. І. Міщенко [6], А. М. Мороз [7],

М. І. Савлук [8], Л. О. Примостка [9], К. Г. Шумкова [10] та ін. У той же час до числа не вирішених раніше частин загальної проблеми слід віднести особливості управління кредитним ризиком банків саме в період розгортання кризових явищ в економіці та у посткризовий період економічного розвитку, коли з особливою гостротою постає питання активних кредитних вливань коштів в економіку для того, щоб забезпечити нормальні умови виробничої діяльності і стимулювання споживчого попиту, що є ключовим завданням для переходу у фазу економічного зростання.

Отже, метою даної статті є формулювання основних засад активізації кредитного процесу банків у частині оптимізації управління кредитним ризиком як основи подолання кризових явищ у реальному секторі господарства.

Нормальні умови організації кредитного процесу означають, що комерційні банки мають приймати виважені, конкурентоспроможні рішення, які б задовольняли вимоги їхніх клієнтів у грошових ресурсах, що мають надходити в економіку з метою отримання доходу за прийняттого рівня ризику. Кінцевою метою таких рішень банків має бути недопущення кризових явищ у банківському секторі, усунення небезпеки паніки і відпливу коштів із банківських установ та підриву їхньої ліквідності і, як наслідок, зупинки кредитування економіки. Саме на це має бути спрямована уся діяльність банківського менеджменту щодо ефективного управління кредитним ризиком банку в посткризових умовах економічного розвитку.

Операції з кредитування становлять основу формування доходів банків, і за рахунок цього джерела формується головна частина банківського прибутку. Водночас неповернення позичок, особливо великих, може завдати серйозних збитків банку та призвести до його банкрутства, а з огляду на його провідне місце в системі економічних відносин – також і до банкрутства цілого ряду пов'язаних із ним підприємств та інших банків. Тому дослідження сучасних методів управління кредитним ризиком є необхідною умовою забезпечення стабільного функціонування і розвитку усієї банківської системи країни.

За обставин розгортання світової фінансово-економічної кризи одним із головних завдань, що постають перед банківським менеджментом, є забезпечення прийняттого рівня фінансової стійкості комерційного банку, оскільки її підрив призводить до руйнівних наслідків для всієї економіки. Однак при цьому організація кредитних операцій банку як основи його активів визначає необхідність забезпечення належного рівня його дохідності, конкурентоспроможності та мінімізації витрат. Суперечливість цих вимог визначається тим, що підвищення рівня фінансової стійкості банку шляхом збільшення його ліквідності через покриття кредитного ризику резервами призводить до зниження дохідності банку, а збільшення премії за ризик підриває конкурентоспроможність банку. За таких обставин складність побудови ефективного ризик-менеджменту в частині управління банківськими кредитними операціями виражає усю суперечливість завдань, які постають перед керівництвом банку і впливають із обставин розгортання фінансової кризи, коли нераціональна структура кредитних вкладень банку та підвищений рівень кредитного ризику призвели до негативних наслідків для економіки у глобальних масштабах.

Особливості сучасної світової фінансово-економічної кризи полягають у джерелах її розвитку, котрі, на відміну від попередніх кризових явищ, лежать не у реальному, а у фінансовому секторі економіки. Саме криза "поганих" боргів банків зумовила банкрутство багатьох із них та поставила під загрозу нормальне функціонування цілих банківських систем розвинутих країн, спровокувавши розвиток повномасштабної глобальної економічної кризи. Як результат, маємо істотне зниження ліквідності банківської системи і зростання неплатежів за кредитами, що, у свою чергу, призводить

до уповільнення кредитування реального сектору, а отже, відображається вже у виробничому спаді та наростанні безробіття, що лише посилює кризові явища.

Потрібно наголосити, що наслідки кризи для кредитних портфелів вітчизняних комерційних банків є важкопрогнозовані. Банківська криза характеризується різким збільшенням частки сумнівної і безнадійної заборгованості в кредитних портфелях банків, зростанням їх збитків і зменшенням реальної вартості банківських активів. У свою чергу, це призводить до зниження прибутковості діяльності банків, у т. ч. через необхідність нарощування обсягів резервів для відшкодування можливих витрат за кредитними операціями та списання безнадійної заборгованості. До того ж під час кризи, коли банки знижують кредитну активність, до великого ризику схильні не тільки позичальники, кредитоспроможність яких була середньою або низькою при видачі їм кредиту, а й компанії з високими темпами зростання, які працюють з великим кредитним плечем, розраховуючи на високі прибутки. Тому рівень "поганих" боргів у структурі банківських активів за таких обставин може зрости багатократно.

Характеризуючи головні фактори розгортання нинішньої банківської кризи, можна назвати серед інших такі її основні причини:

1) початок економічного спаду, в тому числі й унаслідок того, що лопається спекулятивна бульбашка на окремих ринках, зокрема ринку нерухомості, що особливо проявилось на ринку іпотечного кредитування США у 2007 р.;

2) недоліки в системі фінансового регулювання і нагляду за кредитними організаціями (так, у США скасування в 1999 р. акта Гласса–Стігалла щодо розмежування кредитної та інвестиційної банківської діяльності, прийнятого ще за часів Великої депресії, призвело до наростання спекулятивних операцій банків із фондовими інструментами);

3) недоліки власне самого банківського ризик-менеджменту, коли у гонитві за надприбутками банки суттєво ослабили контроль за надійністю позичкових операцій і знизили вимоги щодо потенційних позичальників у частині оцінки їх кредитоспроможності та ліквідності застави.

Дві останні причини є визначальними з огляду на те, як власне кризові явища в економіці позначаються на функціонуванні банківської системи і окремих банків, оскільки саме регулювання і ризик-менеджмент покликані забезпечити стійкий розвиток окремих банківських установ за будь-яких негативних змін в економіці.

Із цього випливає, що саме ефективна організація ризик-менеджменту комерційних банків у частині реалізації ними своїх функцій із кредитного забезпечення розвитку економіки є найважливішим фактором активізації ролі і значення банківського сектору на етапі подолання наслідків кризових явищ, оскільки управління кредитним ризиком як необхідна умова нормальної взаємодії банків із потенційними позичальниками може стати запорукою активізації кредитної діяльності банківської системи загалом. Важливо наголосити, що саме у посткризовий період економічного розвитку значно посилюється вплив сукупності тих факторів, котрі звичайно підвищують кредитний ризик комерційного банку.

Серед цих факторів слід вказати такі: значний розмір сум кредитів, виданих вузькому колу позичальників або галузей, тобто концентрація кредитної діяльності банку в якій-небудь сфері (галузі), чутливий до змін в економіці; велика частка кредитів та інших банківських операцій, що припадають на клієнтів, котрі зазнають певних фінансових труднощів; концентрація діяльності банку в маловивчених, нових, нетрадиційних сферах; внесення частих або істотних змін до кредитної або інвестиційної політики банку щодо формування кредитного портфеля і портфеля цінних паперів; значна частка нових та нещодавно залучених клієнтів, про яких банк не має в своєму розпорядженні

достатньої інформації; надмірно ліберальна кредитна політика банку (надання кредитів без наявності необхідної інформації й аналізу фінансового стану клієнта); нездатність отримати належне забезпечення за кредитом або взяття в заставу цінностей, які важко реалізувати на ринку; значні суми кредитів, виданих позичальникам, які взаємопов'язані між собою; нестабільна економічна і політична ситуація в країні; інші чинники.

За умов дії зазначених факторів управління кредитним ризиком має розглядатися як цілісна система, що охоплює механізм практичних дій банку щодо ідентифікації ризику, оцінки його величини та розробки надійних методів захисту. Усі елементи цієї системи управління банківськими кредитними ризиками у кінцевому підсумку являють собою поєднання різноманітних прийомів, способів і методів роботи персоналу банку, пов'язаного з організацією кредитних операцій.

Така робота щодо управління кредитним ризиком звичайно має передбачати: встановлення критеріїв прийнятності ризику; аналіз кредитоспроможності позичальника; оцінку розміру забезпечення; визначення необхідного розміру резерву; прийняття рішення про видачу позички; оцінку премії за ризик з урахуванням витрат банку на здійснення кредитних операцій. Ці дії персоналу банку з організації кредитного процесу спрямовані передусім на підтримання такого рівня кредитного ризику, який відповідає цілям кредитної політики банку, тобто визначає спроможність останнього забезпечити належний рівень своєї дохідності попри дотримання нормальних умов ефективної діяльності без істотних загроз щодо підриву ліквідності і фінансової стійкості на ринку. Тому через потенційно небезпечні для комерційного банку наслідки кредитного ризику важливо регулярно здійснювати всебічний аналіз оцінки, адміністрування, спостереження, контролю, повернення кредитів, авансів, гарантій та інших кредитних інструментів.

Особливості цієї роботи персоналу банку можуть бути відображені у формуванні конкретних етапів організації управління кредитним ризиком, а саме: розробка цілей і завдань кредитної політики банку; створення адміністративної структури управління кредитним ризиком і системи ухвалення адміністративних рішень; вивчення фінансового стану позичальника; вивчення кредитної історії позичальника і його ділових зв'язків; розробка і підписання кредитної угоди; аналіз ризиків неповернення кредитів; кредитний моніторинг позичальника і всього портфеля позичок; заходи щодо повернення прострочених і сумнівних позичок і щодо реалізації застави [11, с. 28].

Серед указаних завдань, що постають перед банківським ризик-менеджментом чи найважливішим видається ідентифікація кредитного ризику, що полягає у виявленні специфічних зон ризику. Ідентифікація припускає не тільки виявлення зон ризику, але також практичних вигод і можливих негативних наслідків для банку, пов'язаних з цими зонами. Для ідентифікації кредитного ризику, як й інших елементів системи управління ним, велике значення має добра інформаційна база, що складається із збору і обробки відповідної інформації. Річ у тім, що відсутність відповідної інформації є важливим фактором виникнення будь-якого ризику, особливо кредитного. Для уникнення цього банки звичайно використовують якісний і кількісний аналіз. Якісний аналіз – це аналіз джерел і потенційних зон ризику, що визначаються його чинниками. Тому якісний аналіз спирається на чітке виділення чинників, перелік яких може бути специфічний для кожного виду кредитної операції банку.

Кількісний аналіз кредитного ризику має на меті чисельно визначити, тобто формалізувати ступінь ризику для банку у вигляді величини ймовірних втрат від здійснення кредитних операцій. У кількісному аналізі можна умовно виділити декілька важливих компонентів: вибір критеріїв оцінки ступеня ризику; визначення допустимого

для банку рівня кредитного ризику; визначення фактичного ступеня ризику на основі окремих методів оцінки кредитоспроможності; оцінка можливості збільшення або зниження ризику надалі.

Критерії оцінки ступеня ризику можуть бути як загальними, так і специфічними для окремих видів кредиту. В якості прикладу найбільш загальних критеріїв оцінки кредитного ризику зарубіжними комерційними банками можна навести правило "сі": репутація позичальника, здатність запозичувати кошти, здатність заробити кошти для погашення заборгованості в ході поточної діяльності, капітал позичальника, забезпечення кредиту, умови кредитної операції, контроль (відповідність операції законодавчій базі і стандартам).

У практиці роботи вітчизняних комерційних банків звичайно застосовують такі методи оцінки кредитного ризику: аналітичний, експертний, статистичний, комбінований. Аналітичний метод оцінки ризику непогашення кредиту базується на застосуванні методики формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [12, с. 5]. Згідно з нею банк з метою розрахунку резервів класифікує активи і надані фінансові зобов'язання за такими категоріями якості: I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним; II – помірний ризик; III – значний ризик; IV – високий ризик; V (найнижча) – реалізований ризик. Заборгованість за активами, віднесеними до V категорії, є безнадійною.

Експертний метод пов'язаний з обробкою думок досвідчених фахівців. Він застосовується щодо тих елементів кредитного ризику, які не піддаються кількісному оцінюванню. Найчастіше цей метод використовується у вигляді анкетування і бальних оцінок.

Статистичний метод оцінки кредитного ризику пов'язаний із вивченням статистики втрат, що мали місце при певних рішеннях банку. Встановлюється їх величина, проводиться ймовірнісний аналіз, складається прогноз на майбутнє. Розмір ризику визначається у вигляді середньостатистичного показника на основі кредитної історії банку як відношення суми неповернень кредитів і невиконання інших зобов'язань клієнтами до загального об'єму виданих кредитів.

Комбінований метод поєднує експертну оцінку із розрахунками показників, що характеризують фінансовий стан підприємства-позичальника. Він широко використовується у кредитній роботі на попередньому етапі і в процесі кредитування у формі оцінки кредитоспроможності підприємств. Як правило, його також формалізують у вигляді стандартних розрахунків ключових показників фінансового стану підприємств, а потім проводять рейтингову оцінку їх величини, на основі якої визначають клас надійності позичальника, виходячи із того, якою є його кредитоспроможність, а отже, й оцінюється рівень кредитного ризику.

Цілком очевидно, що за таких обставин головна увага комерційного банку на початкових етапах роботи з клієнтом має бути приділена саме оцінці кредитоспроможності, що є базовим елементом в системі заходів із мінімізації кредитного ризику [13, с. 372]. Основним завданням банківського аналізу кредитоспроможності клієнтів є визначення факторів, які можуть спричинити неповернення позички або, навпаки, забезпечують її своєчасне погашення. Суть кредитоспроможності як стану, що характеризується своєчасністю повернення вкладених у виробництво кредитів на основі завершення індивідуального кругообігу капіталу і вивільнення авансованої вартості у грошовій формі, загалом визначає якісні параметри діяльності позичальника як суб'єкта кредитних відносин і наявність у нього об'єктивних можливостей до погашення наданих банком кредитів.

Від того, наскільки точно комерційний банк зможе визначити указані можливості, залежить ефективність його власної діяльності, що полягає у здатності до ефективного розміщення акумульованого ресурсного потенціалу й отримання прийнятної доходу від позичкових операцій. У кінцевому підсумку саме результати аналітичної роботи із визначення кредитоспроможності клієнта мають дати відповідь на запитання не лише про принципову можливість організації з ним кредитних відносин, а й про конкретні умови, на яких ці відносини мають будуватися, для того, щоб забезпечити оптимальне поєднання інтересів банку і позичальника.

Діюча в Україні практика оцінювання комерційними банками кредитоспроможності позичальників, як врешті й організація кредитного процесу загалом, не засновується на якихось уніфікованих підходах до аналітичної роботи у цій сфері. Власне кажучи, кожному банку з урахуванням специфіки його діяльності й стратегії щодо обслуговування тих чи інших сегментів ринку та відповідних груп клієнтів надано можливість розробляти й використовувати власну методику аналізу кредито-спроможності, що ґрунтується на певних показниках і їх критеріальних значеннях, порівняно з якими робиться висновок про можливість видачі кредиту цьому позичальнику. За подібних обставин основний наголос у розробці методики аналізу кредитоспроможності позичальників вже самим комерційним банком робиться здебільшого на оцінці фінансового стану, в основі якої лежать показники, котрі загалом дають змогу охарактеризувати три основні аспекти діяльності клієнта: 1) платоспроможність, тобто здатність позичальника без порушення нормального перебігу виробничого процесу здійснювати строкові платежі за рахунок відповідних їм за строками грошових надходжень від реалізації цінностей; 2) фінансову стійкість, що відображає рівень забезпеченості позичальника власним капіталом і дає змогу оцінити міру його залежності від залучених ресурсів; 3) надійність, що дає змогу зробити висновок про забезпеченість суми кредиту, який надається, переданим у заставу майном, а також загальну ефективність виробничої діяльності позичальника. Крім цього, банком можуть аналізуватися і такі параметри діяльності підприємства, як період його функціонування, погашення кредитів, отриманих у минулому, а також процентів за користування ними, наявність бізнес-плану і аудиторських висновків про діяльність підприємства.

Цілком очевидно, що аналіз кредитоспроможності позичальника не має обмежуватись винятково оцінкою ліквідності і фінансової стійкості підприємства, оскільки отримання повної, вичерпної інформації про діяльність підприємства, історію його взаємин із кредитними установами, якість управління, ефективність організації виробничого процесу є необхідним з огляду на ту ключову роль, яку відіграє ця аналітична робота у створенні базових передумов для мінімізації кредитного ризику банку. З таких позицій розгляд шляхів удосконалення методики оцінки кредито-спроможності має передбачати використання якомога більшого складу показників, котрі характеризували б реальні можливості ефективного використання і своєчасного погашення підприємством позичених коштів.

Отже, важливим напрямом удосконалення роботи персоналу комерційного банку щодо управління кредитним ризиком слід вважати реалізацію двох основних шляхів оптимізації цієї сфери аналітичної роботи: з одного боку, це істотне розширення базового складу показників до рівня, який би надавав всебічну характеристику різноманітним аспектам діяльності клієнта, а з іншого – це активне використання аналізу грошового потоку підприємства, що дає можливість оцінити обороти коштів позичальника, а отже, і більш точно прогнозувати його перспективи у використанні банківських кредитів.

Крім цього, кожен із показників кредитоспроможності відображає лише окремі сторони діяльності підприємств, а тому вони самі по собі, звісно, не можуть характеризувати здатність позичальника до своєчасного повернення отриманих в позичку коштів. Тому надання переваги якійсь одній групі показників є недоцільним із суто практичних міркувань, пов'язаних з неможливістю отримання комплексної інформації про всі аспекти діяльності підприємства, які так чи інакше позначаються на його взаєминах із комерційним банком. Отже, лише використання сукупності усіх груп коефіцієнтів (платоспроможності, фінансової стійкості, надійності, рентабельності, оборотності капіталу, виробничого потенціалу) можна вважати оптимальним напрямом аналізу кредитоспроможності у тій його частині, яка здійснюється на основі балансових даних та іншої звітності, представленої клієнтом комерційному банку.

Разом із тим, не слід забувати, що кредитний ризик не мінімізується лише унаслідок проведення ефективної оцінки кредитоспроможності позичальника. Навіть у тому разі, якщо всі оцінювані банком коефіцієнти відповідають певним критеріальним значенням, це ще не означає автоматичне зниження ризику. Йдеться про те, що у разі прийняття банківським менеджментом позитивного рішення про видачу позички клієнту банк все одно бере на себе кредитний ризик, який відображає потенційну величину втрат банку в розмірі позички, що надається. У цьому разі необхідно здійснювати заходи щодо: пом'якшення наслідків взяття банком ризику (передусім за рахунок забезпечення кредиту заставою, гарантіями, страхуванням, хеджуванням); покриття збитків для забезпечення можливості продовження функціонування банку та забезпечення дохідності його кредитних операцій загалом.

Збитки внаслідок кредитного ризику можуть бути покриті банком двома способами: або шляхом встановлення премії за ризик, що покриває ймовірні втрати банку навіть до оголошення позичальника неплатоспроможним, або уже після банкрутства клієнта банку шляхом реалізації застави, страхування неповернення кредиту в спеціалізованих страхових компаніях, хеджування кредитного ризику за допомогою кредитних деривативів (свопів, опціонів), а також списання безнадійних позичок за рахунок спеціально сформованого резерву. В кожного із вказаних методів є свої переваги та недоліки, а тому банку потрібно кожен раз обирати найбільш раціональний спосіб управління кредитним ризиком, враховуючи те, що кожен із них потребує певних затрат.

Особливий інтерес у цьому аспекті може представляти обґрунтування розрахунку премії за ризик. Адже, власне, певним компромісом між дохідністю кредитних операцій банку та його конкурентоспроможністю є певна мінімально необхідна плата за ризик, що компенсує витрати банку. В цьому разі йдеться про повноцінне виконання комерційним банком своєї функції фінансового посередництва, оскільки кредит як головна його форма є товаром банку, а тому витрати банку, пов'язані з кредитним ризиком, цілком правомірно включати до вартості кредиту, що на практиці відображається у вигляді певного рівня процентної ставки, що, власне, і є формою плати за ризик, котра стягується банком із позичальників. Отже, оцінюючи твердження про завищені процентні ставки за кредитами українських банків, слід розуміти, що вони є лише зовнішніми проявами підвищеного рівня ризикованості кредитних операцій, здійснюваних вітчизняною банківською системою. Адже витрати комерційного банку, пов'язані з кредитним ризиком, мають включати: а) витрати на зниження первинного кредитного ризику, пов'язані із застосуванням застави, страхування, хеджування чи інших методів; б) вартість резерву, що формується для забезпечення ліквідності балансу банку та його фінансової стійкості; в) очікувані витрати банку внаслідок настання вторинного кредитного ризику.

Загалом перспективи оптимізації роботи комерційного банку щодо управління кредитним ризиком потрібно розглядати з точки зору формування цілісної політики, котра б підпорядковувала всі дії персоналу банку, пов'язаного із кредитними операціями, єдиної меті – мінімізації рівня ризику, що супроводжує позичкові банківські операції. Така політика мала б ґрунтуватися на комплексній аналітичній роботі персоналу банку і має передбачати, зокрема: аналіз обмежень, що можуть вплинути на рівень кредитного ризику, наприклад, визначальну концентрацію і розмір кредитів, а також кредитування пов'язаних з банком осіб або перевищення лімітів; аналіз вірогідності погашення портфеля кредитів та інших кредитних інструментів, включаючи нараховані і несплачені відсотки, які піддають банк кредитовому ризику; рівень, розподіл і важливість класифікованих кредитів; рівень і склад ненакопичуваних, непрацюючих, переглянутих, пролонгованих кредитів і кредитів із пониженою процентною ставкою; достатність резервів із переоцінки кредитів; здатність керівництва банку управляти проблемними активами і ліквідувати їх; надмірна концентрація кредитів; відповідність і ефективність кредитної політики і кредитних процедур, а також їх дотримання; адекватність і ефективність процедур банку за визначенням і відстежуванням первинних кредитних ризиків, а також ризиків за вже виданими кредитами.

Таким чином, головною метою цілісної політики банку з управління кредитним ризиком є найбільш ефективна організація роботи банківського персоналу, пов'язаного з позичковими операціями. З метою мінімізації кредитного ризику банк повинен контролювати ступінь ризику при здійсненні висновку щодо кожної конкретної операції і відстежувати стан кредитного портфеля загалом. При здійсненні кредитування з метою зниження виникаючого кредитного ризику банку необхідно взяти до уваги три важливі аспекти: 1) кредитоспроможність позичальника; 2) ступінь відображення інтересів банку і його вкладників у кредитному договорі; 3) можливість задоволення позову на активи або доходи позичальника у разі непогашення заборгованості.

Аналізуючи шляхи вдосконалення методів оцінки кредитного ризику, необхідно вказати на досвід Європейського центрального банку, котрий постійно здійснює аналіз ключових факторів кредитування [10, с. 36]. Йдеться про фактори, що визначають цілі кредитування: вкладення в постійні активи, угоди про злиття і поглинання, вкладення у працюючий капітал, а також реструктуризація. За даними Європейського центрального банку, європейські комерційні банки при наданні кредиту розглядають такий фактор, як зрілість проекту. А при аналізі стандартів кредитування в європейській банківській практиці розглядаються і такі фактори, як очікування економічної активності та перспективи розвитку галузі.

Також доречною можна вважати пропозицію щодо присутності у системі управління кредитним ризиком такого важливого компонента, як моделювання оптимальних кредитних продуктів [3, с. 60]. З одного боку, це продукти, які мають бути привабливими для цільового клієнтського сегмента, а з іншого – в очікуваних макроекономічних умовах після кризи вони мають відповідати здатності до ризику комерційного банку та його кредитній політиці, тобто бути оптимальними і з огляду на кредитний ризик, що береться банком.

Відповідно до рекомендацій Базельського комітету, при оцінці кредитного ризику необхідно враховувати рейтинг позичальника і рейтинг кредитного продукту, який включав би незалежну оцінку забезпечення за наданою позичкою з урахуванням ризику концентрації. Попри доцільність такої рекомендації слід визнати, що на практиці комерційні банки не змогли реалізувати таку передову оцінку кредитного ризику, оскільки інакше навряд чи світова фінансова криза розгорнулася б у таких масштабах.

Адже вона власне і була породжена неправильною оцінкою банками кредитного ризику. За відсутності статистики втрат щодо нових кредитних продуктів, які з'являлися в іпотечному кредитуванні, стаючи все більш ризикованими, іпотечні компанії США і банки лише прагнули швидше сформувати пул іпотек і поклалися на оцінку ризиків інвестиційних банків і рейтингових агентств, які забезпечували передачу кредитного ризику на відкритий ринок шляхом сек'юритизації. Інвестиційні банки також не володіли статистикою за дефолтами і до того ж очікували зниження ризику шляхом "розпилування" і саморегулювання ринку цінних паперів, а тому застосовували спрощені методи оцінки кредитного ризику, що на сьогодні уже є неприйнятним.

Слід також зазначити, що необхідною умовою оптимізації роботи банків із управління кредитним ризиком у посткризовий період є реалізація комерційними банками на мікроекономічному рівні комплексу заходів, що визначають оптимальні умови організації кредитної діяльності банків і активізації кредитного процесу. Такими заходами щодо підвищення ефективності кредитування можуть стати:

- розширення об'єкта аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників з урахуванням їх виробничого потенціалу на основі оцінки внутрішніх систем і структури підприємства, його персоналу, контролю за якістю продукції, системи менеджменту, в т. ч. ризик-менеджменту;

- забезпечення позитивної динаміки зростання обсягів депозитів (передусім у національній валюті України) з метою недопущення дострокового повернення коштів, розміщених вкладниками;

- скорочення адміністративних витрат і обмеження виплати бонусів, премій та інших додаткових матеріальних винагород керівникам банків;

- перманентний контроль за якістю кредитного портфеля банків на основі використання системи коефіцієнтів доходності і ризикованості позичкових операцій з відповідним оперативним реагуванням банківського менеджменту;

- перехід від децентралізованої системи зберігання даних до централізованого бюро кредитних історій і реєстрації заставленого майна, що має знизити операційні витрати банку на здійснення оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, а також враховувати і такі аспекти його діяльності, як податкова, бюджетна, митна дисциплінованість;

- обмеження зростання проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля банків шляхом переоформлення кредитів з можливою їх реструктуризацією, компенсації збитків за рахунок власного прибутку, продажу відповідної заборгованості колекторським агентствам чи іншим афільованим структурам з управління проблемною заборгованістю;

- удосконалення систем оцінки вартості заставленого майна з урахуванням усіх можливих факторів впливу на цінову динаміку відповідних товарних ринкових сегментів.

Отже, реалізація сукупності зазначених заходів на рівні системи комерційних банків має стати основою активізації кредитного процесу у взаєминах із різними групами позичальників реального сектору та мінімізації ризику, що супроводжує банківські кредитні операції.

Таким чином, із проведеного дослідження можемо зробити *висновок*, що процес удосконалення механізму управління кредитним ризиком банку є основою активізації банківського кредитування реального сектору економіки, що має бути серед пріоритетних завдань при розробці комплексу заходів із подолання економічної кризи у нашій державі. При цьому без оптимізації роботи банківської системи з приводу ефективної організації кредитування і кредитного ризик-менеджменту неможливо

здійснити необхідні заходи, спрямовані на стимулювання економічного зростання у посткризовий період. На сучасному етапі розвитку банківської системи і економіки кредитний ризик стає усе більш складним і багатогранним. Це вимагає від банків постійної уваги до забезпечення належного рівня ефективності управління кредитним ризиком, оскільки він перебуває у прямій залежності від якості кредитного портфеля, котрий є результатом діяльності банку з надання кредитів. Тому чим якісніший склад кредитних вкладень банку, чим прибутковіша і менш ризикова його кредитна діяльність, тим більше коштів надходитиме в реальний сектор господарства. Адже найважливішим фактором подолання наслідків фінансової кризи і поновлення економічного зростання є саме зростання кредитних вкладень банків, котре неможливе без належної організації роботи з управління кредитним ризиком.

Література

1. *Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Знання, 2000. – 251 с.*
2. *Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підруч. / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.*
3. *Зинкевич В. А. Инструментарий для управления кредитными рисками с учетом макроэкономических факторов / В. А. Зинкевич // Банковское кредитование. – 2009. – № 4. – С. 58–68.*
4. *Ковалев А. П. Кредитный риск-менеджмент : моногр. / А. П. Ковалев. – К. : Сузір'я, 2007. – 406 с.*
5. *Банковское дело : учеб. / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 576 с.*
6. *Банківський менеджмент : підруч. / за ред. О. А. Кириченко, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с.*
7. *Банківські операції : підруч. / за ред. проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.*
8. *Гроші та кредит : підруч. / за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.*
9. *Банківські ризики: теорія і практика управління : моногр. / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с.*
10. *Шумкова К. Г. Совершенствование методов оценки и лимитирования кредитного риска в российском банковском секторе / К. Г. Шумкова // Финансы и кредит. – 2011. – № 30. – С. 34–37.*
11. *Иода Е. В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Е. В. Иода, Л. Л. Мешкова, Е. Н. Болотина ; под общ. ред. проф. Е. В. Иода. – [2-е изд., испр., перераб.]. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 120 с.*
12. *Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : затв. Постановою Правління Нац. банку України 25.01.2012 р., № 23.*
13. *Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки : моногр. / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграфкнига, 2000. – 512 с.*
14. *Банковский менеджмент : уч. пособ. / под ред. А. А. Кириченко. – К. : Випол, 1998. – 697 с.*

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

Богдан ЛУЦІВ, Марія РИПКОВИЧ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Визначено важливість фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційної сфери. Розглянуто окремі аспекти функціонування фінансово-кредитного механізму і на його основі дію фінансово-кредитних важелів впливу на розвиток туристично-рекреаційної сфери економіки України.

Ключові слова: *туризм, рекреація, фінансове забезпечення, фінанси, кредит, фінансово-кредитний механізм, фінансово-кредитні важелі.*

Важливим резервом економічного зростання регіонів України є наявність туристично-рекреаційних ресурсів, ефективно освоєння яких вирішує ряд соціальних та економічних проблем регіонального розвитку. Туристично-рекреаційна сфера Закарпатської області має значний потенціал, який сьогодні не використовується в повному обсязі з цілого ряду причин, основними з яких є: необлаштованість рекреаційних територій і об'єктів; нерозвиненість рекреаційної інфраструктури; відсутність належної конкуренції між суб'єктами господарювання у туристично-рекреаційній сфері, що знижує якість їх послуг.

Власне кажучи, забезпечення інноваційного розвитку національного господарства України, його входження у глобальне економічне середовище в якості конкурентоспроможного гравця, а також розвиток на цій основі його туристично-рекреаційної сфери безпосередньо залежить від науково-практичного вирішення проблеми розроблення і впровадження стратегії інноваційного розвитку туристично-рекреаційної сфери регіону з відповідним фінансовим забезпеченням, що створить необхідні та достатні умови для радикальних позитивних зрушень як у туристично-рекреаційній сфері, так і в інших сусупутніх галузях та виробництвах.

Головною проблемою інноваційного розвитку туристично-рекреаційної сфери будь-якого регіону України є дефіцит фінансових ресурсів, зумовлений низькою інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційних об'єктів, нерозвиненістю форм малого підприємництва, відсутністю глибоких ринкових перетворень, а звідси і можливостей застосування різних форм та методів фінансування, які надає ринкова економіка.

У цьому контексті важливість розвитку туризму для України виявляється в тому, що він виступає як засіб валютних надходжень, забезпечення зайнятості, збільшення внеску в платіжний баланс, зростання ВВП, диверсифікації економіки, зростання прибутків і підвищення рівня добробуту населення. Динамічний розвиток туризму здійснює мультиплікаційний ефект на інші галузі економіки, в яких активізується інвестиційна діяльність, створюються нові робочі місця, прискорюється обіг коштів. Разом з тим, туризм і рекреація є діяльністю, яка потребує наявності сприятливих економічних умов розвитку та залучення значних обсягів фінансових ресурсів. Отже, розгляд фінансово-кредитної складової функціонування туристично-рекреаційної сфери є важливим у практичному й теоретичному плані.

Фінансово-кредитні аспекти розвитку туристично-рекреаційної сфери постійно знаходяться у фокусі уваги світової та вітчизняної наукової спільноти. Досить ґрунтовним є дослідження А. Кулінської [1] щодо особливостей фінансового механізму в туристичній галузі. С. Захарчук [2] обґрунтовує загальні фінансово-економічні проблеми, що стосуються функціонування туристичної галузі, Ю. Варланов [3] з позиції місцевого рівня досліджує фінансовий механізм розвитку туризму, а Н. Коленда [4] розглядає механізм фінансового забезпечення з точки зору реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.

Ряд наукових публікацій стосується фінансування курортно-рекреаційного комплексу як складової сфери туризму, це, зокрема, праці О. Дубовікової [5], Г. Костенко, О. Чайковської [6].

Завдяки тому, що в Україні аналізу туристично-рекреаційної сфери приділяється чимало уваги, в науковій літературі можна знайти відповіді на питання щодо основних тенденцій розвитку, її параметрів (мережа готельно-оздоровчих закладів, туристично-рекреаційна інфраструктура), проблем, які виникають на макро- та регіональному рівнях управління туристично-рекреаційної сфери, обґрунтуванню напрямів удосконалення практики регулювання ринку туристично-оздоровчих послуг населенню тощо.

Однак серед численних публікацій важко виокремити дослідження, які містять оцінку результатів застосування тих макроекономічних моделей регулювання ринку туристично-рекреаційних послуг та їх інституційного забезпечення, які б використовувалися на практиці.

Проте вибір ефективних напрямів та механізмів удосконалення фінансово-кредитного забезпечення розвитку туристично-рекреаційної галузі України в умовах, коли остання є наскрізною складовою економічної системи загалом, неможливий без урахування взаємодії структурних факторів та специфічних інституційних передумов їх використання в ефективній економічній політиці держави.

Метою статті є формулювання ключових аспектів фінансової та кредитної форм відносин у їх поєднанні з тим, щоб на цій основі виявити структурну будову фінансово-кредитного механізму туристично-рекреаційної сфери економіки, що дасть змогу стимулювати суміжні галузі економіки і сприятиме зміцненню авторитету держави на міжнародному рівні.

Для повномірного визначення змісту поняття фінансово-кредитних важелів впливу на розвиток туристично-рекреаційної галузі у діючому загальному фінансово-кредитному механізмі, вивчення їх специфіки, форм і способів застосування важливо систематизувати термінологію, пов'язану з відображенням цього процесу. Таке дослідження не можна проводити без конкретизації сутності таких базових категорій, як "фінанси" та "кредит".

Визначенню суті фінансів присвячена велика кількість статей і монографій зарубіжних та вітчизняних учених. Однак варто зауважити, що представники наукових шкіл розуміють і визначають це поняття по-різному, обґрунтовуючи переважно відмінну його економічну сутність.

У радянські часи особливістю у визначенні категорії "фінанси" була надмірна заполітизованість. Так, автори фінансового словника стверджують, що "...фінанси – це економічна категорія, що відображає економічні відносини в процесі створення і використання фондів грошових коштів. Суть фінансів, сфера охоплених ними товарно-грошових відносин, роль у процесі суспільного виробництва, закономірності розвитку визначені економічним ладом суспільства і класовою природою держави" [7, с. 338].

Обґрунтованими підходами відрізняються праці сучасних науковців, зокрема: О. Василика, Л. Дробозіної, В. Опаріна, С. Юрія та ін. Зокрема, можемо відзначити, що категорію фінансів О. Василик характеризує як економічну категорію, що відображає сукупність відносин, пов'язаних зі створенням, розподілом і використанням фондів фінансових ресурсів [8, с.22]. Інший підхід до категорій фінансів у підручнику за редакцією С. Юрія та В. І. Федосова – як об'єктивної економічної категорії, що виражає економічні відносини з приводу розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту [9, 45]. На думку В. Опаріна, фінанси – це сукупність грошових відносин, пов'язаних з формуванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту, а за певних умов і національного багатства [10, с. 17–18].

А відповідно до поглядів Л. Дробозіної, фінанси – це економічні відносини, зумовлені формуванням, розподілом і використанням централізованих фондів грошових засобів з метою виконання функцій і завдань держави та забезпечення умов розширеного відтворення [11, с. 13].

Відповідно до наведених міркувань можна стверджувати, що економічну категорію “фінанси” доцільно розглядати в поєднанні з економічними відносинами, які характерні для певного, переважаючого способу виробництва з окремими спеціальними розподільчими характеристиками. Істинність цієї тези засвідчує, що фінанси можна тлумачити як сукупність певних економічних відносин розподільчого характеру, які в той самий час є доходами, видатками і кінцевими результатами діяльності підприємницьких структур, держави та фінансових інститутів. Отже, формулюючи нашу позицію з цього приводу, ми спираємося на те, що фінанси можна розглядати як засіб перерозподілу ВВП у процесі розширеного відтворення.

Будучи базовим поняттям у системі економічних відносин ринкової економіки, фінанси визначають і формують певну об'єктивну структуру фінансових відносин. В. Лагутін влучно зазначає, що фінансові відносини – це “частина грошових відносин, яка пов'язана із формуванням, розподілом і використанням грошових коштів з метою забезпечення потреб держави, підприємств (фірм) та домогосподарств (населення). У відтворювальному процесі фінансові відносини виражають насамперед відносини розподілу” [12, с. 5].

На підтвердження висловленого положення відзначимо, що фінансові відносини є доволі складним явищем, яке охоплює всі сфери людської діяльності і визначає взаємозв'язки між суб'єктами ринкової економіки в процесі суспільного відтворення, що потребує використання системного підходу до його вивчення. Складність структури цих відносин передбачає наявність не лише їх суб'єктів, а й об'єктів. Очевидно, що об'єктом, який визначає природу і зміст фінансових відносин як складової частини системи економічних відносин у суспільстві загалом, виступають фінансові ресурси – централізовані й децентралізовані фонди грошових коштів. Суб'єктом вважається певна сукупність фінансових установ, за допомогою яких розподіляються вищезазвані фонди грошових коштів.

Важливою категорією для дослідження ролі фінансово-кредитного механізму з його важелями та інструментами впливу на розвиток туристично-рекреаційної сфери є також “кредит”. Як і у випадку з розумінням сутності фінансів, економічну категорію “кредит” трактують по-різному.

Зокрема, у вітчизняній літературі панує уявлення про сутність кредиту як складової частини тільки фінансових відносин або ж, як зазначають окремі науковці, “кредит є

частиною грошових відносин”, які пов’язані з формуванням і рухом позичкового фонду і зводяться до надання грошових коштів у тимчасове користування на засадах платності, термінованості та повернення [13, с. 86].

Окремі українські науковці формують думку, що кредит є складовою частиною категорії “фінанси” [8; 14], інші – що обидві категорії існують паралельно [15; 16].

М. Барковський вважає, що “функціонування грошей створило базу для виділення кредиту і фінансів у самостійні категорії” [17, с. 28]. З цією тезою погоджується М. Савлук, вважаючи, що “фінанси і кредит функціонують паралельно, на відокремлених економічних сегментах, доповнюючи, а не підміняючи один одного. І навіть у тих випадках, коли фінанси і кредит використовуються на одному і тому ж самому економічному сегменті, вони не знеособлюються, а зберігають свою видову специфіку” [18, с. 62].

Попри те, що існують різноманітні підходи до визначення суті кредиту, можемо зробити загальний висновок та обґрунтувати авторський підхід до систематизації існуючих підходів щодо визначення категорійних понять “фінанси” і “кредит”, який допоможе надалі визначити сутність фінансово-кредитних відносин, а також структурну будову фінансово-кредитного механізму. Отже, маючи спільну економічну сутність, фінанси і кредит відрізняються між собою тільки за ознакою “форма руху”. Для кредиту характерним є процес утворення і використання фондів грошових коштів на умовах гарантованості, термінованості, поворотності і платності. І як виняток виступають кредити надані урядом, які є безпроцентними, а отже – неоплатними і до певної міри – варіативною модифікацією фінансів.

Підсумовуючи розкриття сутнісних питань, можемо констатувати, що за своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. З огляду на це кредит своєю сутністю наповнює певний зміст кредитних відносин. Для повноти дослідження варто також розглянути суть кредитних відносин. Так, на думку О. Дзюблюка, кредитні відносини визначаються як “форма уречевлених відносин, що складаються між учасниками суспільного відтворення з приводу передачі на платній основі грошових або товарних цінностей від одного суб’єкта ринку до іншого в тимчасове користування” [19, с. 57].

Зі свого боку ми пропонуємо трактувати кредитні відносини як сукупність договірних економічних відносин, які виникають у процесі перерозподілу вартості в товарній або грошовій формі між економічними суб’єктами на засадах тимчасового користування, платності з метою досягнення економічного та соціального ефекту.

Зважаючи на аналіз запропонованих вище важливих економічних категорій і понять у межах нашого об’єкта дослідження, вважаємо за доцільне зауважити, що для фінансових і кредитних відносин характерними є як спільні, так і відмінні риси. Це створює можливість для виділення їх об’єктивного і спільного підґрунтя, яким є фінансово-кредитні відносини, що утворюються в результаті перетину фінансових та кредитних відносин.

Однак визначення поняття фінансово-кредитних відносин у науковій літературі або відсутнє, або викладається непослідовно, а обґрунтування його складових має дискусійний характер. Незаперечним є твердження про те, що фінансово-кредитні відносини стали базовим типом зв’язків між економічними суб’єктами з приводу кредиту.

Розкривши попередньо зміст понять “фінансові відносини” та “кредитні відносини”, можемо синтезувати дефініцію “фінансово-кредитні відносини”. За нашими міркуваннями, фінансово-кредитні відносини – це сукупність економічних відносин, які відбуваються між економічними суб’єктами в процесі формування, використання

та перерозподілу вартості на засадах повернення, платності з метою реалізації інтересів юридичних і фізичних осіб та забезпечення суспільного відтворення. Зауважимо, що фінансово-кредитні відносини є органічною складовою ринкової економіки, в межах якої покликані забезпечити цілеспрямований рух грошових коштів у ті сфери економічної діяльності, де вони можуть бути ефективно використані. Їхнім призначенням в економіці ринкового типу є забезпечення необхідних передумов для здійснення процесу формування, розподілу і перерозподілу, використання відповідних фондів грошових коштів із метою суспільного відтворення та забезпечення добробуту населення. З огляду на ці аргументи роль фінансово-кредитних відносин виявляється в регуляції, тобто оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Фінансова та кредитна форми перерозподілу ВВП є завершальним етапом, який охоплює виробничу і невиробничу сфери економіки, галузі та регіони, впливаючи на розвиток структури економіки і формування важливих пропорцій в економічній системі: співвідношення між нагромадженням та споживанням.

Зауважимо, що забезпечення сталого економічного зростання України – одне з найважливіших завдань економічної політики держави в ринкових умовах, чого неможливо досягнути без чіткої та ефективної організації фінансово-кредитних відносин, через які створюється сприятливе економічне середовище для реалізації процесу “заощадження – інвестиції” відповідно до інтересів усіх його учасників. З огляду на ці обставини ефективне функціонування та розвиток фінансово-кредитних відносин є надзвичайно важливим в умовах нестачі або відсутності грошових ресурсів в одних економічних суб’єктів та їх наявності в інших.

Іншою базовою категорією, яка допоможе розкрити сутність фінансово-кредитного регулювання розвитку туристично-рекреаційної галузі крізь призму ланок і сфер національної фінансової та кредитної систем, є “фінансово-кредитний механізм”. Так, багато вітчизняних і зарубіжних науковців, досліджуючи фінансово-економічні проблеми розвитку туристичної галузі, часто вживають визначення “фінансовий механізм”, вважаючи цей термін дещо ширшим, ніж “фінансово-кредитний механізм”, і включає в себе останній. При цьому свою позицію вони обґрунтовують тим, що центральною та базовою ланкою фінансово-кредитного механізму є кредитна система, представлена сукупністю банківських і небанківських кредитних установ. Тому якщо винятково робити акцент на регулятивній функції управління кредитними установами, то звужується спектр форм, методів та інструментів регулювання іншими фінансовими установами. Зрештою, в економічній літературі достатньо широко вживається поняття з ключовим терміном “механізм”: господарський механізм, фінансовий чи кредитний механізм, механізм фінансування тощо. Однак хоча в окремих наукових працях зроблено спробу оцінити взаємозв’язок між цими поняттями [20], чіткого розмежування їх змісту досі не проведено. У тлумачних словниках під поняттям “механізм” розуміють внутрішню будову, систему чого-небудь, а також метод, спосіб.

Вагомий внесок у дослідження особливостей фінансово-кредитного механізму зробили О. Ковалюк, В. Сенчагов, С. Львовчкін, В. Опарін, С. Онишко, М. Крупка та інші відомі науковці. Зокрема, О. Ковалюк відзначає, що він “...є системою фінансових норм, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення фінансовою політикою на мікро-, макрорівні” [21, с. 27]. В. Сенчагов до фінансово-кредитного механізму включає такі складові: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі та необхідне правове забезпечення [22, с. 215].

У своїх дослідженнях С. Львовчкін визначає фінансово-кредитний механізм як сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток, систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів його оцінки [23, с. 26]. Цієї позиції дотримується В. Опарін, який представляє його як “сукупність методів і форм, інструментів та важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства” [10, с. 18].

Комплексністю вирізняється підхід С. Онишко, яка внутрішню структуру фінансово-кредитного механізму розглядає як сукупність “взаємопов’язаних і взаємодіючих методів та об’єднаних за цільовою спрямованістю елементів”. На її погляд, він є “складовою частиною загальної системи управління економікою... та ...динамічно розвивається під дією специфічних факторів; комплексне призначення ... полягає у виконанні завдань, визначених економічною стратегією; основне призначення структурних елементів... це формування, розподіл та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб держави, суб’єктів господарювання та населення” [24, с. 434].

Зважаючи на наведені міркування, можна стверджувати, що за економічною сутністю фінансово-кредитний механізм являє собою складну систему взаємопов’язаних фінансових методів, які здійснюють безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток суспільства, та фінансових важелів й інструментів, які сприяють можливості кількісної та якісної оцінки ефективності забезпечення такого впливу. Серцевиною фінансово-кредитного механізму є фінансово-кредитне забезпечення.

Незважаючи на наявність багатьох позицій щодо трактування суті і призначення фінансово-кредитного механізму, в науковій літературі сформувався достатньо узгоджений підхід до виокремлення основних його методологічних засад:

- основним призначенням фінансово-кредитного механізму є реалізація фінансово-кредитних відносин, які набувають певної спрямованості та цільових орієнтирів у зв’язку з функціонуванням останнього;
- фінансово-кредитний механізм включає в себе дії суб’єктів управління в особі держави та її органів, які через фінансові, організаційні й управлінські методи та важелі впливають на реалізацію фінансово-кредитних відносин;
- фінансово-кредитний механізм не є статичним, а постійно розвивається, пройшовши ряд стадій від простої функціональної до складної управлінської системи;
- ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму, який підпорядковує інструменти, важелі та методи впливу на процес кредитування, залежить від повноти забезпечення економічних інтересів суб’єктів фінансово-кредитних відносин;
- забезпечуючи перебіг процесу реалізації фінансово-кредитних відносин між економічними суб’єктами, цей механізм охоплює і регулятивні дії, спрямовані на його адаптацію до швидкозмінної економічної ситуації.

Підсумовуючи викладене, можемо стверджувати про складну природу фінансово-кредитного механізму, цілісність якого виявляється лише за взаємодії її елементів. Внаслідок взаємодії елементів фінансово-кредитного механізму з’являються нові якості, яких не можна отримати простою сукупністю окремих його елементів. Тому метою функціонування фінансово-кредитного механізму вважається вплив через практичну реалізацію функцій фінансів і кредиту на діяльність економічних суб’єктів, функціонування економіки країни загалом, сприяючи при цьому розширеному суспільному відтворенню відповідно до дії економічних законів. Призначення фінансово-кредитного механізму полягає в тому, що за його участі забезпечується

використання фінансів і кредиту як економічних категорій, реалізуються на практиці їхні функції та роль, виникають різного роду фінансово-кредитні відносини, а також здійснюються функції економічних суб'єктів.

Щодо фінансово-кредитного механізму економічного розвитку туристично-рекреаційної сфери можемо запропонувати таку його структуру, яка охоплюватиме три рівні: методи, інструменти і важелі, які в сукупності забезпечують функціонування фінансово-кредитної системи (рис. 1.1). Наведена структура цього фінансово-кредитного механізму являє собою взаємопов'язану сукупність фінансового, інформаційного, інституційного та нормативно-правового забезпечення і дає змогу системно підходити до вирішення питань його ефективного функціонування.

У запропонованій нами схемі центральне місце відведено фінансовому забезпеченню як сукупності фінансово-кредитних важелів, фінансово-кредитних інструментів та форм фінансування. Вважаємо, що успішне функціонування схеми взаємодії елементів фінансово-кредитного механізму економічного розвитку туристично-рекреаційної сфери залежатиме від правильного вибору спектра фінансово-кредитних методів, ефективного застосування форм, способів і джерел фінансування.

З огляду на ці аргументи охарактеризуємо фінансово-кредитні методи, інструменти та важелі.

Фінансово-кредитні методи є засобами впливу фінансово-кредитних відносин на економічний розвиток держави загалом та галузей і сфер її економіки. До них ми відносимо такі елементи, як фінансове планування і прогнозування, ціноутворення, оподаткування, інвестування, фінансування, страхування, фінансово-кредитне стимулювання, кредитування та фінансовий контроль.

Фінансово-кредитні інструменти – це засоби, які використовують для виконання завдань, передбачених фінансово-кредитною політикою. Вони вказують на економічний зміст окремої сукупності фінансово-кредитних відносин. До них слід віднести бюджет, податки і збори, фінансові ресурси, стимули, санкції, кредитні форми фінансового контролю та види фінансового планування. Фінансово-кредитні інструменти перебувають у тісному взаємозв'язку між собою. Кожен інструмент виконує певну функцію і має об'єктивні межі застосування. Важливо зазначити, що розширення дії одних інструментів за рахунок обмеження дії інших може призвести до негативного впливу на функціонування фінансово-кредитного механізму загалом.

Фінансово-кредитні важелі діють у межах відповідних інструментів. За їх допомогою здійснюється стимулювання або обмеження діяльності у сфері фінансово-кредитних відносин. До них належать деякі види бюджетів і фінансових планів економічних суб'єктів, прями й опосередковані заходи державного впливу на фінансову діяльність економічних суб'єктів, ставки податків, кредитні ставки тощо. Саме важелі впливають зі змісту конкретних інструментів і конкретизують їх функціонування та дію у фінансово-кредитному механізмі.

На підтвердження наведених принципів відзначимо, що саме фінансово-кредитний механізм призначений для реалізації фінансово-кредитної політики, яка знаходить своє втілення у концепціях, стратегіях та програмах соціально-економічного розвитку з позицій їх забезпечення необхідними обсягами фінансових і кредитних ресурсів. Щодо фінансового забезпечення, то при реалізації фінансово-кредитної політики воно здійснюється за допомогою фінансових інструментів, які мають свої важелі впливу. Фінансові інструменти поділяються на елементи первинного впливу, які діють у процесі вилучення частини доходів (податки, внески, відрахування), та на елементи вторинного

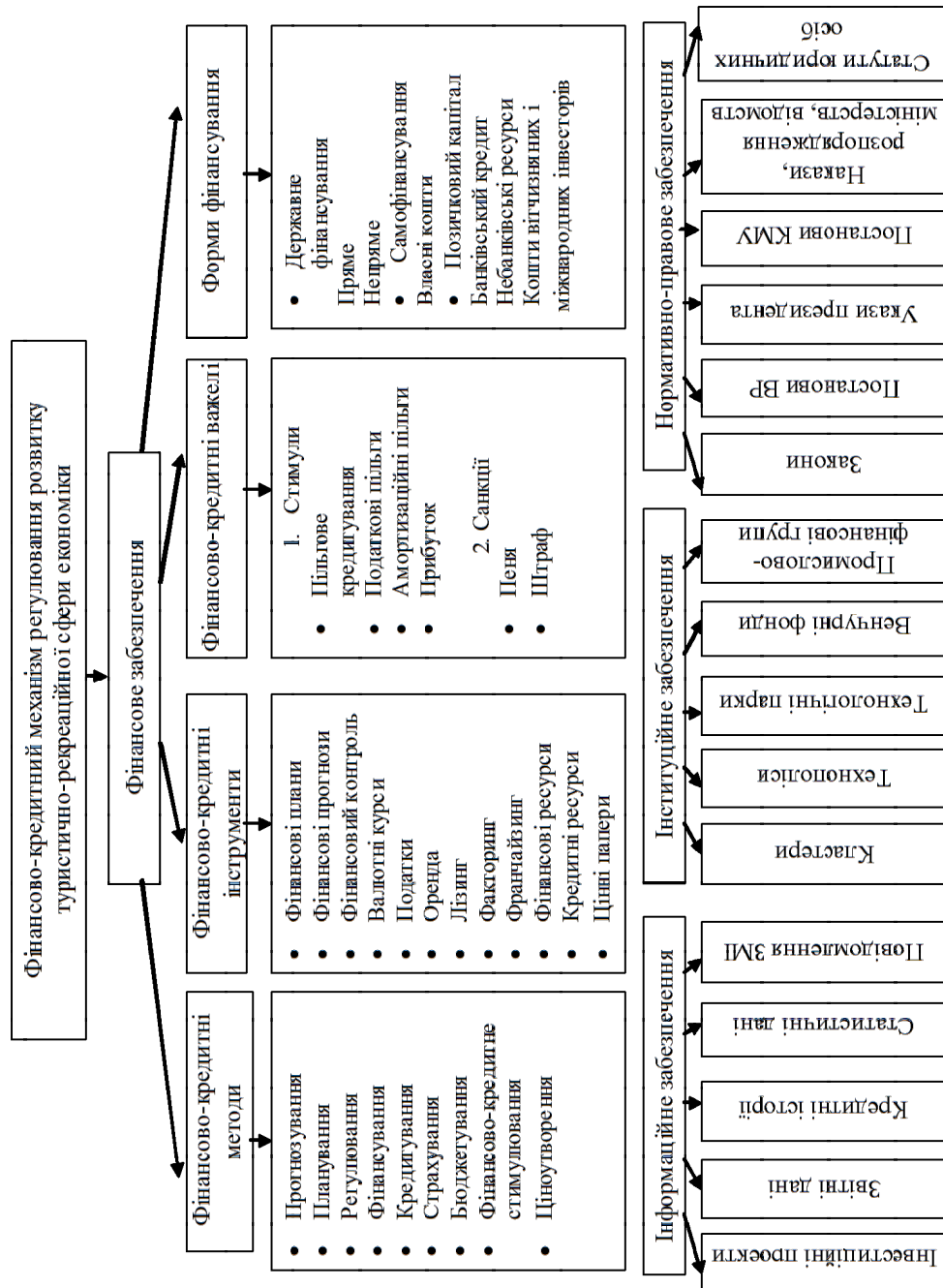


Рис. 1.1. Структура фінансово-кредитного механізму регулювання розвитку туристично-рекреаційної сфери економіки

впливу, що діють шляхом збільшення доходів (банківські позички, бюджетні субсидії). Дія фінансових інструментів може здійснюватися як на основі загального підходу, характерного для всіх суб'єктів фінансових відносин (єдиний рівень оподаткування, кредитування, фінансування), так і на основі селективного підходу – диференційований підхід. За цих умов важелі визначають характер дії фінансових інструментів і коригують цю дію. Звідси, важелі впливу поділяються за напрямом дії на стимули й санкції, а за видами – на норми та нормативи, умови і принципи формування доходів, нагромаджень та фондів; умови і принципи фінансування й кредитування.

На наше переконання, важіль треба розуміти як засіб зміни економічного стану об'єкта, здійснення повороту в економіці. У кредитних відносинах дія кредитного важеля полягає у впливі на обсяги позикового капіталу, що надаються суб'єктам господарювання, а також впливу на джерела, умови, напрями його використання та форми передачі. З огляду на це кредитний важіль потрібно розуміти як вираження економічних взаємовідносин, закріплених у нормативно-правових актах і направлених на стимулювання економічних агентів. На відміну від поняття кредиту, кредитний важіль є насамперед інструментом впливу на певний процес чи об'єкт застосування (у нашому дослідженні – це надання туристично-оздоровчих послуг) для досягнення певного результату. Окремі українські науковці вважають під кредитним важелем певну сукупність прийомів та методів впливу суб'єктів кредитних відносин на стан економічної активності суспільства через зміну обсягів вартості, що передається у тимчасове користування у грошовій і матеріальній формі, а також зміну джерел, умов, напрямів та форм передачі позиченої вартості [25, с. 25–26].

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що проблема фінансового забезпечення туристичної галузі є особливо актуальною, оскільки розвиток туризму стимулює інші галузі економіки і сприяє авторитету держави на міжнародному рівні. А отже, враховуючи, що, з одного боку, туризм є складною системою, яка залучає до свого функціонування велику кількість суміжних галузей, а з іншого – характерна пріоритетність його розвитку для економіки країни, постає важливість для України створення обґрунтованого фінансово-кредитного механізму забезпечення подальшого його розвитку.

Перспективи подальших досліджень даної проблематики доцільно пов'язати з розробкою чіткого механізму державного фінансового забезпечення, визначенням оптимального співвідношення та пошуком альтернативних фінансових ресурсів для туристично-рекреаційної сфери, а також формуванням умов щодо стимулювання залучення інвестицій.

Література

1. Кулінська А. *Особливості фінансового механізму державного управління суб'єктами невиробничої сфери (на практиці туристичної галузі України)* / А. Кулінська // *Ефективність державного управління*. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 468–476.
2. Захарчук С. *Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі [Електронний ресурс]* / С. Захарчук // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2010. – М. 1 (3). – Режим доступу : <http://www.mbu.gov.ua>.
3. Варланов Ю. *Фінансово-економічний механізм та інструменти політики розвитку туризму в Україні* / Ю. Варланов // *Наукові праці ЧДУ ім. П. Могили*. – 2005. – Т. 38, вип. 25. – С. 76–85.
4. Коленда Н. *Фінансовий механізм забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону* / Н. Коленда // *Актуальні проблеми*

- розвитку економіки регіону / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2008. – Вип. IV, т. 2. – С. 274–282.
5. Дубовікова О. Система фінансування курортно-рекреаційного комплексу / О. Дубовікова // *Економіка Криму*. – 2009. – М.28. – С. 36–39.
 6. Чайковська О. Фінансові умови розвитку санаторно-курортних закладів / О. Чайковська, Г. Костенко // *Торгівля і ринок України*: – 2009. – Вип. 28, т. 3. – С. 320–325.
 7. *Финансово-кредитный словарь*. – М. *Финансы и статистика*, 1984. – 1642 с.
 8. Василик О. Д. *Теорія фінансів* : підруч. / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
 9. *Фінанси* : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання. – 2008. – 611 с.
 10. Опарін В. М. *Фінанси (агальна теорія)* : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
 11. *Финансы* : учеб. для вузов / под ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М. : *Финансы* : ЮНИТИ, 1999. – 475 с.
 12. Лагутін В. Д. *Кредитування. Теорія і практика* / В. Д. Лагутін. – К. : Знання, 2002. – 215 с.
 13. Крупка М. І. *Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки* / М. І. Крупка // *Фінанси України*. – 2001. – № 11. – С. 86–98.
 14. Кириленко О. П. *Фінанси* / О. П. Кириленко. – Тернопіль : *Екон. думка*, 1999. – 162 с.
 15. Крупка М. І. *Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України* / М. І. Крупка. – Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2005. – 608 с.
 16. *Финансы* / под ред. А. М. Ковалевой. – М. : *Финансы и статистика*, 2000. – 321 с.
 17. Барковский Н. Д. *Проблемы кредита и денежного оборота в условиях развитого социализма* / Н. Д. Барковский. – М. : *Финансы*, 1976. – 215 с.
 18. *Гроші та кредит* : підруч. / за ред. М. І. Савчука. – К. : КНЕУ, 2003. – 602 с.
 19. Дзюблюк О. В. *Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки* / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграф-книга, 2000. – 512 с.
 20. Дем'янишин В. Г. *Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України* : моногр. / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 496 с.
 21. Ковалюк О. *Фінансовий механізм як економічна категорія* / О. Ковалюк // *Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки*. – 2001. – № 4. – С. 26–31.
 22. Сенчагов В. К. *Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства* / В. К. Сенчагов. – М. : *Финансы*, 1979. – С. 215.
 23. Львовчкін С. В. *Фінансовий механізм макроекономічного регулювання* / С. В. Львовчкін // *Фінанси України*. – 2000. – №12. – С. 26.
 24. Онишко С. В. *Фінансове забезпечення інноваційного розвитку* : моногр. / С. В. Онишко. – Ірпінь : Нац. Акад. ДПС України, 2004. – С. 434.
 25. Дзюблюк О. В. *Кредитні важелі стимулювання економічного розвитку* : моногр. / О. В. Дзюблюк, Г. М. Забчук. – Тернопіль : Терно-граф, 2011. – 184 с.
- Редакція отримала матеріал 20 березня 2013 р.

Людмила АЛЕКСЕЄНКО, Максим АЛЕКСЕЄНКО

ПИТАННЯ РОЛІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ, СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ І ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Виявлено закономірності і протиріччя, що характеризують діяльність фінансових установ в Україні і пріоритети їх розвитку з урахуванням сучасних економіко-правових норм. Сформульовано рекомендації щодо вибору інвестиційних стратегій розміщення фінансових ресурсів недержавними пенсійними фондами, застосування інноваційної методики продажу страхових послуг страховими компаніями, використання нових та економічно привабливих для інвесторів фінансових продуктів інститутами спільного інвестування.

Ключові слова: фінансові ресурси, бізнес-процес, фінансова послуга, недержавний пенсійний фонд, страхова компанія, інститут спільного інвестування.

Модифікація бізнес-процесів вимагає удосконалення програм фінансового забезпечення для зростання прибутковості, ефективності управління ризиками і вибору дієвої стратегії. Важливим джерелом забезпечення діяльності фінансових установ є фінансові ресурси як спроможні трансформуватися в матеріальні, інноваційні й інтелектуальні ресурси. Значні втрати власних фінансових ресурсів відбуваються внаслідок збиткової діяльності фінансових установ, високої інфляції, недосконалості системи оподаткування, високої вартості залучення позикових грошових коштів. Дослідження ресурсного забезпечення фінансових посередників має бути орієнтоване на визначення фінансових механізмів та інструментів, спрямованих на максимально ефективно формування власного капіталу і портфеля запозичених та залучених коштів і є *актуальним*.

Різним аспектам системного дослідження теорій інституційних інвесторів і функціонування фінансових ринків *присвячено наукові дослідження* таких відомих вітчизняних науковців: А. Арістової, В. Беляєва, О. Вовчак, Ю. Коваленка, В. Ковтюха, В. Корнєєва, Л. Кузнецової, І. Лютого, О. Мозгового, Д. Навроцького, С. Реверчука, Н. Ткаченко, А. Федоренка, О. Шевченка. Поряд з послідовним дослідженням проблем функціонування окремих елементів національної фінансової системи відсутні праці, присвячені співпраці недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та інститутів спільного інвестування загалом у процесі розвитку бізнес-процесів. У зв'язку з цим залишається недостатньо розробленим понятійний апарат у сфері спільного інвестування і страхування, що відповідає взаємозв'язку цих фінансових агентів. Водночас без комплексного вивчення фінансових відносин, що виникають у бізнес-процесі їх взаємодії, неможливе повноцінне дослідження стратегії їх фінансової збалансованості та використання фінансових ресурсів.

Для фінансових посередників грошові кошти є фінансовими ресурсами, які забезпечують фінансову діяльність. У "Фінансовому словнику" під ред. А. Загороднього, Г. Вознюк, Т. Смовженко фінансові ресурси – це сукупність коштів, що

перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [1, с. 404]. І. Зятковський у монографії "Фінансове забезпечення діяльності підприємств" до ознак фінансових ресурсів підприємств відніс джерела їх формування і володіння та розпорядження ними суб'єктом господарювання без будь-яких обмежень [2]. Поділяємо точку зору О. Василика, який констатує, що поняття "грошові засоби" ширше, але фінансові ресурси виступають завжди у грошовій формі. Грошові засоби стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання [3, с. 404].

Фінансові ресурси – це сукупність грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні фінансових установ і використовуються ними для здійснення інвестиційних та інших активних фінансових операцій відповідно до статутної діяльності. Українська асоціація інвестиційного бізнесу, яка є добровільною і некомерційною організацією, заснованою на засадах саморегулювання, об'єднує 346 компаній (КУА), які управляють активами 1289 інститутів спільного інвестування (ICІ) та 86 недержавних пенсійних фондів (НПФ). На початок липня 2012 р. загальна вартість активів в їх управлінні становила понад 109 млрд. грн.

Для збільшення обсягів надходжень інвестиційних ресурсів в економіку країни доцільно акцентувати увагу на техніці формування фінансового потенціалу, ліквідності та платоспроможності фінансових агентів, а також обслуговуванні фізичних і юридичних осіб. Для ефективної роботи фінансових установ доцільно вдосконалювати напрямки програмно-цільового методу формування фінансових ресурсів. У даному контексті варто акцентувати увагу на формуванні фінансових ресурсів і напрямках їх використання недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями й інститутами спільного інвестування.

За відношенням числа пенсіонерів до працюючих громадян Україна наближається до провідних постіндустріальних країн, що зумовлює наростання дефіциту ресурсів пенсійної системи і можливого погіршення матеріального стану громадян. Наявність неузгоджених економіко-правових норм, відсутність єдиного трактування понять вимагає коригування й уніфікації національного законодавства.

Пенсійна система – це сукупність економіко-правових відносин, а також організаційних заходів з метою матеріальної компенсації населенню втраченого доходу при настанні старості, інвалідності, втрати годувальника. Пенсійна система спрямована на виконання соціальних функцій і зниження рівня бідності. У пенсійній системі концентрується значний обсяг фінансових ресурсів, використання яких як інвестиційних ресурсів сприяє економічному розвитку країни.

Для активізації форм і видів фінансових відносин, підтримки критерію фінансової збалансованості пенсійної системи в довгостроковому періоді доцільно розробляти дієві програми соціального страхування населення і накопичувального фінансування пенсій. Варто враховувати принцип автономності, тобто функціонування за рахунок ресурсів пенсійних програм і залучених фінансових ресурсів.

Пенсійні системи містять: нестрахові складові; страхові складові, представлені встановленими виплатами; накопичувальний елемент, що передбачає встановлені внески; професійні й індивідуальні добровільні програми; матеріальну підтримку пенсіонерів. При модернізації організації соціального страхування особливого значення набуває принцип солідарності, що передбачає рівний розподіл страхового випадку між учасниками програми страхування.

Фінансовий механізм системи пенсійного забезпечення охоплює: обов'язкове

пенсійне страхування, державне пенсійне забезпечення, добровільне додаткове пенсійне страхування, обов'язкове професійне пенсійне страхування, недержавне пенсійне забезпечення. Впровадження накопичувального способу формування ресурсів пенсійної системи потребує підвищення залежності величини пенсії від розміру заробітку громадянина з урахуванням обов'язкового накопичувального елемента. Цей підхід фінансування соціальних виплат дає змогу дотримуватися критерію максимальної залежності пенсії від заробітку.

Пенсійні нагромадження є засобами довготермінового інвестування. Між початком формування пенсійного капіталу і одержанням першої пенсії минають десятиліття. Світовий досвід розвинених країн показує, що виплати з недержавних пенсійних фондів перевищують державні пенсії і відповідно нівелюють розвиток солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [4; 5; 6]. Важливо заздалегідь визначити майбутній розмір власного пенсійного капіталу.

Фінансові ресурси НПФ мають такі особливості: формуються в процесі вторинного перерозподілу ВВП; використовуються для формування пенсійних накопичень; знаходяться в розпорядженні компанії з управління активами НПФ; перераховуються на розрахунковий рахунок, відкритий у зберігача; право власності на фінансові ресурси належить учасникам НПФ. У загальній сумі виплачених пенсій частка виплат недержавних пенсійних фондів залежить від кількості осіб, які беруть участь у системі недержавного пенсійного забезпечення, скористалися послугами недержавних пенсійних фондів.

До переваг вибору недержавних пенсійних фондів для формування одного із джерел доходів можна віднести такі: непідприємницький статус, що забороняє фонду займатися якою-небудь іншою діяльністю, крім збору пенсійних внесків вкладників, їхнього інвестування й здійснення пенсійних виплат у майбутньому; контроль з боку державних регуляторів за роботою НПФ; прозорість роботи і розкриття на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; встановлення обмежень для інвестування пенсійних коштів; розподіл отриманого від інвестування прибутку між учасниками фонду пропорційно до коштів на їхніх індивідуальних рахунках; можливість одержання податкових пільг; право спадкування пенсійних нагромаджень.

Недержавні пенсійні фонди мають такі пріоритети: додаткову диверсифікованість ризиків свого портфеля за рахунок використання послуг декількох різних управляючих компаній; більший ступінь персоналізованості відносин за рахунок укладання договору із застрахованою особою й відкриття їй індивідуального рахунка; можуть надавати застрахованій особі більший обсяг інформації; є більш "клієнтоорієнтовані" (наявність досвіду роботи із громадянами, філіями) [7, с. 37].

Відповідно діє вимога про те, що акції та облігації українських емітентів у складі пенсійних активів мають пройти лістинг та перебувати в обігу на фондовій біржі. Розділом IV Положення про функціонування фондових бірж, затвердженого рішенням ДКЦПФР № 1542 від 19.12.2006 р., передбачено вимоги, яким мають відповідати цінні папери для внесення та перебування у котирувальних списках першого та другого рівнів лістингу (строк існування емітента (крім облігацій місцевих позик), вартість чистих активів емітента (крім облігацій місцевих позик), річний дохід від реалізації товарів, робіт, послуг за останній фінансовий рік (для акцій першого рівня лістингу, ринкова капіталізація емітента (для акцій) та ін.).

Управляючі компанії, що регулюють пенсійні нагромадження, оцінюють свої

майбутні витрати у зв'язку з пенсійними виплатами з урахуванням розвиненості національного фінансового ринку і намагаються інвестувати свої кошти на середньотермінову перспективу. Тому вони формують свої інвестиційні портфелі за рахунок активів з помірними ризиками (облігації, депозити). Порівняння середньорічної прибутковості фондів з розрахунковими індексами показує, що більшість НПФ формує свої інвестиційні портфелі з урахуванням кон'юнктури фінансового ринку. Середні і великі НПФ практикують диверсифікованість своїх інвестиційних портфелів шляхом збереження пенсійних нагромаджень у кількох управляючих компаніях [8].

Поточні результати інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів свідчать про їх неспроможність одержати прибутковість, що перевищує рівень інфляції. При існуючому наборі фінансових інструментів і поточному рівні інфляції пенсійним фондам практично неможливо перевищити її за прибутковістю. В Україні значну частку пенсійних активів інвестують у банківські депозити і меншу – в державні боргові цінні папери. Компанії з управління активами приймають рішення про розміщення коштів на депозитах у банках з метою мінімізації ризиків та нестабільною ситуацією на ринку державних цінних паперів і фінансовому ринку.

Велика питома вага пенсійних внесків припадає на корпоративний фонд Національного банку України, учасниками якого можуть бути тільки працівники цієї установи. У 2010 р. понад 123 млн. грн. НБУ перерахував у цей фонд на індивідуальні рахунки більше 10000 своїх співробітників. Ці суми становлять близько 70% усіх пенсійних внесків по країні за цей же період і відповідно впливають на показники НПФ [9]. Доцільно використати досвід даного фонду щодо структури розміщення пенсійних внесків і напрямів диверсифікації фінансових ризиків.

У Російській Федерації напрямки інвестування коштів НПФ постійно змінюються з урахуванням кон'юнктури ринку. За перше півріччя 2012 р. основна частка в портфелях недержавних пенсійних фондів припадає на корпоративні облігації (коливається 38–45% і 42–48% у портфелях резервів і нагромаджень). Частина коштів, які інвестувалися в акції й облігації, тепер перейшла на депозити і закриті пайові інвестиційні фонди (в основному ЗПІФ нерухомості). Водночас зросла частка депозитів: з 11 до 22% у портфелі резервів і з 5 до 25% у портфелі нагромаджень. Більшість недержавних пенсійних фондів планує дотримуватися консервативної інвестиційної стратегії, але є й ті, які вважають, що частка акцій у портфелях може досягати 20% і більше [10].

Недержавним пенсійним фондам, які починають реструктуризацію, необхідно знати можливі зміни довготермінової конкурентоспроможності й фінансової кон'юнктури. З одного боку, реорганізація має гарантувати збереження пенсійних коштів і реструктурування боргів, а з іншого – акцентувати увагу на стабілізації фінансового стану без змін обраної стратегії розвитку.

Дослідження сучасних механізмів реструктуризації свідчить, що розробити її ефективний алгоритм можна при поетапній реалізації програм реструктуризації на основі оцінки реальної ринкової вартості власного капіталу фінансових інституцій. Використання методів оцінки (витратного, дохідного, порівняльного, опціонного) також має враховувати як "межі відліку функціонального зростання" окремих агентів, так і межі "інституціонального зростання".

В Російській Федерації у зв'язку із змінами статусу пенсійних нагромаджень на ринку зросла кількість пропозицій про продаж НПФ. Водночас збільшення угод не спостерігається, оскільки більшість потенційних інвесторів не погоджується з високою вартістю, що встановлюють фонди [10, с. 13].

Покупці оцінюють фонд не за обсягом його зобов'язань і не за витратами засновників, а за величиною очікуваного грошового потоку, який залежить від якості фінансових активів, клієнтської бази і рівня корпоративного управління НПФ. Вважаємо, що власникам важливо контролювати саме фінансову стабільність і якість клієнтської бази, а не операційні ризики. Фонди, орієнтовані на нарощування кількості пенсійних рахунків без врахування якості цих рахунків, рівня організації інвестиційного процесу й фінансової стійкості, не є інвестиційно привабливими для інвесторів.

Сучасні стандарти управління ризиками НПФ потребують економіко-правової регламентації процедур, а також створення окремого підрозділу, відповідального за управління ризиками і спроможного розробити та запровадити власну систему ризик-менеджменту.

Модифікація діяльності страхових компаній і розробка програм страхування мають сприяти зростанню прибутковості, ефективнішому управлінню ризиками, вибору дієвої стратегії, а також якісної роботи з клієнтами для досягнення конкурентних переваг.

У сучасній економіці розвиток страхових посередників і страхового ринку характеризується такими тенденціями: по-перше, у споживачів страхових послуг знижується зацікавленість у використанні послуг страхових посередників; по-друге, у страхових посередників зростають витрати, що не завжди пов'язані з ліцензованою фінансовою діяльністю. В умовах зростання недовіри до фінансових посередників деякі компанії активно переходять на пряме страхування – без участі страхових агентів, що сприяє скороченню витрат і зниженню вартості страхових продуктів. Водночас зростає використання нетрадиційних каналів продажу страхових продуктів через банки, поштові відділення, автосалони й Інтернет.

Страховики шукають альтернативні варіанти продажу страхових полісів, зокрема шляхом підтримки корпоративних бізнес-процесів. Банкострахування (*англ.* bankassurance) – проникнення банків у сферу страхування (переважно в особисте страхування) і супроводжується придбанням діючих страхових компаній або організацією системи продажу полісів через розгалужену мережу банківських філій. Однією з форм банкострахування є створення банківських трастів [11; 12]. Банкострахування вимагає залучення співробітників банків, що співпрацюють з клієнтами, для укладання договорів страхування. Участь співробітників полягає як в укладанні договорів, так і в поданні співробітникам страхової компанії інформації про готовність клієнтів банку до переговорів.

Страховики застосовують різні стратегії щодо просування страхових послуг через банківські установи [13; 14]. Одні страховики зосереджують на добровільних видах, а інші використовують банки для організації продажу обов'язкових видів страхування. Страховий продукт має бути простим, зрозумілим і якісним, а також прозорим щодо умов виплат страхових відшкодувань. При реалізації спільних програм у страхових компаній з'являється можливість знизити витрати на розміщення страхових продуктів і використовувати дані про клієнтів банків.

Програми страхування, пропоновані через банки: програми добровільного страхування позичальників споживчих кредитів; програми страхування життя й страхування від нещасного випадку, продавані через банки; програми страхування кредитних карт і пов'язаних з ними ризиків; програми страхування майна фізичних осіб (автострахування, страхування майна); особливості страхування різних застав юридичних осіб; особливості страхування застав малого бізнесу.

Розширення спектра послуг шляхом розвитку співпраці страхових компаній з

банками сприяє: залученню нових клієнтів чи задоволенню потреб постійних клієнтів; досягненню конкурентних переваг для просування власних програм; отриманню комісійної винагороди; формуванню позитивного іміджу задіяних фінансових установ. Емпірично встановлено, що відділення HSBC Bank у Канаді в 2011 р. знизили дохід від продажу страхових продуктів у порівнянні з 2010 р. майже у два рази – з 40 млн. дол. США до 22 млн. дол. США. Водночас сумарні комісійні доходи банку зросли до 734 млн. дол. США із 727 млн. дол. США.

Аналітичним центром компанії "АльфаСтрахування" визнано, що 12% респондентів хоча б один раз довідувалися про фінансові послуги банків, страхових та інвестиційних компаній, використовуючи їхній сайт або сайт-агрегатор послуг. Найчастіше затребують такі сервіси, надавані фінансовими установами, подання заявки на придбання фінансових послуг (кредит, відкриття рахунка в інвестиційній компанії) (89% респондентів); відкриття депозитів (18%); замовлення послуг страхових компаній (2,2% респондентів).

Банки, як правило, не розголошують розміри комісій за реалізацію страхових продуктів (Comissions for acting as insurance agent). Найбільші комісійні банки отримують від страхування фінансових ризиків, страхування від нещасних випадків і страхування життя. У Російській Федерації за перше півріччя 2012 р. страховики зібрали через банки 10,86% премій (49,96 млрд. руб. із 412,38 млрд. руб.) і віддали банкам за це 35,69% (15,99 млрд. руб.) у вигляді комісій [8].

SAS Banking Analytics Architecture сприяє використанню новітніх технологій гарантування безпеки і дозволяє досить швидко реагувати на зміни бізнес-процесів. Застосування спеціалізованих ІТ-рішень для банків: автоматизованих банківських систем (власної розробки чи провідних світових вендорів), ERP-рішень, CRM-платформ і багатьох інших типів ІТ-систем. Розширювана платформа SAS Intelligence Architecture дає змогу забезпечувати моделювання, а інвестиції в операційні системи мають нові унікальні функціональності, зокрема логічні й фізичні моделі визначають критично важливі дані, необхідні для прийняття ефективних бізнес-рішень на всіх рівнях.

Заповнення полісів з використанням страхових програм дає змогу миттєво враховувати побажання клієнтів, автоматично перераховувати комплексні знижки при оформленні полісів за декількома видами страхування, що сприяє скороченню витрат і відповідно дозволяє збільшити комісійну винагороду страховим агентам.

Інвестиційна діяльність страхових компаній сприяє підвищенню ефективності використання їх страхових резервів. Інвестиційна діяльність страхових компаній потребує: аналізу інвестиційних проектів; мінімізації ризиків на етапі попередньої оцінки проекту й у процесі його реалізації із застосуванням системи перестрахування інвестиційних ризиків; надання допомоги потенційним позичальникам при розробці бізнес-планів і документів щодо проектів; визначення умов матеріальної відповідальності учасників інвестиційних проектів шляхом використання договорів із симетричними штрафними санкціями.

Особливої уваги заслуговує проблема шахрайства при участі страхових агентів. Страхові агенти, які допомагають страховій компанії реалізовувати поліси, продають їх за нижчою ціною і на коротший термін, відстежують відмінності умов. Якщо раніше страхове шахрайство мало індивідуальний характер, то тепер відбувається розширення сфери шахрайства і відповідно збитковість від внутрішнього шахрайства становить близько 50%. Державні регулятори зобов'язані моніторити і запобігати шахрайським діям у страховій справі.

Для підвищення ефективності фінансової діяльності агентів зростає значення комплексного страхування фінансових інститутів від злочинів і відповідальності співробітників. У США збиток банківських установ від комп'ютерних злочинів становить 100 млрд. дол. США щорічно, а в Європі – 30 млрд. дол. США. Поліс страхування від комп'ютерних злочинів не є обов'язковим, проте більшість банків страхується від цих ризиків. Відповідальність страховиків становить 5–10 млрд. дол. США, для великих банків – до 100 млн. млрд. дол., а з урахуванням підвищеної страхової премії – до 200–300 млн. дол. США. Страхові внески становлять від 2 до 8% суми покриття. Стабільності цього виду страхування сприяє перестраховання – страхування ризиків самих страхових компаній.

В умовах макроекономічної нестабільності і з урахуванням практики функціонування інститутів спільного інвестування (ІСІ) з 1 січня 2014 р. у новій редакції почне діяти Закон України “Про інститути спільного інвестування” № 5080 від 5 липня 2012 р.

Діяльність управління активами та ринку спільного інвестування матиме такі основні новації – розширення класифікації інститутів спільного інвестування. Крім поділу на диверсифіковані чи недиверсифіковані, фонди можуть бути також спеціалізованими або кваліфікаційними. До спеціалізованих належатимуть ІСІ грошового ринку, державних цінних паперів, облігацій, акцій, індексні фонди та фонди банківських металів. Склад і структуру активів спеціалізованих фондів визначено нормами законодавства. При виборі фонду інвестор заздалегідь знатиме, в які активи будуть вкладені кошти, та зможе оцінити рівень ризику і дохідності такої інвестиції.

Кваліфікаційними вважатимуться ІСІ, які інвестують активи винятково в один із кваліфікаційних класів активів, та кошти, а також не мають жодних вимог до структури активів. До кваліфікаційних класів активів належатимуть: об'єднаний клас цінних паперів; клас нерухомості; клас рентних активів; клас кредитних активів; клас біржових товарних активів, а також інші класи активів, приналежність яких до кваліфікаційних визначатиме регулятор ринку.

Акцентуємо увагу на основних змінах чинного законодавства і можливих їх наслідках щодо перспектив розвитку інститутів спільного інвестування. По-перше, передбачено зняття заборони ІСІ інвестувати в акції банків. Інститути спільного інвестування зможуть бути засновниками та власниками банків, але не більше 10% їх частки. По-друге, зміниться процедура розрахунків з учасниками ІСІ при ліквідації фонду. Якщо чинний закон передбачає можливість розрахунку іншими, ніж грошові кошти, активами фонду винятково з учасниками венчурних ІСІ, то новий закон надає таку можливість всім фондам, які здійснювали приватне розміщення своїх цінних паперів, за умови, що така норма є у регламенті фонду та всі учасники фонду надали свою згоду на такий розрахунок. Крім того, визначено послідовність дій при створенні корпоративних та пайових інвестиційних фондів і при проведенні процедури розрахунків з інвесторами під час ліквідації. По-третє, важливим для розвитку корпоративних інвестиційних фондів (КІФів), які створюються у формі акціонерних товариств, але суттєво відрізняються від них, є виведення їх з-під юрисдикції Закону “Про акціонерні товариства”. Їхня діяльність, в тому числі й корпоративне управління, буде регулюватися винятково законодавством про ІСІ.

Зміна чинного законодавства сприятиме розвитку ринку цінних паперів, оскільки удосконалив їх емісію і розміщення: нові вимоги щодо іменної форми випуску цінних паперів інститутів спільного інвестування та існування таких цінних паперів винятково в бездокументарній формі; буде запроваджено новий порядок обрахунку ціни цінного

паперу ІСІ, яка визначатиметься на день проведення фактичного розрахунку за відповідною операцією: при купівлі – на день зарахування коштів на рахунок ІСІ; при викупі – на день зарахування викуплених у інвестора цінних паперів на рахунок ІСІ у зберігача. Для активізації діяльності агентів уточнено визначення акцій корпоративного інвестиційного фонду – як цінних паперів, емітентом яких є корпоративний фонд та які посвідчують майнові права власника – учасника фонду (право на отримання дивідендів – для закритого корпоративного фонду; право на управління фондом та ін.) і немайнові права, передбачені законом.

Розкриття інформації про діяльність інститутів спільного інвестування сприятиме підвищенню надійності функціонування суб'єктів спільного інвестування, ефективності інвестиційної діяльності ІСІ, захищеності коштів, вкладених у цінні папери цих інститутів.

Підсумовуючи, зазначимо, що в сучасній фінансовій сфері варто вживати заходів для підвищення міцності фінансових систем і ефективності фінансового маркетингу діяльності економічних агентів. Враховуючи важливе економічне значення фінансових ресурсів, варто звернутися до нового осмислення даного питання і розробки нових більш ефективних форм діяльності фінансових агентів у процесі розвитку бізнес-процесів. Деталізуючи, зазначимо:

1. В умовах волатильності фінансових ринків більшість недержавних пенсійних фондів стала вибирати консервативні інвестиційні стратегії розміщення фінансових ресурсів. Стимулювання довіри до НПФ та їх розвитку має двоякий ефект: економічний – накопичення і залучення довгострокового капіталу в інвестиційну сферу; соціальний – підвищення матеріального стану та забезпечення соціальних гарантій для пенсіонерів. Метою інвестування пенсійних активів недержавних пенсійних фондів є приріст пенсійних коштів для забезпечення прав учасників фонду щодо отримання ними додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат. НПФ постійно балансують між прибутковістю й надійністю вкладень, тому дотримання принципу "майже розумного інвестора" потребує реалізації поміркованої інвестиційної стратегії розвитку. Важливо підвищити роль банків у забезпеченні надійності НПФ і створити нормативно-правові засади для створення корпоративних та відкритих пенсійних фондів банками.

2. Страхові продукти мають надавати людині почуття захищеності й упевненості в своєму матеріальному благополуччі. Визнаємо, що страхові відносини є більш розвиненими в тих країнах, де страхова посередницька діяльність є активною і відповідно більші обсяги фінансових ресурсів. Процес реалізації страхових послуг потребує активізації фінансового посередництва за допомогою залучення страхових агентів і брокерів.

3. Доцільно використовувати інноваційну методику продажу страхових послуг юридичним особам – клієнтам банків (продажу з робочих місць). Розвиток фінансових супермаркетів сприятиме задоволенню потреб клієнтів у фінансовому консалтингу в сегментах банківського обслуговування, наданні страхових послуг і залученні фінансових ресурсів. Банкостраховання сприяє універсалізації банківської діяльності і підвищенню банківської ліквідності, посилює конкуренцію на фінансовому ринку щодо активізації обігу фінансових ресурсів.

4. Запровадження нового системного Закону України "Про інститути спільного інвестування" сприятиме: розширенню можливостей інвестування і залучення фінансових ресурсів; використанню нових та економічно привабливих для інвесторів фінансових продуктів; залученню й ефективному розміщенню фінансових ресурсів

інвесторів; поліпшенню якості послуг компаній з управління активами; формуванню сприятливого інвестиційного середовища для розвитку спільного інвестування.

5. Запровадження нових видів ІСІ (спеціалізованих, кваліфікаційних) відповідає сучасним тенденціям розвитку сфери спільного інвестування та надає учасникам ринку можливості використання ширшого переліку фінансових інструментів для інвестування. Інвестори – як фізичні, так і юридичні особи – отримують більш широкі можливості для ефективного інвестування своїх коштів. У перспективі зміниться порядок придбання та викупу цінних паперів, що унеможливить спекулятивні операції досвідчених інвесторів ІСІ, які зумовлювали збитки інших учасників фонду.

Література

1. Загородній А. Фінансовий словник / А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко. – К. : Знання, 2000. – 587 с.
2. Зятковський І. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : моногр. / І. Зятковський. – Тернопіль : Екон. думка, 2000. – 229 с.
3. Василик О. Теорія фінансів : підруч. / О. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
4. Raffaele Della Croce. Trends in Large Pension Fund Investment in Infrastructure. – OECD, France. – 2012. – No 29. – 7 Dec. – 39 p.
5. The Role of Funded Pensions in Retirement Income Systems. Issues for the Russian Federation. – OECD, France. – 2012. – No 27. – 19 Oct. – 37 p.
6. Identification and Assessment of Publicly Available Data Sources to Calculate Indicators of Private Pensions. – OECD, France. – 2012. – No 21. – 1 July. – 109 p.
7. Негосударственные пенсионные фонды в России: текущее состояние, проблемы и пути развития // Информационно-аналитический бюллетень. – 2004. – № 62. – 49 с.
8. Сравнение показателей доходности негосударственных пенсионных фондов. – М. : Пенсионные и Актуарные Консультации, 2012. – 18 с.
9. Васильченко Е. Негосударственные пенсионные фонды ждут доверия / Е. Васильченко // Портмоне. – 2011. – № 8 (115). – 26 апр.
10. Курятникова О. Рынок НПФ по итогам 6 месяцев 2012 года: от краткосрочного выживания к долгосрочной эффективности / О. Курятникова, Д. Сергиенко, П. Митрофанов // Бюллетень “Эксперт РА”. – 2012. – 18 октяб. – 18 с.
11. Binet Gerard. Bancassurance – quo vadis? IVth Bancassurance Congress. – Warsaw. – 2012. – October 25. – 18 p.
12. Sarvanakumar S., Punitha U., Gunasekaran S., Sankar S. Flourishing Bancassurance Business: an Indian Perspective // International Journal of Multidisciplinary Research. – 2012. – Vol. 2. – Issue 2. – February. – P. 269–279.
13. Gupta Shivani, Dr. Ajay Jain, Anubha. A new Feasible Strategy in Banking & Insurance Sector moving fast in India // International Journal of Research in IT & Management. – 2012. – Volume 2. – Issue 2. – February. – P. 771–780.
14. Financial Services. Securing a Bright future China’s Insurance Sector and the evolution of Bancassurance. – 2012. – 39 p.
15. Про інститути спільного інвестування : Закон України № 5080-VI від 5 липня 2012 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://ovu.com.ua/forbidden>.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Узагальнено й систематизовано основні теоретико-методологічні підходи щодо розуміння сутності поняття грошово-кредитної політики, визначено їх переваги та недоліки. Обґрунтовано роль грошово-кредитної політики як регулятивного механізму зі своїми специфічними цілями, інструментарієм та роллю в економіці. Визначено місце грошово-кредитної політики у системі монетарного регулювання економіки, здійснюваного центральним банком країни.

Ключові слова: *грошово-кредитна політика, центральний банк, монетарне регулювання, грошовий ринок.*

Особливості перебігу світової фінансово-економічної кризи та посткризового розвитку економіки визначають усе зростаючу роль системи монетарного регулювання економіки, що в сучасному глобалізованому світі виступає найбільш дієвим засобом впливу держави в особі центрального банку на господарські процеси. За таких обставин особливої актуальності набуває вивчення теоретичних засад грошово-кредитної політики, яка є основою усієї системи монетарного регулювання економіки. Зв'язок цієї проблеми з практичними завданнями оптимізації монетарного впливу на перебіг економічних процесів вказує на *необхідність всебічного теоретичного обґрунтування сутності* та складових даної системи для того, щоб сформулювати комплекс практичних заходів, які би сприяли найбільш оптимальній реалізації регулятивного впливу центрального банку на економіку, оскільки вона цілком охоплена монетарною сферою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми, свідчить, що питанням сутності та особливостей реалізації грошово-кредитної політики присвячено праці багатьох *вітчизняних і зарубіжних економістів*, зокрема таких, як А. М. Мороз, Б. П. Адамик, В. С. Стельмах, І. О. Лютий, П. І. Юхименко, В. В. Козюк, В. В. Рудько-Силіванов, Ф. С. Мишкін, О. П. Орлюк та ін. Водночас до числа не вирішених раніше частин загальної проблеми слід віднести обґрунтування теоретичних аспектів сутності грошово-кредитної політики з точки зору її місця у системі монетарного регулювання економіки.

Отже, *цілями даної статті* є з'ясування умов, засобів та можливостей реалізації центральним банком своєї головної функції – монетарного регулювання економіки, що висуває на перший план завдання з теоретичного обґрунтування економічної сутності грошово-кредитної політики, яка є основою усієї системи монетарного регулювання економіки, а також обґрунтування ролі грошово-кредитної політики як розробки стратегії державного регулятивного впливу, що має відрізнитися від більш широкого терміна монетарного регулювання.

Для розуміння економічної сутності грошово-кредитної політики потрібно чітко сформулювати її визначення, без чого неможливо уявити зміст відповідної системи

монетарного регулювання економіки та ролі у ній центрального банку. Однак тут потрібно відзначити, що у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі та нормативно-правових актах не сформовано єдиних підходів до чіткого визначення цього поняття. Більшість сучасних економістів розглядає грошово-кредитну політику як найбільш прийнятний для демократичного суспільства інструмент державного регулювання національної економіки, який не призводить до надмірного диктату уряду і зменшення господарської самостійності окремих індивідуумів. Водночас існують серйозні розбіжності як у науковій літературі, так і в нормативних актах щодо конкретного змісту, цілей та механізму реалізації грошово-кредитної політики.

Справді, в економічній літературі існує достатньо велика кількоть тлумачень грошово-кредитної політики. Деякі автори відносять до неї будь-які заходи держави, що стосуються грошової сфери, включаючи й ті, що здійснюються без участі центрального банку. Більш конкретно розкривається зміст грошово-кредитної політики через її цільове спрямування. Так, у праці колективу авторів під керівництвом проф. А. М. Мороза вказується, що грошово-кредитна політика – це комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни [1, с. 382]. Подібної позиції дотримуються у своїх працях Б. П. Адамик [2, с. 39] та В. С. Стельмах [3, с. 58]. Як випливає з цього визначення, грошово-кредитній політиці властиві комплексність, різноваріантність регулятивних заходів і спрямованість їх на досягнення певних, заздалегідь визначених суспільних цілей; ці заходи реалізуються центральним банком через механізм грошового ринку. При такому підході грошово-кредитна політика набуває чітких, економічно обумовлених обрисів. Вона має внутрішньо єдину інституційну основу – грошовий ринок та банківську систему. Таким чином, до грошово-кредитної політики слід відносити всі заходи, методи, інструменти, дії регулятивного характеру, що здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах.

У той же час представники іншої точки зору [4, с. 24] визначають її розширено – як один із секторів економічної політики вищих органів державної влади – і включають до грошово-кредитної політики всі заходи держави політичного характеру, які стосуються монетарної сфери. При такому підході до грошово-кредитної політики входять навіть питання про ставки податків і зборів, рівень та структуру бюджетних видатків, дефіциту державного бюджету й ін. Очевидно, це занадто розширене поняття, яке включає до грошово-кредитної політики не тільки регулювання грошового обігу, але і всі відносини, які на нього впливають, навіть якщо вони не входять до числа грошових, банківських та не управляються центральним банком. Такий підхід лише шкодить головному – виділенню в окремий об'єкт певної системи грошових і кредитних відносин, щодо яких здійснюються всі заходи впливу з боку держави, а отже, й відповідні інструменти грошово-кредитної політики, передбачені тим же Законом України “Про Національний банк України”.

Власне самим Законом України “Про Національний банк України” початково було визначено: “Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості”. Однак подальшими поправками до Закону це визначення набуло більш загального вигляду: “Грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та

кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених цим Законом засобів та методів” [5]. Недоліком цих визначень є те, що сутність грошово-кредитної політики у даному випадку визначається через її цілі, хоча вони можуть змінюватись залежно від широкого спектра обставин. І, як бачимо у кінцевому варіанті, ціль була зведена до однієї – підтримання стабільності грошової одиниці.

Згідно з визначенням Господарського кодексу України, “ грошово-кредитна політика, спрямована на забезпечення народного господарства економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб’єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки” [6].

У своїх визначеннях Закон України “ Про Національний банк України” і Господарський кодекс України здебільшого вказують на суспільні цілі грошово-кредитної політики (стабільність національної грошової одиниці, антиінфляційна спрямованість монетарної політики та ін.), що швидше являє собою зовнішню сторону цього поняття, але не зовсім повно розкриває її внутрішній зміст, складові частини тощо. Включення до цих визначень програмних цілей теж викликає запитання. Наприклад, формулювання у попередній редакції Закону такої цілі, як “регулювання економічного зростання”, містить у собі логічне протиріччя – регулювання зростання включає в себе стримування, а регулювати зростання навряд чи потрібно взагалі. Однак у грошово-кредитній політиці має місце залежно від економічної ситуації як сприяння розвитку, так і стримування розвитку економіки.

На думку проф. І. О. Лютого, грошово-кредитна політика – це державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин [7, с. 96]. В іншій праці автор дає дещо ширше визначення: грошово-кредитна політика – це сукупність економічних та адміністративних заходів держави і Національного банку, спрямованих на використання економічних інструментів грошово-кредитного механізму для здійснення впливу на суб’єктів грошово-кредитного ринку з метою стабілізації національної грошової одиниці, регулювання пропозиції грошової маси, ліквідності та кредитоспроможності банківських інститутів для забезпечення необхідного економічного зростання, зайнятості й стримування інфляційних процесів [8, с. 20]. Це визначення, очевидно, є одним із найбільш прийнятних, оскільки в ньому зосереджено більш суттєві моменти щодо грошово-кредитної політики і проведено її зв’язок із макроекономічними показниками.

П. І. Юхименко визначає грошово-кредитну політику як “частину економічної політики держави, сукупність законодавчих і нормативних актів, бюджетно-податкових, інших монетарних інструментів, інститутів та заходів державної влади, які згідно з законодавством мають повноваження щодо формування і використання фінансових ресурсів держави і регулюють фінансово-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до стратегічних і тактичних цілей державної економічної політики” [9, с. 265]. Проте такий підхід надто широкий і не дає змоги виявити специфіку грошово-кредитної політики. Крім того, використання бюджетно-податкових інструментів навряд чи належить до сфери компетенції центрального банку в процесі реалізації ним грошово-кредитної політики.

Інше визначення грошово-кредитної політики дає проф. В. В. Козюк: грошово-кредитна політика – одне зі знарядь державного втручання в економіку з метою її регулювання та спрямування її розвитку відповідно до цілей соціально-економічної доктрини [10, с. 31]. Подібним чином грошово-кредитну політику визначає В. В. Рудько-

Силіванов, згідно з підходом якого грошово-кредитна політика – це проваджувана державою генеральна лінія дій, система заходів у галузі управління грошово-кредитними процесами і складова частина загальної економічної політики держави [11, с. 29]. Однак подібні визначення видаються нам занадто загальними і не конкретизують економічну сутність грошово-кредитної політики з точки зору її впливу на відповідну сферу економічних відносин – монетарну, а більшою мірою характеризують грошово-кредитну політику як частину більш загального поняття – державного регулювання економіки.

В економічній літературі можна зустріти і занадто вузькі тлумачення грошово-кредитної політики, наприклад, як “сукупності заходів держави щодо забезпечення оптимального валютного курсу”. Відповідно до такого підходу суть грошово-кредитної політики зводиться до одного з можливих варіантів розвитку регулятивного процесу, коли за тактичну ціль політики вибирається стабілізація валютного курсу. Всі інші можливі варіанти його розвитку залишаються поза увагою, що істотно збіднює механізм та результативність грошово-кредитної політики. У цьому сенсі поняття грошово-кредитної політики підмінюється поняттям валютно-курсової політики.

Американський економіст Фредерік С. Мишкін також обґрунтовує вузьке поняття грошово-кредитної політики, зводячи її суть до управління пропозицією грошей і процентними ставками [12, с. 41]. Однак, з нашої точки зору, обмеження механізму грошово-кредитної політики лише впливом на пропозицію грошей і процентні ставки призводить до зменшення результативних можливостей центрального банку на стан грошово-кредитної сфери. Тут також не вказано, на які саме інституції покладено здійснення грошово-кредитної політики.

О. П. Орлюк визначає грошово-кредитну політику як “визначену сукупність заходів у сфері грошового обігу та кредиту, що спрямовані на забезпечення стабільності національної валюти, стримування інфляційних процесів в економіці країни, регулювання економічного зростання, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу країни” [13, с. 453]. Близьке за змістом визначення дає й І. Б. Заверуха [14, с. 63]. Як бачимо, при таких підходах сутність грошово-кредитної політики підмінюється простим переліком її цілей, тоді як не вказується, хто саме відповідні заходи має здійснювати.

Однак слід розуміти, що у найбільш широкому розумінні грошово-кредитна політика як один із напрямків економічної політики виступає здебільшого в процесі розгляду вищими ешелонами влади всіх питань грошового характеру, банківської системи та ін. Водночас слід розрізняти заходи, які створюють умови для обігу грошей, і фактори, які прямо цей обіг визначають. Ними є, наприклад, заходи з регулювання пропозиції (кількості, маси) грошей, процентна ставка, валютний курс, швидкість обігу грошей, фактори їх мультиплікації, структура грошової маси, співвідношення готівкового і безготівкового обігу тощо. А такі заходи, як реєстрація банків, розміри їх статутного капіталу і т. ін., лише мають відношення до регулювання грошового обігу, але не утворюють суть цього регулювання.

Аналіз основних пропозицій різних авторів щодо розуміння сутності грошово-кредитної політики у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі дає змогу зробити певні узагальнення з приводу теоретико-методологічних підходів, котрі найбільш часто використовуються для обґрунтування цього поняття.

По-перше, занадто широке тлумачення грошово-кредитної політики не розкриває її суть і зміст. В ньому поєднуються елементи як самої грошово-кредитної політики, так

і всі фактори, які на неї впливають та відображаються на кількості грошей в обігу. Так само не зовсім доречним слід вважати саме широке трактування грошово-кредитної політики – винятково як способу державного регулювання економіки без вказівки на те, на яку саме сферу економічних відносин цей вплив має поширюватись.

По-друге, пропонувані в зарубіжній літературі визначення грошово-кредитної політики лише як способу регулювання кількості грошей в обігу і основи для формування грошової пропозиції занадто спрощує механізм впливу центрального банку на економіку через функціонування комерційних банків та різноманітні інструменти монетарного регулювання, котрі використовуються при проведенні грошово-кредитної політики.

По-третє, визначення грошово-кредитної політики, які найбільш поширені у вітчизняній економічній літературі, більшою мірою ставлять у центр дослідження не так саму грошово-кредитну політику, як засоби її здійснення і до того ж у них не міститься вказівка на загальнодержавний характер грошово-кредитної політики, а за критеріальну ознаку обирається лише те, що відповідні заходи з її здійснення проводяться через центральний банк.

По-четверте, визначення, котрі містяться у вітчизняних нормативно-правових актах (Законі України “Про Національний банк України” і Господарському кодексі України), розглядають грошово-кредитну політику передусім як частину економічної політики, що, очевидно, не є достатньо повним тлумаченням, оскільки воно бере за основу лише сферу господарювання, в той час як грошово-кредитна політика у рівній мірі відноситься і до соціальної сфери, до державних фінансів (наприклад, обслуговування державного боргу тощо).

У результаті розгляду наведених вище підходів можна дійти висновку, що існує два основних тлумачення грошово-кредитної політики: 1) суто наукове, спеціальне (воно вживається тільки у банківській сфері, в колах спеціалістів), вузьке значення, яке відображає суть грошово-кредитної політики; 2) широке, яке частіше вживається на практиці і має на увазі цілий комплекс усіх заходів держави у грошово-кредитній сфері.

Найприйнятнішим, на нашу думку, є визначення, яке відносить до грошово-кредитної політики ті заходи регулятивного характеру, що реалізуються через грошовий ринок і здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю. Насамперед йдеться про те, що грошово-кредитна політика справді має бути віднесена до комплексу заходів із державного регулювання економіки, тобто вона є невід’ємною частиною державної економічної політики, співвідносячись із нею як частина і ціле. Це надасть можливість розглядати грошово-кредитну політику системно, саме як регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями, інструментарієм та роллю в економіці. Відповідно до такого підходу грошово-кредитна політика набуває чітких, економічно обумовлених меж, внутрішньо єдиної інституційної основи, тобто охоплює грошовий ринок і банківську систему. Адже центральний банк, не будучи суб’єктом господарювання у традиційному розумінні, може впливати на перебіг економічних процесів опосередковано – через функціонування банківської системи, а отже, саме через неї відбувається його вплив на економіку засобами грошово-кредитної політики. Водночас цілком очевидно, що наявними у його розпорядженні інструментами центральний банк може впливати на усе господарство винятково через специфічну сферу економічних відносин – монетарну. А отже, грошовий ринок є тією інституційною єдиною ланкою, яка поєднує процес реалізації грошово-кредитної політики центральним банком із досягненням ним конкретних результатів у реальному секторі господарства.

Отже, йдеться про втручання держави в особі центрального банку в перебіг господарських процесів, що здійснюється через функціонування комерційних банків і має місце передусім на грошовому ринку країни. Конкретною ж формою практичної реалізації такого втручання є формування і проведення інститутами державної влади через центральний банк відповідної грошово-кредитної політики.

Власне, якщо ми розглянемо окремо сам термін “політика”, то дійдемо висновку, що він має більш загальний характер і походить від грецького слова “politikō” (πολιτικῆ) – державні або суспільні справи, що є похідним від грецького “polys” (πολις) – держава. Таким чином, цей термін у вузькому розумінні означає державну діяльність або мистецтво управління державою. Якщо ж йдеться про регулювання економічних процесів, то така діяльність набуває уже більш конкретного наповнення і отримує форму державної економічної політики, однією із форм якої виступає власне грошово-кредитна політика.

Таким чином, підсумовуючи викладене вище, на наш погляд, під грошово-кредитною політикою слід розуміти сукупність заходів впливу держави в особі центрального банку на перебіг економічних процесів, що здійснюються у сфері грошового обігу і кредиту, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування економіки та стабільності національної грошової системи. Інакшими словами, грошово-кредитною політикою слід вважати таку сукупність заходів центрального банку у сфері функціонування грошового ринку з метою надання певної спрямованості економічним процесам через механізм функціонування банківської системи згідно зі стратегічними цілями й інтересами країни.

У якості таких стратегічних цілей може, зокрема, розглядатися таке управління економічними процесами, яке б забезпечувало економічне зростання, повну зайнятість ресурсів, стабільність грошового обігу через мінімізацію інфляції та збалансованість зовнішньоекономічної сфери. Ефективність функціонування економіки у наведеному визначенні має означати забезпечення економічного зростання при мінімальному рівні безробіття. А стабільність національної грошової системи має означати передусім збереження вартості національної грошової одиниці на незмінному рівні, тобто йдеться про досягнення безінфляційного економічного зростання або ж такого зростання, за якого темпи інфляції є мінімальними. Стратегічною ж метою грошово-кредитної політики, як і всієї державної економічної політики, є забезпечення економічної та соціальної стабільності в суспільстві й зміцнення існуючого устрою в країні.

Отже, грошово-кредитна політика – це система заходів із регулювання грошової пропозиції за її кількістю, структурою, рівнем процентних ставок, ціною і обсягами кредитів, спрямованих на економічне зростання, стримування інфляції, забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення, регулювання платіжного балансу з метою задоволення суспільного попиту на гроші.

Необхідно наголосити, що грошово-кредитна політика, будучи невід’ємною складовою державної економічної політики, має виражати сукупну волю суспільства, знаходячи відображення у конкретних рішеннях та діях центрального банку щодо цілеспрямованого впливу на господарські процеси на макроекономічному рівні та забезпечення рамкових умов економічного розвитку. Метою таких дій у кінцевому підсумку є поліпшення економічних параметрів життя суспільства. Адже в міру розвитку ринкового господарства виникають соціальні й економічні проблеми, котрі вже не можуть бути врегульовані винятково завдяки автоматичній дії ринкових інститутів.

У цьому зв’язку потрібно підкреслити, що розуміння грошово-кредитної політики

має досить широке охоплення різноманітних сфер впливу державних інституцій на економіку, оскільки така політика розглядається часто як проваджувана державою генеральна лінія економічний дій щодо регулювання господарських процесів через монетарну сферу для досягнення певних цілей і завдань та вирішення соціально-економічних проблем. Розмаїття і різноплановість економічного життя суспільства визначає відповідне наповнення грошово-кредитної політики тими напрямками регулювання, які потребують відповідного впливу держави. За таких обставин грошово-кредитна політика як поняття розробки стратегії державного регулятивного впливу має відрізнитися від більш широкого терміна монетарного регулювання, що охоплює не лише розробку стратегічних напрямів реалізації відповідного державного впливу на економіку через грошовий ринок, але й практичні засади реалізації такого впливу через механізм дії відповідних інструментів, що є у розпорядженні центрального банку. Отже, можна вважати, що монетарне регулювання є більш широким поняттям, яке охоплює не лише грошово-кредитну політику і механізм її реалізації, а й ще таку важливу сферу державного регулювання економічних процесів, які відображають уже особливості організації валютних відносин і реалізуються через механізм розробки та практичної реалізації валютної політики, а також конкретних сфер її практичного провадження – у вигляді засобів валютного регулювання і валютного контролю.

Монетарне регулювання, будучи ширшим поняттям, окрім власне визначення цілей, що здійснюється у процесі розробки грошово-кредитної і валютної політики, передбачає ще й обрання конкретних засобів їх досягнення залежно від особливостей поточної економічної ситуації та її прогнозів на перспективу відповідно до практичного застосування відповідних інструментів грошово-кредитного чи валютного регулювання. Це означає, що монетарне регулювання за своїми результатами зачіпає інтереси усіх економічних агентів, оскільки всі вони тією чи іншою мірою є суб'єктами грошово-кредитних і валютних відносин.

Таким чином, потрібно розуміти, що результати діяльності центрального банку щодо монетарного регулювання економіки багато в чому визначають її масштаби, структуру, ефективність і темпи розвитку, швидкість науково-технічного прогресу, умови діяльності суб'єктів господарювання і рівень добробуту громадян. Якщо в країні низька інфляція, валютний курс є стійким, а процентні ставки – прийнятними для кредиторів і позичальників, то можна вважати, що монетарне регулювання проводиться успішно.

Отже, безпосередній зміст системи монетарного регулювання утворює сукупність заходів у сфері грошового обігу, кредиту і зовнішньоекономічної діяльності, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції, забезпечення зайнятості й вирівнювання платіжного балансу.

Ефективне монетарне регулювання і його позитивний вплив на розвиток економіки є можливим лише за умов певного рівня єдності його елементів, що відображає чітку координацію зусиль центрального банку в процесі обрання стратегічних напрямів грошово-кредитної та валютної політики, а також розробки адекватних заходів щодо їх практичної реалізації. Сукупність таких елементів виражає конкретну форму практичної організації монетарного регулювання у кожній країні – систему монетарного регулювання, невід'ємною складовою якої і є грошово-кредитна політика.

У якості висновків із проведеного дослідження необхідно зазначити, що однією з необхідних умов ефективного розвитку економіки є формування ефективної системи монетарного регулювання, що дає змогу центральному банку впливати на ділову активність, контролювати діяльність комерційних банків, домагатися стабілізації

грошового обігу. Невід'ємною складовою системи монетарного регулювання є грошово-кредитна політика. Річ у тім, що грошово-кредитна політика – це дієвий інструмент впливу на економіку країни, що не порушує самостійності більшості економічних суб'єктів. Хоча при цьому і відбувається обмеження рамок їхньої економічної свободи (без цього взагалі неможливе яке-небудь регулювання господарської діяльності), але на ключові рішення, прийняті цими суб'єктами, держава впливає лише опосередковано. Тому грошово-кредитна політика більшою мірою відповідає саме ринковій системі господарювання. Саме з'ясування умов, засобів та можливостей реалізації центрального банком своєї головної функції – монетарного регулювання економіки – висуває на перший план завдання із теоретичного обґрунтування економічної сутності грошово-кредитної політики, яка є основою усієї системи монетарного регулювання економіки. А особливості функціонування центрального банку в процесі регулятивного впливу на грошово-кредитні і валютні відносини слід розглядати передусім з позицій його ролі саме у системі монетарного регулювання економіки.

Література

1. *Центральний банк та грошово-кредитна політика* : підруч. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховіна та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
2. *Адамик Б. П. Центральний банк і грошово-кредитна політика* : підруч. / Б. П. Адамик. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Кондор, 2011. – 416 с.
3. *Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан і перспективи змін* : моногр. / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центр наук. досліджень Нац. банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. *Ющенко В. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні* / В. Ющенко, В. Лисицький. – К. : Скарби, 1998. – 286 с.
5. *Закон України "Про Національний банк України" від 20.05.1999 р., № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – С. 238.*
6. *Господарський кодекс України : затв. 16 січ. 2003 р., № 436 // Голос України. – 14 берез. – 2003. – № 49–50.*
7. *Лютій І. О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки* / І. О. Лютій. – К. : Атіка, 1999. – 240 с.
8. *Лютій І. О. Грошово-кредитна політика та особливості її реалізації в Україні* / І. О. Лютій // *Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 20–25.*
9. *Юхименко П. І. Монетаризм: теорія і практика* : моногр. / П. І. Юхименко. – К. : Кондор, 2006. – 312 с.
10. *Козюк В. В. Сучасні центральні банки: середовище функціонування та монетарні рішення* : моногр. / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2001. – 299 с.
11. *Рудько-Силиванов В. В. Организация деятельности центрального банка* : уч. пособ. / В. В. Рудько-Силиванов, Н. В. Кучина, М. А. Жевлакова. – М. : КНОРУС, 2011. – 200 с.
12. *Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків* : підруч. / С. Фредерік Мишкін. – К. : Основи, 1998. – 963 с.
13. *Орлюк О. П. Фінансове право* : навч. посіб. / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 528 с.
14. *Заверуха І. Б. Банківське право* : посіб. для студ. / І. Б. Заверуха. – Львів : Астролябія, 2002. – 222 с.

Редакція отримала матеріал 25 березня 2013 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Дмитро ШТЕФАНИЧ, Ольга ДЯЧУН

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗМІНИ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Охарактеризовано джерела інформації для проведення аналізу впливу зміни макросередовища на маркетингову діяльність фірми, уточнено склад його факторів, викладено методи визначення впливу зміни зазначеного середовища на показники обсягу продажу товарів підприємства. Запропоновано методики для розрахунку цих впливів.

Ключові слова: *макросередовище, економічні, демографічні, техніко-технологічні, політико-правові, природно-географічні, міжнародні фактори, обсяг продажу, вплив факторів макросередовища, аналіз, експертні оцінки, економіко-математичні методи.*

Кожне підприємство функціонує в певному середовищі, яке впливає на його маркетингову діяльність. Воно поділяється на два види:

– мікросередовище, яке представляє собою сукупність об'єктів, що формують поточне, найближче оточення організації (прямо впливають на її ринкову діяльність) [1, с. 41];

– макросередовище, яке утворюють сили і фактори загального порядку та роблять глобальний вплив на ринок, а через нього і на кожне підприємство зокрема.

Мікросередовище, в свою чергу, охоплює внутрішнє середовище (воно є керованим) та зовнішнє середовище прямого впливу. Хоча останнє є некерованим, підприємства його досліджують, аналізують і пристосовують свою діяльність до його вимог.

Макросередовище впливає на діяльність фірми непрямо, проте його фактори позначаються на її результатах, хоча і не безпосередньо, і не негайно. Вона має відстежувати їх і певним чином реагувати. В цьому контексті аналіз впливу макросередовища на маркетингову діяльність підприємства *набуває неабиякого значення* і тим більше, якщо врахувати сучасний стан вирішення цієї проблеми.

Метою статті є розробка методичних підходів до аналізу впливу зміни факторів макросередовища на маркетингову діяльність підприємства. Зокрема, це уточнення складу названих факторів, обґрунтування методів розрахунку величини зазначених впливів на ринкову діяльність та їх кількісне визначення.

В економічній літературі питання макросередовища висвітлюється переважно з маркетингових позицій. Вони є предметом уваги таких *вчених-економістів*, як: В. М. Щербань, М. І. Белявцев, Л. М. Іваненко, Н. І. Майорової та ін.

В їхніх працях розкривається в основному сутність макросередовища підприємства, його фактори та показники. Однак дослідження з точки зору конкретного його впливу на результати діяльності фірми тут практично відсутні.

Розкриваючи стан досліджуваної проблеми, варто окремо відзначити роль І. К. Беляєвського. У навчальному посібнику [2, с. 180–192] він виклав сутність аналізу впливу макросередовища на маркетинг фірми і ринкову ситуацію в цілому. Значне місце в ньому присвячено аналізу впливу соціально-демографічного середовища (наводяться дані щодо динаміки чисельності населення і товарообороту, повікові коефіцієнти споживання продуктів харчування, залежність споживчих витрат на одного члена сім'ї від кількості дітей в сім'ї і т. ін.). Проте автор не запропонував методики розрахунку величини впливу зазначених факторів на ринкову діяльність. Висвітлення впливу інших факторів макросередовища в зазначеній праці здійснюється з позицій пояснення їх суті.

Пристаючи до розкриття теми статті, варто насамперед з'ясувати, чому треба проводити аналіз впливу зміни факторів макросередовища на результати маркетингової діяльності фірми (аналізувати ці питання за минулий період). По-перше, без цього аналізу не буде повним і повноцінним в цілому маркетинговий аналіз підприємства. По-друге, результати зазначеного аналізу послужать базою для розробки заходів, які зможуть до певної міри знівелювати негативний вплив зміни факторів макросередовища на результати маркетингової діяльності фірми. Наприклад, при очікуванні підвищення мита на експортовані товари з боку країн-імпортерів, яке може призвести до зменшення попиту на ці вироби, вітчизняні підприємства мають бути готові до пошуку потенційних покупців, вивчення їхньої купівельної спроможності і т. ін. По-третє, цей аналіз дасть змогу краще здійснювати прогнозування зміни факторів макросередовища фірми на майбутній період. І нарешті, він є вихідним пунктом проведення стратегічного аналізу макросередовища, його впливу на майбутню маркетингову діяльність фірми.

Потреба в проведенні аналізу впливу зміни макросередовища фірми на її маркетингову діяльність обумовлює і склад його завдань. Як ми вважаємо, до них можна віднести:

- виявлення зміни факторів макросередовища, які у звітному періоді вплинули на кінцеві показники підприємства;
- оцінювання впливу зміни різних факторів макросередовища на обсяги продажу товарів та інші показники, пов'язані з ним;
- пошук можливостей пристосування фірми до негативних наслідків дії макросередовища у плановому періоді.

Вплив макросередовища на результати діяльності підприємства досить широкий. Тому для здійснення його аналізу потрібна значна інформація. До основних її джерел належать: статистичні видання; законодавчі акти України та зарубіжних країн; результати спеціальних маркетингових досліджень (маркетингової розвідки); дані перепису населення країни; матеріали статистики бюджетів домашніх господарств; прогнози щодо зміни факторів макросередовища у післязвітних періодах; результати соціологічних досліджень, які періодично проводяться у країні.

Маркетинговий аналіз впливу зміни макросередовища на кінцеві показники діяльності фірми проводиться в розрізі таких груп факторів: економічних; демографічних; соціально-культурних; природно-ресурсних; техніко-технологічних; політико-правових; міжнародних.

Щодо їх переліку дискусії практично відсутні. Проте конкретний склад факторів макросередовища за окремими групами, які пропонуються різними авторами, до певної міри не однаковий. Так, у складі політико-правової групи автори виділяють такі фактори (табл. 1).

Таблиця 1

Варіантний склад політико-правових факторів макросередовища

Перелік політико-правових факторів, автор М. І. Белявцев та ін. [1, с. 43]	Перелік політико-правових факторів, автор В. М. Щербань [7, с. 33]
1. Стан законодавства 2. Державне регулювання економіки 3. Політична ситуація в країні 4. Наявність груп з особливими політичними та економічними інтересами	1. Законодавче регулювання економічної діяльності 2. Антимонопольне регулювання 3. Законодавча база податкового регулювання 4. Спеціальні стимули 5. Ставлення до іноземних компаній 6. Трудове законодавство 7. Рівень корумпованості влади 8. Прийняті форми лобізму 9. Вплив суспільних організацій 10. Консьюмеризм

Примітка. Розроблено авторами на основі [1, 7].

Із даних табл. 1 можна зробити такі висновки:

– перелік політико-правових факторів як у першому, так і у другому варіантах різних та неповний (наприклад М. І. Белявцев не включає до їх складу антимонопольне та бюджетне регулювання. Останнє відсутнє і в пропозиції В. М. Щербаня);

– наявність серед політико-правових факторів таких, які не піддаються оцінці їх впливу на ринок (наприклад, політична ситуація в країні, наявність груп з особливими політичними та економічними інтересами, вплив суспільних організацій і т. ін.);

Аналіз складу факторів інших груп макросередовища підтверджує викладені вище висновки. Тому для проведення об'єктивного аналізу впливу зміни макросередовища на маркетингову діяльність фірми необхідно насамперед обґрунтувати склад його факторів за окремими групами. З цією метою спочатку треба розробити принципи формування зазначених факторів. На нашу думку, до них варто було би віднести:

– реальність впливу факторів макросередовища на маркетингову діяльність підприємства;

– виключення проміжних факторів з точки зору їх впливу на обсяг продажу товарів;

– можливість оцінки (прямої чи опосередкованої) впливу кожного фактора макросередовища на ринкову діяльність.

Виходячи із вимог останнього принципу формування складу факторів макросередовища, треба зазначити, що деякі з них знаходяться значно “ближче” до маркетингу, інші більш “далекі” від нього і впливають на бізнес дуже опосередковано [4, ст. 268]. До першої групи можна віднести, наприклад, демографічні фактори (рівень народжуваності, смертності, чисельність населення), до другої – політико-правові (антимонопольне регулювання), техніко-технологічні (темپ науково-технічного прогресу, інформаційні технології) і т. ін.

З урахуванням викладених принципів пропонується такий склад факторів макросередовища підприємства (табл. 2).

Уточнений склад факторів макросередовища підприємства

Групи факторів макросередовища підприємства	Склад факторів макросередовища
1. Економічні	1. Динаміка валового внутрішнього продукту. 2. Рівень інфляції. 3. Зміна курсу національної валюти. 4. Величина банківського відсотка на вклади населення. 5. Доходи споживачів та їх розподіл. 6. Кредитна політика банківських установ. 7. Темпи розвитку суміжних галузей економіки.
2. Демографічні	1. Чисельність населення (з урахуванням народжуваності, смертності та регіональної міграції). 2. Структура населення за віком, статтю, національністю, рівнем освіти. 3. Зміни в сім'ї (кількості сімей, циклу сім'ї, кількості дітей, дорослих, людей похилого віку).
3. Соціально-культурні	1. Суспільні класи. 2. Норми поведінки, моралі. 3. Суспільні цінності.
4. Техніко-технологічні	1. Темпи науково-технічного прогресу. 2. Використовувані технології виробництва виробів. 3. Інформаційні технології. 4. Рівень асигнувань на НДДКР.
5. Політико-правові	1. Податкове регулювання. 2. Митне регулювання. 3. Бюджетне регулювання. 4. Антимонопольне регулювання. 5. Законодавче регулювання конкуренції. 6. Законодавче регулювання підприємницької діяльності.
6. Природно-ресурсні	1. Вартість сировинних та енергетичних ресурсів, залучених у виробництво. 2. Забрудненість середовища. 3. Державне регулювання раціонального використання та відтворення природних ресурсів. 4. Стан видобувних галузей промисловості.
7. Міжнародні	1. Міжнародний платіжний баланс. 2. Економічна політика інших держав. 3. Доступність зарубіжних ринків. 4. Культурні традиції країн експортерів-імпортерів.

Примітка. Сформовано авторами.

Аналіз впливу зміни макросередовища на маркетингову діяльність фірми за звітний період проводиться у такій послідовності:

– встановлюються фактори макросередовища, які мали місце в аналізованому періоді, в розрізі його груп;

– проводиться їх поділ на дві частини:

а) фактори, вплив яких можна оцінити кількісно (вони знаходяться "ближче" до маркетингу);

б) фактори, які впливають на маркетингову діяльність опосередковано (вони знаходяться "далше" від маркетингу);

– щодо першої частини факторів здійснюється кількісна оцінка зміни їх впливу на ринок, а через нього і на маркетингові показники діяльності фірми;

– щодо інших факторів їх вплив визначається на основі побудованих економіко-математичних моделей або використання експертних оцінок.

Найбільш представницькими факторами першої частини є демографічні фактори. Один з них – загальна чисельність населення (споживачів).

Аналіз впливу її зміни на ринкову діяльність може здійснюватися стосовно показника обсягу товарообігу у вартісному виразі (у порівняльних цінах). При цьому доцільно використати таку формулу:

$$ЗОП_{\text{ч}} = ОП_{\text{дн}} \Delta H_{\text{зп}}, \quad (1)$$

де $ЗОП_{\text{ч}}$ – приріст (зменшення) обсягу товарообороту в аналізованому періоді за рахунок зміни чисельності населення, млн. грн.;

$ОП_{\text{дн}}$ – прогнозований обсяг товарообороту в аналізованому періоді на душу населення, тис. грн.;

$\Delta H_{\text{зп}}$ – фактичний приріст (зменшення) населення в аналізованому періоді, тис. осіб.

Цей аналіз дає змогу оцінити в цілому ринкову діяльність. Надалі аналіз впливу зміни факторів макросередовища підприємства буде стосуватися певних товарів.

Вплив зміни вікової структури споживачів на обсяги продажу відповідних товарів пропонується розраховувати так:

$$ЗОП_{\text{в}} = \sum_{i=1}^n ОП_{ni} \cdot C_{pi} - \sum_{i=1}^n ОП_{ni} \cdot C_{phi}, \quad (2)$$

де $ЗОП_{\text{в}}$ – приріст (зменшення) ринкового обсягу продажу певного товару в аналізованому періоді за рахунок зміни вікової структури споживачів, млн. грн.;

$ОП_{ni}$ – прогнозований річний обсяг продажу певних товарів в аналізованому періоді на одного споживача i -тої вікової групи, тис. грн.;

C_{pi} – фактична чисельність споживачів в аналізованому періоді в i -ій віковій групі, перерахована за віковою структурою прогнозованого періоду, тис. осіб;

C_{phi} – фактична кількість споживачів в аналізованому періоді в i -ій віковій групі, тис. осіб;

n – кількість вікових груп споживачів.

Розрахунок впливу зміни чисельності споживачів за віковими групами на обсяг продажу товарів може бути визначений таким чином:

$$ЗОП_{\text{чп}} = \sum_{i=1}^n \Delta ЧП_i \cdot ОП_{ni} - ЗОП_{\text{в}}, \quad (3)$$

де $ЗОП_{\text{чп}}$ – вплив зміни чисельності споживачів i -тих вікових груп на ринковий обсяг продажу певних товарів, млн. грн.;

$\Delta ЧП_i$ – зміна чисельності споживачів в i -тих вікових групах порівняно з прогнозованим періодом, тис. осіб.

Об'єктивність аналізу впливу вікової структури споживачів значною мірою залежатиме від обґрунтованого вибору її вікових інтервалів. Можна запропонувати їх значення, наведені в статистичному щорічнику України, та відповідно і чисельний склад вікових груп (табл. 3). Це вікове групування може мати й інший варіант залежно від характеру товарів, щодо яких проводиться аналіз впливу зміни макросередовища на обсяги їх продажу. В зазначених групах споживання товарів різне. У вікових групах до 50–60 років воно зростає (кількісно і якісно). Після цього простежується тенденція до поступового зниження обсягу споживання на душу населення.

Таблиця 3

Розподіл постійного населення України за віковими групами

Вікові групи	Кількість населення, осіб	Відсотків до всього населення
Усе населення	45598179	100,0
в т. ч. у віці, років: до 1	494011	1,1
1–4	1935552	4,2
5–9	2001136	4,4
10–14	2065291	4,5
15–19	2688092	5,9
20–24	3564355	7,8
25–29	3766372	8,3
30–34	3397113	7,5
35–39	3260621	7,2
40–44	3041855	6,7
45–49	3325855	7,3
50–54	3485581	7,6
55–59	3039914	6,7
60–64	2567210	5,6
65–69	1709185	3,7
>70	5256036	11,5

Примітка. Наведено за [5, с. 331].

Вагомим демографічним фактором, що впливає на результати ринкової діяльності, є кількість сімей, етапи їх життєвого циклу та чисельний склад. Він впливає на обсяги продажу тих товарів, які є предметом колективного (сімейного) використання (телевізори, пральні машини, легкові автомобілі, кухонне обладнання і т. ін.). Величина купівлі таких виробів обумовлюється колективними потребами сімей і залежить від етапів життєвого циклу сім'ї, для яких характерними є певні товарні набори.

У табл. 4 наведена класифікація сімей за етапами життєвого циклу.

Таблиця 4

Класифікація сімей за етапами життєвого циклу

Молоді	Середнього віку	Похилого віку
Одинокі	Одинокі	Старші сім'ї
Сім'ї без дітей	Сім'ї без дітей	Одинокі люди похилого віку
Сім'ї з дітьми	Сім'ї з дітьми	
Розлучені з дітьми	Сім'ї без дітей на утриманні	
	Розлучені без дітей	
	Розлучені з дітьми	
	Розлучені без дітей на утриманні	

Примітка. Наведено за [6, с. 56].

Для розрахунку зміни впливу зазначеного вище фактора на обсяги продажу певних товарів на ринку пропонується така формула:

$$ЗОП_c = \sum_{i=1}^n ОП_{ci} \cdot СМ_{\phi i} - \sum_{i=1}^n ОП_{ci} \cdot СМ_{ni}, \quad (4)$$

де $ЗОП_c$ – приріст (зменшення) ринкового обсягу продажу певного товару в аналізованому періоді за рахунок зміни кількості сімей, млн. грн.;

$ОП_{ci}$ – прогнозований річний обсяг продажу певних товарів в аналізованому періоді на одну сім'ю i -го етапу життєвого циклу, тис. грн.;

$СМ_{\phi i}$ – фактична кількість сімей в аналізованому періоді на i -ому етапі життєвого циклу, тис. сімей;

$СМ_{ni}$ – прогнозована кількість сімей в аналізованому періоді на i -ому етапі життєвого циклу, тис. сімей;

n – кількість етапів життєвого циклу сім'ї.

До демографічних факторів належить і такий фактор, як структура населення за статтю. Відомо, що споживання деяких товарів чоловіками та жінками за кількісними параметрами є різним (м'ясних виробів, алкогольних та безалкогольних напоїв, косметичних товарів, кондитерських виробів і т. ін.).

Відповідно, зміна питомої ваги цих категорій споживачів буде впливати на загальний обсяг споживання певних товарів. В Україні за останні роки (2006–2011 рр.) спостерігається незмінна структура чисельності чоловічого і жіночого населення (відповідно 46,1 і 53,9%) [5, с. 328]. Проте по окремих регіонах вона може змінюватися. Таку ситуацію ілюструють дані табл. 5.

Таблиця 5

Статевая структура населення України в цілому і деяких областей

Статевая структура населення	2002 р.		2011 р.		% зміни у 2011 р. до 2002 р. (збільшення +, зменшення –)	
	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
1. По Україні в цілому, %	46,3	53,7	46,1	53,9	–0,2	+0,2
2. В т. ч. по деяких областях, %:						
– Вінницька	45,6	44,4	45,9	44,1	+0,3	–0,3
– Харківська	45,9	44,1	45,9	44,1	–	–
– Херсонська	46,6	43,4	46,3	43,7	–0,3	+0,3
– Хмельницька	46,1	43,9	46,2	43,8	+0,1	–0,1
– Чернігівська	45,3	44,7	45,2	44,8	–0,1	+0,1

Примітка. Складено за [5, с. 330].

Із даних табл. 5 видно, що має місце різна тенденція зміни статеві структури населення в пообласному розрізі.

Розрахунок впливу зміни статеві структури населення на обсяги ринкового продажу товарів може проводитися таким чином:

$$3OP_{cm} = \sum_{i=1}^n OP_{mi} \cdot ЧC_{pi} - \sum_{i=1}^n OP_{mi} \cdot ЧC_{fi} , \quad (5)$$

де $3OP_{cm}$ – приріст (зменшення) ринкового обсягу продажу певного товару в аналізованому періоді за рахунок зміни статевої структури споживачів, млн. грн.;

OP_{mi} – прогнозований річний обсяг продажу певних товарів в аналізованому періоді на одного споживача i -тої статевої групи, тис. грн.;

$ЧC_{pi}$ – фактична чисельність споживачів в аналізованому періоді i -тої статевої групи, перерахована за статевою структурою прогнозованого року, тис. осіб;

$ЧC_{fi}$ – фактична чисельність споживачів в аналізованому періоді в i -тій статевій групі, тис. осіб;

n – кількість статевих груп.

Розрахунок впливу зміни чисельності споживачів у постатевому розрізі пропонується визначати за такою формулою:

$$3OP_{cm} = \sum_{i=1}^n \Delta ЧC_{fi} \cdot OP_{mi} - 3OP_{cm} , \quad (6)$$

де $3OP_{cm}$ – вплив зміни чисельності споживачів у постатевому розрізі на ринковий обсяг продажу товарів, млн. грн.;

$\Delta ЧC_{fi}$ – приріст чисельності споживачів в аналізованому періоді по i -тих статевих групах, тис. осіб.

Аналогічним чином проводиться аналіз впливу на обсяг продажу товарів та інших факторів демографічного середовища, які стосуються структурних змін. Разом з тим, варто мати на увазі, що ці розрахунки мають сенс лише тоді, коли види товарів, на обсяги продажу яких впливають певні структурні зміни, по кожній групі різні. В іншому випадку це може призвести до повторного врахування результатів розрахунків.

Вплив зміни економічних факторів макросередовища на результати ринкової діяльності визначається на основі побудованих економіко-математичних моделей. Кожен з економічних факторів піддається кількісній оцінці. Тому за наявності відповідної інформації розробка таких моделей не викликає особливих труднощів. Проте треба мати на увазі, що оцінка впливу зміни економічних факторів може бути дана щодо показника товарообороту в цілому. Її поглиблення (визначення впливу на окремі види товарів) здійснюється на основі подальших експертних оцінок.

Щодо факторів політико-правового середовища для визначення впливу їх зміни на маркетингову діяльність можуть бути використані експертні методи, а також методи прямого розрахунку. Так, наприклад, зміна ставок податку на прибуток вплине на його залишкову величину конкретного підприємства таким чином:

$$\Delta PP_3 = \Pi_n \cdot \frac{\Delta C_n}{100} , \quad (7)$$

де ΔPP_3 – зменшення (збільшення) величини прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, у зв'язку зі зміною ставок податку, тис. грн.;

Π_n – загальний розмір прибутку в аналізованому періоді, тис. грн.;

ΔC_n – зростання (зменшення) ставок податку на прибуток в аналізованому періоді, %.

Щодо наступної групи факторів – факторів міжнародного середовища – аналіз впливу

їх зміни на показники маркетингової діяльності підприємства проводиться в такій послідовності:

- визначається зміна частки в аналізованому періоді, яку займає фірма своїми товарами на зовнішніх ринках;
- в розрізі факторів міжнародного середовища встановлюється їх вплив на величину зміни цієї частки.

Щодо деяких із них можливі прямі розрахунки. Це стосується такого фактора, як економічна політика інших держав, яка виражається в прийнятті ними законодавчих актів, що регулюють експортну-імпортну діяльність. Вплив зміни інших факторів цієї групи встановлюється експертами.

Щодо техніко-технологічних, природно-ресурсних та соціально-культурних факторів, то треба відзначити, що міра впливу їх зміни на ринкову діяльність визначається переважно на основі експертних оцінок. Процедура експертного оцінювання може бути такою:

- формуються експертні групи по кожному з факторів макросередовища (природно-ресурсних, соціально-культурних і т. ін.). Чисельний склад групи експертів – 3–4 особи. В їх ролі можуть виступати керівники відповідних функціональних служб підприємства, їх заступники, провідні спеціалісти. Доцільно до експертних груп залучати і науковців у цій сфері діяльності;
- розробляється перелік питань, що стосуються оцінки впливу зміни факторів макросередовища на ринкову діяльність підприємства;
- проводиться опитування експертів;
- встановлюються коефіцієнти вагомості кожного експерта. Вони розраховуються як середнє значення індивідуальних оцінок, які дають експерти один одному, в т. ч. і собі;
- розраховуються середні показники зміни впливу того чи іншого фактора відповідної групи макросередовища на результати маркетингової діяльності фірми за формулою:

$$P_{ci} = \frac{\sum_{k=1}^K P_{ik} \cdot K_k}{K}, \quad (8)$$

де P_{ci} – середнє значення впливу зміни i -го фактора відповідної групи макросередовища на результат маркетингової діяльності підприємства (обсяг продажу);

P_{ik} – індивідуальне значення впливу зміни i -го фактора відповідної групи макросередовища, що визначено k -им експертом;

K_k – коефіцієнт вагомості k -ого експерта;

K – кількість експертів у групі.

Групою експертів керує аналітик служби маркетингу підприємства. Він формує склад групи, розробляє питальник, проводить опитування і розраховує середні показники.

Аналіз впливу зміни факторів макросередовища може проводитися не тільки в межах звітного року (порівняння фактичних даних з їх прогнозованим рівнем), але й шляхом зіставлення результатів даного і минулих часових періодів. У другому випадку можна отримати досить цінну інформацію щодо динаміки зазначених впливів. Це послужить виробленню більш обґрунтованих заходів щодо пристосування підприємства до негативних наслідків дії факторів макросередовища.

Як видно із викладеного, вплив зміни факторів макросередовища визначається переважно щодо ринку певних товарів у цілому. Щоб розрахувати ці зміни по відношенню до конкретного підприємства, треба врахувати його ринкову частку:

$$\Delta ОП_i = ЗОП_p \cdot \frac{ЧР_i}{100}, \quad (9)$$

де $\Delta ОП_i$ – зменшення (зростання) обсягу продажу товарів і-ої фірми у зв'язку з впливом зміни факторів макросередовища, млн. грн.;

$ЗОП_p$ – загальне ринкове зменшення (зростання) обсягу продажу товарів під впливом зміни факторів макросередовища, млн. грн.;

$ЧР_i$ – частка ринку і-тої фірми, %.

Таким чином, у статті викладено методичні підходи щодо аналізу впливу зміни факторів макросередовища на маркетингову діяльність підприємства. Один з важливих методів його проведення – економіко-математичні методи. В умовах складності здійснення цього аналізу детальна їх розробка є вкрай необхідною. Тому наступним кроком у поглибленні зазначених досліджень має бути розробка для цих цілей економіко-математичних методів до рівня їх практичного використання.

Література

1. Белявцев М. І. *Маркетинг* / М. І. Белявцев, Л. М. Іваненко. – К. : ЦНЛ, 2005.
2. Беляевский И. К. *Маркетинговые исследования* / И. К. Беляевский. – М. : Финансы и статистика, 2001.
3. Петруня Е. П. *Маркетинг* / Е. П. Петруня. – К. : Знання, 2007.
4. Полторак В. А. *Маркетингові дослідження* / В. А. Полторак. – К. : ЦНЛ, 2003.
5. *Статистичний щорічник України*. – К. : Август –Трейд, 2011.
6. Штефаніч Д. А. *Поведінка споживачів* / Д. А. Штефаніч [та ін.]. – Івано-Франківськ, 2005.
7. Щербань В. М. *Маркетинг* / В. М. Щербань. – К. : ЦНЛ, 2006.
8. Штефаніч Д. *Маркетинговий аналіз : навч. посіб.* / Д. Штефаніч [та ін.]. – Тернопіль : Екон. думка, 2012.
9. Павленко А. Ф. *Маркетинг [Електронний ресурс]* / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/385/44/1/3#5128>.
10. *Strzykewska M. Analizy marketingowe* / M. Strzykewska, O. Roszkiewicz. – Warszawa : Diffin, 2002.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВА: ДІАЛЕКТИЧНА ВЗАЄМОДІЯ, СИСТЕМАТИЗАЦІЯ, ВИБІР СПОСОБІВ УЗГОДЖЕННЯ

Встановлено, що економічні інтереси визначають мотиви поведінки стейкхолдерів підприємства, спосіб його функціонування та особливості розвитку. Вказано, що стейкхолдерам підприємства властива сукупність різноманітних взаємопов'язаних і взаємодіючих економічних інтересів, які утворюють єдину систему. Зазначено, що такі інтереси потребують узгодження, вибір способів якого є дихотомічним – від конструктивних до деструктивних способів. Обґрунтовано, що узгодження інтересів стейкхолдерів слід розглядати як імперативну мету управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічні інтереси, стейкхолдер, підприємство, систематизація, узгодження, економічна безпека.

Безпека в найширшому розумінні є цінністю, що відіграє роль наріжного каменя в перетворенні поодиноких інтересів того чи іншого суб'єкта в сукупну змістовно-дієву єдність інтересів, яка потребує безперервного узгодження останніх. Визначальну роль інтересів у формуванні поведінки і вчинків людини, соціальної групи чи держави в цілому відзначали багато видатних мислителів і діячів минулого – від філософів Стародавньої Греції до Макса Вебера. Широко відомою, наприклад, є сентенція щодо інтересів країни, яку висловив лорд Палмерстон: "В Англії немає вічних друзів чи ворогів, у Англії є вічні інтереси". Характеризуючи організацію як складну соціальну систему, в якій взаємодіють багато соціальних груп, справедливо стверджувати, що для успішної роботи підприємства в цілому та для забезпечення його економічної безпеки зокрема необхідне узгодження інтересів всіх груп. Отже, економічні інтереси визначають напрям розвитку господарської діяльності, мотиви поведінки і функціонування підприємства, а також можуть спричиняти загострення стосунків учасників господарського процесу. Відстоювання інтересів та забезпечення досягнення їхніх цілей залежить від постановки і виконання не абстрактних, а чітко конкретизованих завдань безпеки життєдіяльності господарських систем.

Економічні інтереси – це усвідомлені потреби різних суб'єктів, до числа яких за традиційною для економічної науки ієрархією належать держава, регіон, підприємство, людина. Теоретичні питання, пов'язані з різними аспектами економічних інтересів та їх перетину, розглядались у працях багатьох вчених, серед яких на особливу увагу заслуговують дослідження К. Менгера, І. Фішера, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера, Л. Абалкіна, В. Автономова, С. Булгакова, В. Лівшиця, Ю. Ольсевича, Я. Певзнера, В. Смагіна, В. Юр'єва та ін. Докладний огляд наукових здобутків цих та інших вчених можна знайти, наприклад, у [1]. Проте на сьогодні питання систематизації інтересів та вибору способів їхнього узгодження не можна вважати розглянутими достатньо.

Метою статті є представлення результатів дослідження щодо тлумачення

сутності та систематизації інтересів стейкхолдерів підприємства як передумови вибору способу їхнього узгодження в контексті управління економічною безпекою підприємства.

Гене́за інтересу полягає у свідомому відборі суб'єктом найважливіших для нього потреб, що підлягають задоволенню, та визначенні способів їх реалізації. Інколи поєднання об'єктивної й суб'єктивної складових сутності поняття "інтерес" має ознаки еkleктичності, проте це поєднання можна визнати таким, що відображає сутність закону діалектики про єдність протиріч.

Загалом будь-які інтереси тісно пов'язані між собою, оскільки за своєю найглибшою сутністю вони завжди відображають інтереси людини як соціальної істоти, проте такий стан речей не тільки не суперечить наявності чисельних різновидів інтересів, але і багато в чому його пояснює. Так, однією з найважливіших цілей об'єднань, що створюються людьми в процесі життєдіяльності, є задоволення корінної потреби кожного учасника такого об'єднання, а саме забезпечення індивідуальної безпеки. В свою чергу, перебування у безпеці потребують і створені людьми об'єднання, нарощуючи масштаб утворення яких – від особи до країни в цілому – можна дійти висновку, що потреба у безпеці є найголовнішим інтересом будь-якої держави.

Водночас природне розмаїття інтересів, властиве суб'єктам соціуму, є такою ж природною причиною виникнення конфліктів, що, в свою чергу, слугує однією з головних причин виникнення загроз безпеці будь-якого соціального об'єднання. Однак не можна не погодитися й з тим, що здатність узгоджувати будь-які інтереси або, щонайменше, знаходити компроміс, є певним мірилом духовного здоров'я, а отже, й мірилом можливості перебування в безпеці.

Відповідно до основних положень теорії безпекознавства [2], носії інтересів – особа, група осіб, підприємство, інтегрована структура, громада, регіон, держава – є взаємозалежними та взаємозумовленими об'єктами безпеки.

Існують різні точки зору щодо класифікації інтересів. Так, у [3] наведені класифікаційні ознаки вертикалі особистих, сімейних, колективних, регіональних, міжрегіональних, державних інтересів, показані відмінності корінних і похідних інтересів, матеріальних та духовних, у часовому розрізі – короткострокових, поточних, середньострокових і перспективних, виділені галузеві та корпоративні інтереси, прокоментовані інтереси законні й незаконні.

Економічні інтереси з багатьох причин заслуговують на детальне вивчення, однією з яких є започаткована у цьому дослідженні ідеологія економічної безпеки підприємства як міри його економічної свободи, що досягається шляхом узгодження економічних інтересів. Сучасне управління підприємством, зважаючи на його високу динамічність, вимушене мати випереджальний характер. Появі такої властивості управління підприємством зобов'язане, з одного боку, численним загрозам, які перешкоджають його діяльності та дислокуються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, а з іншого – розмаїтістю інтересів його стейкхолдерів. Тому цілком природно, що теоретична рефлексія сутності економічної безпеки являє собою такий причинно-наслідковий ланцюжок: економічні інтереси – економічна безпека – економічна свобода.

Будь-який економічний інтерес являє собою складну систему економічних потреб суб'єктів господарської діяльності. При цьому є зрозумілим, що такі системи можуть істотно відрізнитися одна від іншої, але важливим є не це, а інше. Віддзеркалюючи потреби, економічні інтереси мають суттєві відмінності: так, якщо потреби завжди є

зорієнтованими на конкретні та зафіксовані у часі й просторі цілі, то економічні інтереси спрямовані на економічні відносини та умови господарювання підприємств в цілому, через що їх формалізація нерідко дуже ускладнена. Специфіка економічних інтересів зумовлена ще й тим, що, з одного боку, такі інтереси є об'єктивними умовами виробництва, а з іншого – мірою усвідомлення суб'єктом господарювання його потреб.

Діалектична взаємодія двох боків економічного інтересу – об'єктивного й суб'єктивного – слугує головною причиною того, що економічні інтереси є як причиною, так і умовою взаємодії й саморозвитку підприємств. Об'єктом економічних інтересів є певний результат операційної діяльності підприємства, тобто товар або послуга, які слугують цілям задоволення потреб і з приводу яких, власне, складаються конкретні відносини між підприємством та суб'єктами зовнішнього середовища, які з ним взаємодіють.

Суть і зміст економічних інтересів виражаються через конкретні економічні форми, які перетворюються на стимули його діяльності. Рушійними силами в управлінні економічною безпекою економічні інтереси стають тільки у взаємозв'язку та взаємодії, оскільки будь-які економічні інтереси, як абсолютно справедливо відмічено в [3], завжди існують і розвиваються в єдиній системі, в рамках якої на особливу увагу заслуговує вертикаль, представлена особистими, колективними, корпоративними, регіональними і державними інтересами.

Кожен суб'єкт економічних відносин є носієм сукупності економічних інтересів. Стосовно стейкхолдерів підприємства економічні інтереси можна класифікувати в такий спосіб: за природою виникнення інтересу – природні та штучні (вимушені); за об'єктом – майнові та немайнові (фінансові, інвестиційні, інтелектуальні, інформаційні тощо); за суб'єктом – особисті, групові, колективні; за персоніфікацією – інтереси власників, менеджерів, персоналу; за характером – унікальні, інноваційні, адаптаційні, традиційні, рутинні; за цілеспрямованістю – багатоцільові та одноцільові; за рівнем структуризації – структуровані, слабко структуровані, неструктуровані; за управлінською ієрархією – стратегічні, поточні, оперативні; за значущістю – першочергові та другорядні; за змінюваністю – постійні та змінні; за локалізацією у структурі зовнішнього середовища – мегарівневі, макрорівневі, мезорівневі й мікрорівневі; за формою існування у часі – безперервні, проектні (тимчасові), періодично повторювані, неповторні (одноразові); за формою існування у просторі – комплексні та точкові; за часовим горизонтом – довгострокові та короткострокові; за ступенем усвідомлення – дійсні та помилкові; за можливістю вимірювання – вимірювані, важко вимірювані, невимірні; за способом вимірювання – визначені, ймовірнісні, невизначені; за можливістю узгодження – узгоджувані, важко узгоджувані, неузгоджувані; за способом узгодження – стандартні та нестандартні (такі, що потребують творчих рішень); за альтернативністю при узгодженні – безальтернативні (інваріантні) та альтернативні (варіантні).

Досягнення імперативної мети управління економічною безпекою підприємства потребує детального вивчення інтересів. Інтереси стейкхолдерів підприємства автором систематизовано в такий спосіб (рис. 1).

Отже, стейкхолдерам підприємства властива сукупність різноманітних взаємопов'язаних і взаємодіючих економічних інтересів, які утворюють єдину систему. Проте система економічних інтересів стейкхолдерів підприємства завжди є суперечливою. Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. У реальній діяльності підприємств узгодження економічних інтересів їх стейкхолдерів здійснюється шляхом принаймні часткового задоволення кожного з інтересів. Процес задоволення інтересів є достатньо складним

Назва групи інтересів	Вид інтересу	Ознаки систематизації
за природою виникнення інтересу	природні	
	штучні (вимушені)	
за об'єктом	майнові	
	немайнові	
за суб'єктом	особисті	
	групові колективні	
за персоніфікацією	інтереси власників	
	інтереси менеджерів	
за характером	інтереси персоналу	
	унікальні	
	інноваційні	
	адаптаційні	
за цілеспрямованістю	традиційні	
	рутинні	
за рівнем структуризації	багатоцільові	
	одноцільові	
за управлінською ієрархією	структуровані	
	слабко структуровані	
	неструктуровані	
за значущістю	стратегічні	
	поточні оперативні	
за змінюваністю	першочергові	
	другорядні	
за формою існування у часі	постійні	
	змінні	
	безперервні	
за формою існування у просторі	проектні (тимчасові)	
	періодично повторювані	
	неповторні (одноразові)	
за часовим горизонтом	комплексні	
	точкові	
за ступенем усвідомлення	довгострокові	
	короткострокові	
за можливістю вимірювання	дійсні	
	помилкові	
за способом вимірювання	вимірювані	
	важко вимірювані невимірні	
за локалізацією у структурі зовнішнього середовища	визначені ймовірнісні	
	невизначені	
за локалізацією у структурі зовнішнього середовища	мегарівневі	
	макрорівневі	
	мезорівневі мікрорівневі	

за можливістю узгодження: узгоджувані, важко узгоджувані, неузгоджувані

за способом узгодження: стандартні, нестандартні

за альтернативністю способів узгодження: безальтернативні (інваріантні), альтернативні (варіантні)

Рис. 1. Систематизація інтересів стейкхолдерів підприємства

з багатьох причин: великої кількості внутрішніх економічних інтересів стейкхолдерів підприємства, які мають бути узгоджені між собою; численних економічних інтересів

стейкхолдерів зовнішнього середовища, що підлягають узгодженню у процесі взаємодії як з підприємством, так і між собою; складності та суперечливості обох груп економічних інтересів і можливостей та способів їх узгодження тощо.

Управління економічною безпекою підприємства зачіпає інтереси різних зацікавлених груп, які пов'язані з його функціонуванням. Традиційно в теорії управління організацією виділяють такі внутрішні зацікавлені групи: власники підприємства, менеджери, наймані робітники.

Існують, звичайно, й інші, більш "розгорнуті" погляди на деякі внутрішні групи зацікавлених осіб. Зокрема, Г. Мінцберг [4] ставить до керівництва та найманих працівників як до внутрішньої коаліції, визначаючи при цьому шість груп впливу:

- топ-менеджмент – це ключові стратеги;
- працівники – є безпосередніми виробниками продукції або надавачами послуг;
- лінійні керівники – є координаторами діяльності виробництва;
- аналітики – є розробниками систем планування і контролю;
- обслуговуючий персонал – здійснює непряму підтримку виробництва;
- ідеологія – живе сама по собі і складається з набору переконань, що поділяються людьми усередині організації [4].

Основним економічним законом управлінського імперіалізму є закон управлінської інтервенції, тобто заміщення інтересів, згідно з яким інтереси управління повністю або частково заміщають інтереси праці і капіталу. Якщо виходити з критерію суспільної доцільності, то необхідно визнати, що "співтовариство" управлінців сьогодні демонструє свою неспроможність, соціальну незрілість і безвідповідальність. Низка гучних скандалів, до яких був причетний топ-менеджмент деяких корпорацій, певною мірою підірвала довіру до самої ідеї ринкової економіки. На жаль, управління, орієнтоване на власні, так звані інсайдерські інтереси, штовхає економічну систему будь-якого типу на шлях регресу, виступаючи інколи чи не найважливішою внутрішньою загрозою економічній безпеці підприємства. Проте конфлікт інтересів, що є наслідком дії закону управлінської інтервенції, ніколи не може зійти нанівець, його вирішення є тимчасовим через те, що модифікування структур управління і оновлення механізмів захисту економічних інтересів підприємств завжди передбачає заміщення інтересів.

У найбільш узагальненому вигляді узгодження інтересів підприємства можна визначити як багатовимірне, а саме: горизонтальне й вертикальне узгодження інтересів внутрішніх стейкхолдерів, що має здійснюватися на фоні перманентного узгодження економічних інтересів підприємства з актуальними для нього інтересами зовнішніх стейкхолдерів. Питання актуалізації інтересів як зовнішніх, так і внутрішніх стейкхолдерів (як, власне, й у зворотному порядку) є вкрай важливими й загалом можуть заслуговувати на самостійне дослідження, проте слід ще раз наголосити, що в управлінні економічною безпекою підприємства вивчення інтересів стейкхолдерів має виняткове значення і тому, щонайменше, має передбачати ідентифікацію та систематизацію їх дій та оцінку цілей. Як бачимо, така послідовність вивчення інтересів стейкхолдерів має зворотний характер, тобто вивчення інтересів ґрунтується на так би мовити "проявлених" діях і з'ясованих цілях, за результатами ідентифікації яких пропонується виокремлювати ті чи інші інтереси. Такий підхід до вивчення інтересів стейкхолдерів, звісно, не позбавлений недоліків, проте подолання неочевидності інтересів навряд чи можна здійснити, не дослідивши наочні речі, які у даному випадку доволі легко простежуються через здійснені дії.

Серед сукупності інтересів як внутрішніх, так і зовнішніх стейкхолдерів економічні

інтереси є чи не найстабільнішими у часі, а інколи – навіть найінертнішими, що, в свою чергу, неоднозначно впливає на процес формування взаємозв'язків між інтересами різних стейкхолдерів, а отже – і на управління економічною безпекою підприємства. Ця неоднозначність продиктована таким: з одного боку, інертність економічних інтересів ніби слугує на користь спрощення такого управління, а з іншого боку, що дуже важливо для розуміння поведінки внутрішніх стейкхолдерів, така інертність перешкоджає здійсненню саме тих організаційних змін, які мають надавати необхідної гнучкості управлінню економічною безпекою підприємства. Якщо стисло поміркувати про неоднозначність інертності економічних інтересів, аналізуючи переваги та недоліки обох її сторін, можна дійти висновку про те, що перешкоджання гнучкості управління економічною безпекою підприємства є більш важким наслідком наявної неоднозначності. Крім того, будь-яке спрощення в управлінні економічною безпекою підприємства також може бути певною перешкодою, наприклад, для досягнення все тієї ж гнучкості.

Торкаючись теми інертності економічних інтересів стейкхолдерів чи, точніше кажучи, їх усталеності, слід зауважити, що зазначені характеристики можуть поширюватись винятково на сутнісні ознаки таких інтересів, тоді як кількісні ознаки економічних інтересів можуть змінюватись доволі швидко, тяжіючи при цьому винятково у бік зростання. Найпростішими прикладами, звісно, можуть бути збільшення розміру заробітної платні як кількісний вираз одного з найпопулярніших інтересів внутрішніх стейкхолдерів та збільшення доходів як кількісний вираз будь-кого із зовнішніх стейкхолдерів. Проте така ніби прозорість економічних інтересів стейкхолдерів насправді ілюзорна, оскільки завжди є обтяженою наявністю так званого “людського” чинника або соціальною складовою. Останнє твердження, безперечно, слугує вагомим аргументом на користь прискорення асиміляції досліджень економічної безпеки в площину економічної безпеки, однак важливо інше: в контексті виконуваного дослідження імперативної цілі управління економічною безпекою таке обтяження не можна проігнорувати хоча б тому, що економічна безпека не може розглядатися лише як похідна від узгодження економічних інтересів. Інакше кажучи, досягнення імперативної цілі управління економічною безпекою є вкрай складним процесом передусім через наявність соціальної складової, яка, по-перше, урізноманітнює інтереси стейкхолдерів, а по-друге – збільшує не лише число взаємозв'язків між інтересами різних стейкхолдерів, але і потребує суттєвого урізноманітнення способів узгодження таких інтересів.

Взаємодія економічних інтересів завжди воліє бути дивергентною, причому чим гострішим є таке воління, тим гострішим може бути загострення конфлікту й, відповідно, тим віддаленішим час досягнення імперативної цілі управління економічною безпекою підприємства, а отже – й сукупність цілей управління підприємством у цілому. Сучасні дослідження утримують деякі положення з питань зниження дивергенції економічних інтересів, наголос в яких припадає на вкрай велику потребу в узгодженні таких інтересів серед внутрішніх стейкхолдерів підприємств.

Автор статті дотримується тієї думки, що узгодження економічних інтересів не завжди можливо і, більш того, не завжди необхідно, саме тому стверджує, що способи узгодження інтересів можуть бути як конструктивними, так і деструктивними. Умовно-ідеальним конструктивним способом є гармонізація інтересів – це процес узгодження позицій й інтересів різних груп – учасників корпоративних взаємин, у результаті якого досягнення інтересів різних груп гармонізується в часі і просторі. Інакше кажучи, в

результаті гармонізації інтересів жодна з груп не буде вимушена відмовитися від досягнення інтересу. Проте в ряді випадків гармонізація інтересів залишається ідеальною, а отже, недосяжною моделлю узгодження інтересів [5, 6–10].

Зважаючи на те, що під імперативною метою управління економічною безпекою підприємства в рамках виконуваного дослідження розуміється узгодження інтересів, автором розроблено відповідну процедуру. Отже, по-перше, стейкхолдери мають усвідомити необхідність узгодження інтересів. Процес усвідомлення є першим і водночас вирішальним кроком у здійсненні усієї процедури, оскільки без взаємного порозуміння стейкхолдерів щодо необхідності узгодження їх інтересів подальше крокування процедурою унеможлиблюється. По-друге, коли необхідність узгодження інтересів усвідомлено, стейкхолдери мають дійти порозуміння щодо дотримання взаємних поступок. Якщо здійснення першого кроку процедури може супроводжуватися використанням переважно деструктивних способів узгодження інтересів, то другий крок, не виключаючи можливості використання деструктивного способу узгодження інтересів, здебільшого має спиратися на конструктивні способи, зокрема, зонайменше, на колабораціонізм та компроміс. По-третє, стейкхолдери знову мають дійти порозуміння, упорядковуючи інтереси у певній послідовності щодо необхідності їх узгодження. Цей крок процедури узгодження інтересів може дещо нагадувати “ходу по колу”, оскільки швидко дійти такого порозуміння, як правило, стейкхолдерам буває дуже важко. По-четверте, стейкхолдерами має бути обрано спосіб узгодження їх інтересів або комбінацію з кількох способів. Звісно, що комбінацію способів узгодження інтересів слід формувати в рамках одного каталогу, тобто обирати або винятково з числа конструктивних способів, або винятково з числа деструктивних способів, припускати будь-якої “плутанини” способів не можна. По-п’яте, обраний спосіб узгодження інтересів має бути реалізований, і, нарешті, по-шосте, результати реалізації обраного способу необхідно перевірити. Якщо результати реалізації обраного способу узгодження інтересів є позитивними, то процедурою передбачається здійснення наступної ітерації, починаючи з третього кроку, тобто з узгодження тих інтересів, які за ступенем своєї значущості є наступними. Якщо результати реалізації обраного способу узгодження інтересів є негативними, то правилами здійснення цієї процедури передбачається, що спосіб узгодження інтересів має бути переобраний.

Слід акцентувати увагу на тому, що за наявності позитивних результатів реалізації обраного способу узгодження інтересів повернення до попередніх її кроків може бути не обов’язковим, зокрема, це може відбуватися тоді, коли число інтересів, що мають підлягати узгодженню, невелике або інтереси однотипні. І навпаки, за наявності негативних результатів узгодження інтересів повернення до попередніх кроків процедури є обов’язковим.

Таким чином, *підбиваючи підсумок* дослідження узгодження економічних інтересів як імперативної цілі управління економічною безпекою підприємства, необхідно акцентувати увагу на такому. По-перше, в сучасних умовах природний конфлікт інтересів, іманентно властивий економічним суб’єктам, загострюється. По-друге, узгодження таких інтересів є складним процесом, що потребує використання спеціального інструментарію, яким, наприклад, є запропоновані карти узгодження інтересів стейкхолдерів. По-третє, узгодження економічних інтересів в умовах переходу України до інноваційної моделі розвитку не завжди можливо і, більш того, не завжди необхідно здійснювати, саме тому запропоновані способи узгодження економічних інтересів можуть бути як конструктивними, так і деструктивними.

Література

1. Доровской А. Н. Экономическая безопасность в системе национально-государственных интересов : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 "Экономическая теория" / А. Н. Доровской. – Саратов, 2008. – 18 с.
2. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.
3. Гнеушева А. Л. Согласование и реализация экономических интересов субъектов агропромышленных интегрированных объединений : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 "Экономическая теория" / А. Л. Гнеушева. – М., 2009. – 20 с.
4. Mintzberg H. Power In and Around Organizations / H. Mintzberg. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1983. – 700 p.
5. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [моногр.] / Олександра Миколаївна Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
6. Ляшенко О. М. Комплементаризм в управлінні економічною безпекою підприємства Вчені записки Університету "КРОК" / О. М. Ляшенко // Університет економіки та права "КРОК". Вип. 32. – Т. 1. – К., 2012. – С. 98–103.
7. Ляшенко О. М. Властивості ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / О. М. Ляшенко, Л. Г. Шемаєва // Фінанси України / № 10 (83). – К., 2012. – С. 76–83.
8. Ляшенко О. М. Опір системи економічної безпеки підприємства опортуністичній поведінці його стейкхолдерів / О. М. Ляшенко, З. М. Такулов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, № 1 (190) Ч. 1. – Вид-во СНУ. Луганськ : 2013. – С. 101–106.
9. Ляшенко О. М. Системоутворення економічної безпеки підприємства: коеволюція, комплементаризм, гармонізація / О. М. Ляшенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля. – № 25 (Ч. I). – 2013. – С. 195–201.
10. Ляшенко О. М. Цілі управління в системі економічної безпеки підприємства / О. М. Ляшенко // Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення : IV наук.-практ. семінар з міжнар. участю, 23-26 жовт. 2012 р. – Дніпропетровськ: НГУ, 2012. – С. 107–110.

Редакція отримала матеріал 19 березня 2013 р.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІ І ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні економічні умови забезпечення конкурентоспроможності. Визначено ключові чинники впливу на формування конкурентних переваг підприємства, що забезпечують конкурентоздатність його продукції. Виявлено визначальні складові управлінського впливу на формування конкурентоспроможності, що базуються на забезпеченні стабільних результатів діяльності. Проаналізовано процеси і ресурси, що забезпечують створення конкурентних переваг, а також чинники конкурентоздатного управління підприємством.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, управлінські чинники впливу, конкурентна перевага, інтегрований показник конкурентоспроможності, споживач, конкурентна боротьба, методи управління.*

Трансформаційні процеси, що динамічно змінюють стан економіки України, а також результати їх впливу свідчать про зміну багатьох уявлень про існуючі потреби суспільства і способи їх задоволення. Україна, обравши в якості ключового орієнтира розвитку побудову соціально спрямованої ринкової економіки, визначила своє ставлення до забезпечення високих стандартів якості та конкурентоспроможності продукції і послуг як одного із головних напрямків суспільної діяльності. Організація й економічні передумови забезпечення конкурентоспроможності охоплюють широкий спектр складових цього поняття і обумовлюють необхідність їх глибокого розуміння, дослідження та використання.

Важливість побудови конкурентоспроможної економіки сприяла появі у складі наукових досліджень категорії “конкурентоспроможність”, але, виходячи зі стану і рівня конкурентоспроможності підприємств України, бачимо, що на цьому етапі така проблема ще й досі *залишається гострою* і потребує концентрації управлінських, організаційних та інших видів зусиль і ресурсів для її вирішення.

У складі чинників, покликаних змінити існуючий стан, є недостатність уваги до поглибленого аналізу формування конкурентоспроможності підприємства як інтегрованої оцінки діяльності, у формуванні та забезпеченні якої беруть участь усі структурні елементи і складові виробничої системи суб'єктів господарювання [1, с. 59–60]. В сучасних умовах господарювання для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності і максимальної ефективності використання ресурсів вітчизняним підприємствам необхідно постійно орієнтуватись на динамізм і виклики зовнішнього середовища функціонування. Удосконалюючи діючий механізм формування конкурентних переваг шляхом комплексного вирішення цієї проблеми, необхідно застосувати інноваційні підходи, методи і технології управління, пріоритетом має бути управління як складова системи менеджменту підприємства.

Науковим підґрунтям продовження досліджень науковців за визначеною проблемою є численні праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Питання оцінки конкурентоспроможності та розробки систем управління нею *розглянуто у працях* Д. Аакера, Г. Л. Азоєва,

І. Ансоффа, А. Є. Воронкової, В. М. Гейця, П. Дойля, Ю. Б. Іванова, Б. Є. Кваснюка, М. О. Кизима, Ф. Котлера, Є. Н. Кузьбожева, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, І. П. Отенко, В. С. Пономаренка, М. Портера, О. М. Тридіда, О. М. Тищенко, Р. О. Фатхутдінова, А. Чандлера, О. П. Челенкова, В. Г. Шинкаренка, Й. Шумпетера та інших вчених. Питанням формування методичних підходів до діагностики і розробки управлінських заходів із забезпечення конкурентоспроможності присвячені праці І. О. Бланка, А. С. Вартанова, А. Є. Воронкової, Ю. Б. Іванова, М. О. Кизима, Б. Коласса, І. Маріона, М. Мескона, К. Наварі, В. С. Пономаренка, В. Ш. Раппопорта, Ж. Рішара, Ф. Б. Ріполь-Сарагосі та ін. Проте питання визначення впливу управлінських чинників на забезпечення конкурентоспроможності залишається не достатньо дослідженим.

Метою дослідження є обґрунтування шляхів формування конкурентоспроможності продукції та конкурентних переваг підприємства з огляду на підвищення ролі і впливу системи управління на ці процеси.

Забезпечення високого рівня адаптивності підприємства до динамічних змін ринкового середовища та здатності конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів залежить від ефективного використання концепцій управління конкурентоспроможністю. Управління конкурентоспроможністю підприємства слід розглядати як складову загального менеджменту, що спрямовується на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності суб'єктів господарювання [2, с. 25].

Теоретичною основою практичних досліджень управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема: ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів, а саме процесного, системного, ситуаційного та ін.

Поняття "конкурентоспроможність" було введено в наукову економічну літературу М. Є. Портером і до сьогоднішнього дня залишається базовим в управлінні будь-якою економічною системою, зокрема підприємством, та буде визначати її місце по відношенню до інших економічних систем до тих пір, поки її конкурентні переваги будуть суттєво випереджувати відповідні показники економічних систем, що є аналогічними за сферою і масштабами діяльності. Конкурентна перевага характеризується М. Є. Портером як "ефективність використання ресурсів" [3, с. 126–127], де критерієм є рентабельність виробництва. Конкурентні переваги для будь-якого підприємства існують тоді, коли є можливість досягти більш високого рівня рентабельності продукції і виробничо-підприємницької діяльності порівняно з конкурентами. Отже, цей економічний показник свідчить про ефективність використання наявної у розпорядженні підприємства ресурсної бази, вищої для визначеного виду діяльності чи галузі, сегмента ринку чи окремих підприємств. Конкурентні переваги визначаються переліком показників та характеристик, що засвідчують якість кінцевого продукту підприємства та наявність умов для досягнення вищого рівня показників відносно досягнутих конкурентами. Рівень конкурентоспроможності підприємства трактується як перевага продукції одного підприємства над аналогічною продукцією у конкурентів.

Узагальненим показником конкурентоздатності є інтегральний показник, який охоплює сукупність виробничих, соціальних, управлінських якісних і кількісних характеристик, які складають потенціал суб'єкта господарювання, що створює необхідні умови для виготовлення високоякісного кінцевого продукту.

Конкурентоспроможність як інтегрований показник можливо розглядати в статичі і динаміці. В статичі він свідчить про існуючий стан якості виробничо-економічної системи підприємства. Характеристика конкурентоспроможності в динаміці представляє собою рух процесів щодо створення конкурентних переваг за рахунок ефективної взаємодії у часі і просторі сукупності виробничих, соціальних, управлінських чинників, що створюють сприятливі умови для виробництва та реалізації продукту і характеризують ступінь задоволення потреб споживачів.

Вирішення завдань посилення впливу та підвищення використовуваних ринкових і ресурсних можливостей підприємств, забезпечення їх конкурентних переваг та задоволення зростаючих потреб споживачів порівняно з підприємствами-конкурентами на певному ринку не можуть бути визначені без участі і цільової спрямованості діяльності органів управління.

Управлінський вплив на формування конкурентоспроможності будь-яких підприємств визначається спроможністю системи управління забезпечити на тривалому проміжку часу функціонування стабільні результати діяльності на основі раціонального використання власних ресурсів, ефективної взаємодії з іншими підприємствами, законодавством, банківським сектором, іноземними і вітчизняними інвесторами щодо користування виробничими, фінансовими та інвестиційними ресурсами, формування конкурентних переваг по відношенню до близьких за сферою й обсягами діяльності економічних систем з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх чинників навколишнього середовища. Перелік основних з них наведено на рис. 1.



Рис. 1. Чинники впливу на забезпечення конкурентоздатності процесів управління підприємством

Виходячи з рис. 1, найбільш впливовим на склад визначених чинників є апарат управління (керівники різних рівнів і фахівці), що обумовлює пріоритети відповідальності управління за забезпечення конкурентоспроможності.

Для здійснення управлінських впливів, у свою чергу, необхідна постійна оцінка рівня та моніторингу показників формування конкурентних переваг підприємств, своєчасне коригування яких здатне вплинути на умови їх якісного досягнення. У складі показників діяльності підприємств, що впливають на їх конкурентні переваги, вчені виділяють: техніко-екологічні; виробничі; реалізаційні; маркетингові; професійно-кваліфікаційно-кадрові; інноваційно-інвестиційні; організаційно-економічні; управлінські; науково-технічний потенціал [4, с. 80].

Вирішуючи проблеми конкурентної спроможності підприємства, слід пам'ятати, що між показниками конкурентоспроможності та ефективності функціонування існує взаємопідтримуючий і тісно взаємозалежний зв'язок, який необхідно враховувати при визначенні стратегічних та тактичних заходів із формування конкурентних переваг як першочергової умови і чинника формування динамічного та сталого економічного розвитку з належним рівнем ефективності його діяльності. При оцінці конкурентоспроможності підприємств це спонукає до використання економічних, фінансових, технічних інших результуючих показників їх діяльності, за сукупністю яких складається уявлення про підприємство як конкурентний суб'єкт ринкового господарювання.

Згідно з теорією ефективною конкуренції, найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб, тобто створені максимально сприятливі умови для забезпечення високого рівня ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Склад показників для оцінювання доцільно розглядати за спорідненими ознаками чи видами показників подальшим розрахунком узагальненого інтегрального показника конкурентоспроможності. Такий метод розрахунку належить до комплексних методів оцінки, що створює аналітичне підґрунтя інструментів, методів і механізмів подальшого підвищення конкурентоспроможності із застосуванням результатів зіставлення показників стану підприємства з показниками підприємств-конкурентів та із середньогалузевими показниками.

Перелік основних показників діяльності підприємств, які можуть бути кількісно розраховані, наведено в табл. 1. Їх не можна вважати повністю достатніми для вичерпної оцінки, хоча в першому наближенні вони вже створюють уявлення не тільки про місце підприємства серед підприємств-конкурентів, а також дають змогу конкретизовано підійти до розробки заходів із підвищення конкурентних переваг у майбутньому.

Наведена система оцінювання показників конкурентоспроможності підприємства розраховується у відносних показниках (темпах змін), що дає змогу визначити її інтегральну оцінку за формулою:

$$K_{ni} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot \dots \cdot x_n},$$

де K_{ni} – інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – локальні показники конкурентоспроможності.

Для створення поглибленого уявлення про складові локальні показники інтегральної оцінки доцільно здійснювати їх зваження шляхом визначення питомої ваги або "сили впливу" кожного з них на інтегральну оцінку.

Таблиця 1

Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника
1	2	3
1. Ефективність виробничої діяльності підприємства		
1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн.	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	Валові витрати / Об'єм випуску продукції
1.2. Фондовіддача, тис. грн.	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів	Обсяг випуску продукції / середньорічна вартість основних виробничих засобів
1.3. Рентабельність товару, %	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару	Прибуток від реалізації*100/ Повна собівартість продукції
1.4. Продуктивність праці, тис. грн. /осіб	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили	Обсяг випуску продукції / Середньоспискова чисельність працівників
2. Фінансовий стан підприємства		
2.1. Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел	Власні засоби підприємства/ Загальна сума джерел фінансування
2.2. Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства	Власний капітал / Загальні зобов'язання
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань	Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізуються / Короткострокові зобов'язання
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва і звернення	Виручка від реалізації продукції / Середньорічний залишок оборотних коштів
3. Ефективність організації збуту та просування товарів		
3.1. Рентабельність продажу, %	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару	Прибуток від реалізації x 100 % / Обсяг продажу
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту	Обсяг нереалізованої продукції / Обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту	Обсяг випуску продукції/ Виробнича потужність
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації

Продовження таблиці 1

1	2	3
4. Конкуреноспроможність товару		
4.1. Якість товарів	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення	Комплексний метод
4.2. Ціна продукції як товару	Характеризує доступність товару для споживача	Визначається різними методами
4.3. Сегмент ринку товарів	Питома вага продукції (товару) на відповідному ринку	Індекс зростання продажу відповідної продукції чи товарів
4.4. Імідж (бренд) товару на відповідному ринку	Оцінка товару (продукції) порівняно з аналогічними з боку споживача	Рейтингова оцінка продукції (товару) підприємства з боку споживачів

Для визначення “вагомості” чи “сили впливу” використовують методи анкетування фахівців або метод кореляційного аналізу. Формула розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності у цьому разі матиме вигляд:

$$K_{ni} = \sqrt[n]{(x_1 \cdot a_1) \cdot (x_2 \cdot a_2) \cdot (x_3 \cdot a_3) \dots (x_n \cdot a_n)},$$

де $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – питома вага або коефіцієнт впливу конкурентоспроможності i -го показника на його загальну оцінку.

Водночас методи розрахунку та велика кількість показників оцінювання створюють певні труднощі у формуванні аналітичної бази моніторингу інформаційних технологій процесів формування конкурентоспроможності і виокремлення процесів її забезпечення. Тому, на наш погляд, для підвищення гнучкості та цілеспрямованості використання показників доцільно згрупувати їх за процесом формування, що дасть змогу виокремити локальні етапи як об'єкти управління, визначити їх керівників, ступінь їх порівнюваності і відповідальності як суб'єктів управління, конкретизувати умови та чинники впливу на їх кінцеві результати. Ознаками їх систематизації обираємо розподіл процесів формування і постійного забезпечення конкурентоспроможності на організаційно-управлінські та виробничо-ресурсні, що представлено у відповідних блоках на рис. 2.

Аналітичним підґрунтям управління процесом конкурентоздатності підприємства є показники стану і рівня розвитку в цьому напрямі (рис. 2, блок 3).

Процеси та ресурси формування конкурентоспроможності (рис. 2) наочно ілюструють, що керівництво підприємства, забезпечуючи найраціональніше використання наявних на підприємстві ресурсів, створює підґрунтя для появи і зростання конкурентних переваг за рахунок оптимальних умов формування дискретних та загальних показників ефективності діяльності підприємства і є головним модератором забезпечення конкурентоздатності керуючої системи.

Стале зростання економіки України потребує створення винятково сприятливих ринкових умов для забезпечення стабільного динамічного розвитку підприємств усіх форм власності та активного підключення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає суттєве підвищення ролі управлінських чинників у процесах формування конкурентних переваг порівняно з підприємствами-аналогами.



Рис. 2. Процеси і ресурси формування конкурентоспроможності підприємства

Формування і якісний вплив процесів створення конкурентних переваг потребує чіткого визначення функцій та завдань управління ними, їх створення на науково обґрунтованій методичній і аналітичній основі. Зокрема, необхідним є:

– виокремлення процесів організації та управління формуванням конкурентних переваг, аналітична оцінка результатів їх впливу, що дає змогу своєчасно отримати інформацію про стан діяльності, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності продукції, і діяльності підприємства з метою здійснення необхідних регулятивних заходів щодо її підвищення;

– процесний підхід до оцінювання стану конкурентоспроможності підприємства за рахунок активізації управлінських чинників, який може бути використаний при розробці стратегічних і поточних планів для обґрунтування прийнятих заходів;

– розрахунок інтегрального рівня конкурентоспроможності за допомогою окремих складових інтегрального показника, який може використовуватись у системі прогнозування результатів діяльності працівників, що підвищить їх мотивацію до активізації діяльності.

Викладене вище дає змогу зробити такі *висновки*. Управління – це побудова системи обраних для оцінки показників, характеристик і процесів організації управління створенням конкурентних переваг, здатних забезпечувати об'єктивну оцінку: а) ефективності функціонування підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; б) ресурсно-вартісного стану підприємств, що характеризується ефективністю використання ресурсів та обігових коштів за певний проміжок часу; в) ефективності реалізації продукту на ринку з відповідною рентабельністю і конкурентоспроможністю; г) ефективності впливу існуючих організаційно-управлінських, виробничих та забезпечувальних процесів і вміння реалізовувати усі наявні можливості як результат ділової активності для покращення конкурентоздатності та забезпечення конкурентних переваг.

Кожне підприємство у процесі своєї господарської діяльності є учасником конкурентної боротьби за споживача (покупця) [5, с. 127], тому одним з важливих елементів є визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності і розробки стратегії діяльності підприємства. Можливість подальшого виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від рівня його конкурентоспроможності та зумовлює досягнення високого рівня ефективності, що є безперечною запорукою успіху підприємства на динамічному ринку сучасної економіки [3, с. 58].

Конкурентоспроможність економіки виробничого підприємства, методи її визначення і зв'язок із динамікою зростання рівня ефективності на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності сучасним економічним реаліям суттєво позначаються на ґрунтовності їх стратегічних рішень на всіх рівнях економіки, що безпосередньо впливають на економічний стан країни в цілому. Це, перш за все, є передумовою ефективного функціонування підприємств у системі ринкових відносин, яка забезпечує максимізацію результатів діяльності, отримання сталих та надійних позицій на ринку, здатність до подолання несприятливих і мінливих кризових явищ як визначального чинника спроможності підприємства зайняти своє місце на ринку, підтримувати сталі або нарощувати конкурентні переваги [6, с. 25].

Соціально орієнтована ринкова економіка дає можливість істотно розширити можливості дії чинників конкурентоспроможності на підвищення ефективності, адже, отримуючи конкурентні переваги, підприємства мають змогу зайняти значно більший сегмент ринку, що за рахунок прискорення обороту внутрішніх ресурсів, зумовлених зростанням кількості споживачів та можливості впливати на стан відносин на певному рівні сфери діяльності [7, 13], дадуть змогу раціональніше використовувати наявні ресурси, спрямовувати їх у більш прибуткові проекти, мати можливість висувати більш високі вимоги до партнерів, тим самим забезпечуючи рівень захищеності власних вкладень, мінімізацію ризиків, оновлення схем управління, що робить підприємства більш адаптованими до умов ринку й орієнтованими на потреби споживача, що безпосередньо є основною передумовою зростання їх ефективного функціонування.

Література

1. Хамініч С. *Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства* / Світлана Хамініч // *Економіст*. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
2. Дикий О. В. *Вплив глобалізації бізнесу на формування конкурентного середовища підприємства* / О. В. Дикий // *Культура народів Причорномор'я*. – 2006. – № 78. – С. 23–28.

3. Портер М. Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер. – М. : Вільямс, 2005. – 608 с.
4. Марцин В. С. Конкурентне середовище, шляхи його реформування та механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства / В. С. Марцин // Наукові праці ДонНТУ. Серія : Економічна. – 2008. – № 33-1. – С. 78–84.
5. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
6. Базилевич В. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя / В. Базилевич // Конкуренція. Вісник АМК. – 2003. – № 2. – С. 24–28.
7. Багрова І. В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багрова, О. Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 11–16.

Редакція отримала матеріал 18 березня 2013 р.

Олег КУЗЬМІН, Наталія КОЛІНКО

МЕТОДИ ВПЛИВУ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ КЕРІВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто підходи науковців до визначення сутності поняття “вплив”, наведено систематизацію та характеристику традиційних та інноваційних методів впливу керівника, запропонованих зарубіжними й українськими науковцями. Запропоновано власну класифікацію методів впливу керівництва інноваційною діяльністю.

Ключові слова: *інструмент керівництва, вплив, керівництво інноваційною діяльністю.*

Важливим елементом діяльності будь-якого підприємства є його система керівництва, адже саме вона визначає ефективність виробництва. Кожне підприємство відповідно до ринкових умов функціонує, використовуючи ті чи інші інструменти керівництва, які дають змогу найкращим чином управляти процесом розвитку інноваційної діяльності, а оптимальне їх поєднання принесе найбільшу користь діяльності будь-якого підприємства. Для того, щоб зробити керівництво ефективним, керівник повинен використовувати та розвивати у своїй інноваційній діяльності інструменти керівництва. Одним із таких інструментів є метод впливу керівника на підлеглих.

Проблему впливу керівника на підлеглих науковці досліджують тривалий час. Увага до цієї проблеми пов'язана з тим, що процес керівництва забирає близько 30% робочого часу керівника, а успішність цього керівництва оцінюється, перш за все, за кінцевим результатом роботи підприємства. Тому на перший план виходить вміння впливати на підлеглих, стимулюючи їх до ефективного виконання цілей підприємства. Усе це визначає високу *актуальність* даної проблематики.

В керівництві інноваційною діяльністю вплив, який використовують керівники на підлеглих з метою постійного пошуку та продукування нових ідей, розвитку творчого потенціалу персоналу, розглянули вперше такі *сучасні науковці*, як І. Адізес, Е. Брукінг, Д. Вечслер, Д. Коттер, Г. Огарьова, Л. Скібінська. Однак взаємозв'язок інноваційних методів впливу на спонукання підлеглих до творчості та становлення керівника інноваційної діяльності як лідера не досліджено.

Мета дослідження – дослідити етимологію поняття “вплив”, систематизувати традиційні та інноваційні методи впливу керівника, запропоновані українськими та зарубіжними науковцями. Це, у свою чергу, дасть можливість класифікувати методи впливу керівника інноваційної діяльності за різними класифікаційними ознаками.

Англійське слово “influence” (“вплив”), що походить від латинського “influere” (“втікати”, “проникати”, “перебувати під впливом”), виражало магічну ідею про субстанції, яка виходить від зірок і проникає в людей, змінюючи їх поведінку.

У науковій літературі автори по-різному трактують “вплив”. О. Кириченко вважає, що “вплив – це взаємодія двох і більше систем, при якому функціонування однієї системи стає причиною певних змін у структурі (просторово-часових характеристиках) у стані хоча б однієї із двох взаємодіючих систем” [1, с. 4–5]. Н. Макіавеллі стверджує,

що “вплив – це знання причин, вчинків, інтересів, прагнень, захоплень, психологічних особливостей людської природи”. Ф. Зімбардо зазначає, що “соціальний вплив – внесення змін у те, як інша людина поводить себе, відчуває себе чи думає про щось” [2, с. 54]. Ф. Бекон визначає, що “вплив – управлінські відносини між правителем і підлеглим, які регулюються законом”. Л. Орбан-Лембрик вважає, що “вплив – це джерело будь-якої влади” [3]. П. Мельник стверджує, що “вплив – це така поведінка однієї особи, яка змінює поведінку іншої особи” [4]. Л. Скібінська визначає, що “вплив – це будь-яка поведінка однієї людини, яка вносить зміни до поведінки, стосунків, відчуттів тощо іншої людини; вплив управлінський – свідомий вплив на діяльність людини чи колективу працівників, який несе в собі цільову установку, імпульс до трудової активності і узгодженості спільної роботи” [5, с. 9].

Вплив – це сукупність способів та засобів, за допомогою яких одна особа (керівник), змінює поведінку іншої особи (підлеглою) з регламентованою формою зворотного зв'язку з метою активізації та узгодженості спільної трудової діяльності.

Наведемо у табл. 1 приклад наявних класифікаційних методів впливу, запропонованих науковцями у сфері економіки, політики, філософії та психології, які уже в певному розумінні стали класичними.

Таблиця 1

Класифікація та характеристика методів впливу

Автор	Класифікація та характеристика методів впливу, запропонована науковцями
Б. Паригін 1971 р.	Б. Паригін виділив такі способи соціально-психологічного впливу: – зараження; – завіювання; – переконання [6, с. 160–161].
В. Ольшанський 1975 р.	В. Ольшанський виділив у своїх наукових дослідженнях три види впливу: – інформування; – інструкціонування; – стимулювання [7, с. 231].
В. Куліков 1979 р.	Аналізуючи способи психологічного впливу, науковець запропонував таку класифікацію впливу та взаємовпливу: – переконання; – навіювання; – конформізм [8, с. 59].
Г. Андрєєва 1988 р.	Г. Андрєєва виділила чотири способи впливу індивідів один на одного: – зараження; – навіювання; – переконання; – наслідування [9, с. 160].
А. Панасюк 1992 р.	А. Панасюк виділяє такі види впливу: – примушування; – маніпуляція; – навіювання; – переконання [10].
Г. Ковальов 1995 р.	Г. Ковальов, окрім традиційних способів впливу – навіювання, зараження, наслідування та переконання, виділив інші способи впливу: – чутки; – рекет; – захоплення людей; – публічні терористичні акти; – аварії; – епідемії; – мітинги;

Г. Ковальов 1995 р.	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрації; – релігія; – голодування; – акти самоспалювання; – засоби масової інформації; – модифікація поведінки; – мода, психотропна зброя [11, с. 352].
О. Кириченко 1996 р.	<p>Аналізуючи поняття "вплив" та його різновиди, науковець стверджує, що така різноманітно-велика кількість визначень та класифікацій понятійного апарату лише створює великі перешкоди в дослідженні цієї проблеми. О. Кириченко розробив єдину фундаментальну концепцію впливу – акмеологічного впливу, на основі якого проблема може бути вирішена як на теоретичному, так і на практичному рівні [12, с. 37].</p>
Е. Сидоренко 1999 р.	<p>Е. Сидоренко, досліджуючи природу впливу, спробувала визначити ступінь конструктивності та неконструктивності різних видів впливу і видів контрвпливів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – переконання – це конструктивний вплив, якщо конкретно і відкрито сформульовано ціль впливу. Конструктивні види контрвпливу: контраргументація. Неконструктивні види контрвпливу: ігнорування, примушування, деструктивна критика, маніпуляція; – самопросування – це конструктивний вплив за умови, якщо розкриваються істинні цілі та запити. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, відмова. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; – навіювання – це спірний вид впливу через проникнення у свідомість. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, ухилення, енергетична мобілізація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, примушення, маніпулювання, ігнорування; – зараження – це спірний вид впливу через зараження відповідним почуттям чи станом і саме зараз. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, ухилення, енергетична мобілізація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, примушення, маніпулювання, ігнорування; – пробудження імпульсу наслідування – це суперечливий вид впливу, який базується на передачі майстерності від професіонала високого класу молодому спеціалісту. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, творчість, ухилення. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; – формування прихильності – це спірний вид впливу, який реалізується через лестощі, наслідування як вища форма впливу. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, ухилення, енергетична мобілізація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; – прохання – це суперечливий вид впливу, який у вітчизняній культурі вважається руйнівним для тих, хто просить, а в американській культурі – виправданим. Конструктивні види контрвпливу: відмова, ухилення. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування; – примушування – це спірний вид впливу, який вважається конструктивним у педагогічній та політичній сфері. Конструктивні види контрвпливу: конфронтація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, ігнорування, маніпуляція, зворотне примушування; – деструктивна критика – це неконструктивний вид впливу. Конструктивні види контрвпливу: психологічний самозахист, ухилення. Неконструктивні види контрвпливу: зворотна деструктивна критика, ігнорування, маніпуляція, примушування; – маніпуляція – це неконструктивний вид впливу. Конструктивні види контрвпливу: конструктивна критика, конфронтація. Неконструктивні види контрвпливу: деструктивна критика, зустрічна маніпуляція [13, с. 36–48].

Ф. Зімбардо та М. Ляйппе 2000 р.	Ф. Зімбардо та М. Ляйппе, досліджуючи психологію соціального впливу, не використовували строгі критерії класифікації методів впливу, розглядаючи його крізь призму ситуаційних форм, які не ведуть до глибоко-особистісних результатів для адресата: – переконання; – поступливість; – конформність; – підпорядкування авторитету; – дисонанс; – самоатрибуція; – соціальне навчання; – обумовлювання; – заботи; – невербальна комунікація; – підпорогове навіювання. Перераховані різноманітні феномени впливу науковці в дослідженні віднесли до способів, технік та ефектів впливу [2, с. 54].
П. Мельник 2001 р.	Науковці запропонували виділяти такі форми впливу: – навіювання – це вплив на особу не критикою, а особистим прикладом поведінки, авторитетом, словом; – переконання – це вплив на особу через логічне слово, емоції, дискусію, наведення прикладів з досвіду та історії; – прохання – це вплив на особу через слово при добрих стосунках; – погроза – це вплив на особу через залякування, обіцянки спричинити підлеглому зло; – підкуп – це вплив на особу через схиляння її на свій бік будь-якими засобами; – наказ – це офіційне розпорядження органів, що мають владу [14].
А. Пилипенко 2005 р.	Науковці, вивчаючи та аналізуючи різновиди впливу, запропонували розглядати його крізь призму методів керівництва, які цілеспрямовано впливають на створення сприятливих умов для функціонування та розвитку підприємства: – господарсько-економічний вплив; – організаційно-розпорядничий вплив; – соціально-психологічний вплив [15].

Примітка. Систематизовано авторами.

Аналізуючи різновиди впливу в інноваційній діяльності, бачимо, що вони переплітаються із загальною класифікацією методів впливу.

Л. Скібінська у своїй науковій праці “Лідерство та стиль роботи менеджера” стверджує, що сучасні керівники, шукаючи шляхи для забезпечення впливу, які спонукають підлеглого до активного співробітництва для реалізації інноваційної діяльності, використовують:

– переконання – це такий спосіб впливу на підлеглого, за якого останній прагне виконати діяльність якнайшвидше, застосовуючи не тільки логіку, а й емоції;

– участь – це такий спосіб впливу керівника на підлеглого, який полягає у залученні персоналу до управління, приймаючи рішення самостійно або за їхньої участі [5, с. 11–14].

Узагальнення результатів аналізу літературних джерел [2; 16; 17; 18; 19; 20] та проведені власні дослідження дають змогу класифікувати методи впливу в керівництві інноваційною діяльністю за такими ознаками, які наведено на рис. 1.

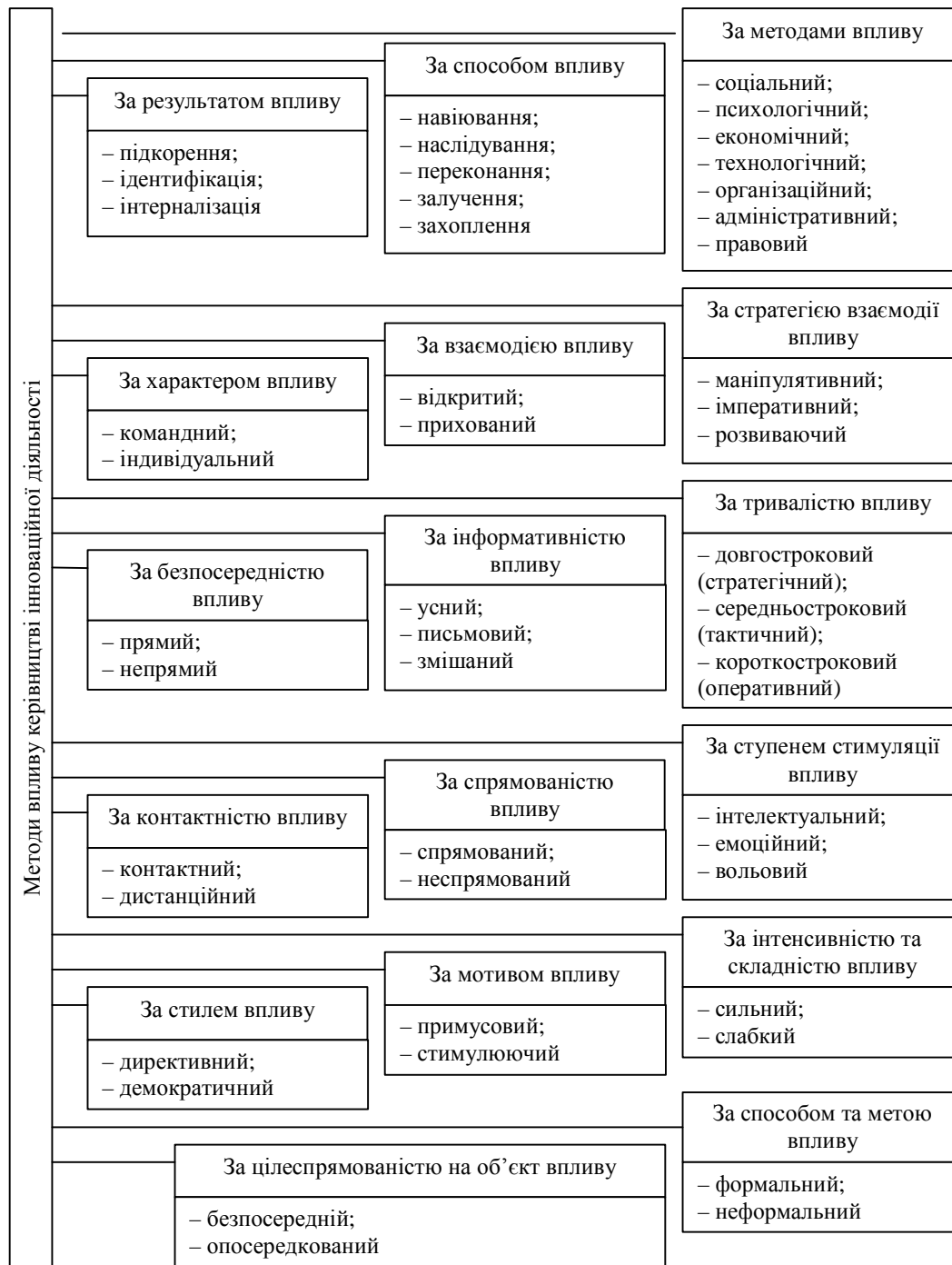


Рис. 1. Класифікація методів впливу в керівництві інноваційною діяльністю

Примітка. Запропоновано авторами.

1. За методами впливу в керівництві інноваційною діяльністю слід розрізняти:

– соціальний – це вплив, який стимулює підлеглого через суспільно значимі морально-етичні цінності. До соціального впливу належать: створення умов праці для здійснення інноваційної діяльності, забезпечення відпочинку, медичне обслуговування, охорона праці, створення атмосфери довіри та доброзичливості, створення нових організаційних структур, залучення до творчого процесу праці, створення умов конкурентоспроможності, які спонукають працівника до професійної майстерності та підвищення кваліфікації;

– психологічний – це вплив, який базується на розумінні підлеглого у необхідності його праці як справи честі, совісті і громадянства. До психологічного впливу належать: проведення бесід з підлеглими з метою посилення уваги до інноваційної діяльності, уважне ставлення до пропозицій підлеглих, які спрямовані на покращення інноваційної діяльності, підтримка ініціативи та активності, неформальна похвала керівником, зокрема цінне заохочення, моральна підтримка, поздоровлення, вручення грамоти, надання почесних звань, нагородження медалями та орденами, прилюдна похвала інноваційної діяльності підлеглого керівником на нарадах, зборах, конференціях, можливість надання керівником перспектив службової кар'єри, офіційне доручення підлеглому тимчасово вирішувати та виконувати окремі завдання щодо інноваційної діяльності від свого імені, передавання частини повноважень підлеглому для розвитку ініціативи у роботі, доручення підлеглому брати участь та виступати з доповіддю на різних комісіях, нарадах, конференціях, зборах;

– економічний – це вплив, який стимулює підлеглого до виконання завдань через матеріальне заохочення. До економічного впливу належать: диференціація системи посадових окладів, застосування форм і систем оплати праці, заохочення раціоналізації та винахідництва, преміювання за ефективні результати в інноваційній діяльності, додаткові надбавки за високу професійну майстерність підлеглих, доплати за розробку та впровадження інновацій та нової техніки;

– технологічний – це вплив, який здійснюється через технічні документи, які визначають технологію здійснення виробничо-господарської інноваційної діяльності. До технологічного впливу належать: технологічні операції, інструкції з використання новітнього обладнання, технологічні карти, ескізи інновацій, креслення, конструкторські карти;

– організаційний – це вплив, який передбачає від керівника прямого вольового впливу на підлеглого з метою забезпечення обов'язкового виконання поставлених завдань. До організаційного впливу належать: адресат, постановка завдання і встановлення критеріїв його виконання, наділення повноваженнями та ресурсами, встановлення відповідальності, мотивація й інструктаж підлеглих, облік ходу робіт, координування діяльності у ході виконання, контроль виконання завдання;

– адміністративний – це вплив, який базується на владі керівника, на його правах, дисципліні та відповідальності. До адміністративного впливу належать: накази, розпорядження, положення, інструкції, інструктивні листи, статут, правила внутрішнього розпорядку, вимоги до підлеглих, оцінка підлеглих, правила приймання та звільнення підлеглих;

– правовий – це вплив, який реалізується через юридичні норми. До правового впливу належать: державні укази, закони, постанови, інструкції, конкретні розпорядчо-правові акти, нормативні акти внутрішньосистемних відносин, які видає керівництво підприємства самостійно чи спільно з громадськими організаціями.

2. За способом впливу в керівництві інноваційною діяльністю, розрізняємо: навіювання – безпосередній вплив керівника на свідомість підлеглого, вселяючи або нав'язуючи йому свою думку, настрій, оцінку щодо інноваційної діяльності; наслідування – небезпідставний вплив керівника на підлеглого власним прикладом реалізації інноваційної діяльності; переконання – аргументований вплив керівника, який побудований на логічних засобах зі зняттям різноманітних упереджень та психологічних бар'єрів, передаючи власну точку зору, досвід щодо реалізації інноваційної діяльності підлеглому, який повністю усвідомлює і приймає те, що має зробити чи робить і чому; залучення – психологічний вплив керівника, за допомогою якого усі підлеглі стають безпосередніми учасниками реалізації інноваційної діяльності підприємства, керівник не нав'язує власну точку зору щодо реалізації інноваційної діяльності підлеглому, тому, як правило, він більш старанно працює для досягнення цілей інноваційної діяльності, які були сформовані за його участю; захоплення – вмотивований вплив керівника, який розрахований на емоційне сприйняття підлеглими і побудований як на істинності висунутих повідомлень керівником підлеглим, так і на авторитеті, щирості, вмінні оцінювати керівником інноваційну діяльність.

3. За контактністю впливу в керівництві інноваційною діяльністю можна окреслити: контактний – керівник безпосереднім контактом на підлеглого впливає для виконання інноваційних завдань; дистанційний – керівник, не контактуючи безпосередньо з підлеглим, впливає на нього для виконання інноваційних завдань.

4. За взаємодією впливу в керівництві інноваційною діяльністю визначаємо: відкритий – коли факт наявності впливу керівником інноваційної діяльності не маскується, є наявним і на нього фіксується увага; прихований – коли факт і джерело впливу керівника інноваційної діяльності приховується, замовчується.

5. За результатом впливу в керівництві інноваційною діяльністю виокремлюються: підкорення – підлеглий прагне заслужити схвалення від керівника при виконанні поставлених перед ним цілей інноваційної діяльності; ідентифікація – підлеглий прагне бути схожим на керівника, виконуючи поставлені перед ним цілі інноваційної діяльності; інтерналізація – підлеглий прагне перейняти цінності, бажання керівника при виконанні поставлених цілей інноваційної діяльності.

6. За характером впливу в керівництві інноваційною діяльністю розрізняємо: командний – вплив у вигляді дії, яку керівник виявляє стосовно своїх підлеглих, викликаючи в них однакові бажання та формуючи однакові думки на основі сформованої колективної свідомості, керівник впливає на інноваційну діяльність підлеглих за допомогою тренінгів, тримблдингових курсів, майстер-класів, внутрішньокорпоративних програм; індивідуальний – вплив у вигляді особистісно зорієнтованих процесів розвитку індивідів, керівник впливає на інноваційну діяльність підлеглого за допомогою розуміння його основних мотивів, поведінки підлеглого, його схильності, здібності, підбір індивідуального підходу до кожного підлеглого, розвиток творчої особистості.

7. За безпосередністю впливу в керівництві інноваційною діяльністю слід зазначити: прямий – керівник впливає на підлеглого відкрито й безпосередньо; непрямий – керівник впливає, не орієнтуючи на конкретного підлеглого у певний проміжок часу.

8. За інформативністю впливу в керівництві інноваційною діяльністю можливі засоби впливу: усний – керівник впливає на підлеглого за допомогою слів, такий вплив використовується при виконанні термінових завдань інноваційної діяльності; письмовий – керівник впливає на підлеглого за допомогою тексту, який наведений на листку

паперу, такий вплив використовується, якщо завдання складне у виконанні, потребуючи поетапного опису; змішаний – керівник впливає на підлеглого спочатку для оперативності виконання поставленого завдання інноваційної діяльності усно, а потім робиться його письмове підтвердження.

9. За стилем впливу в керівництві інноваційною діяльністю впливи варто поділити на: директивний – керівник впливає через накази, доручення, команди, санкції, зобов'язує підлеглих точно та у встановлений термін виконати поставлені цілі й завдання інноваційної діяльності; демократичний – керівник впливає через прохання, пораду, залишаючи певну волю підлеглому щодо змісту завдання і зберігаючи непорушно лише ціль інноваційної діяльності.

10. За способом та метою впливу в керівництві інноваційною діяльністю: формальний – керівник впливає на підлеглих через надану йому владу, яка базується на владі примусу, владі винагороди та законній владі; неформальний – керівник впливає на підлеглого через свій авторитет, знання, моральні якості й досвід інноваційної діяльності, такий вплив базується на експертній владі та еталонній владі.

11. За тривалістю впливу в керівництві інноваційною діяльністю варто розрізняти: довгостроковий (стратегічний) – вплив керівника, який базується на виконанні підлеглими стратегічних завдань інноваційної діяльності (генерування інноваційних ідей); середньостроковий (тактичний) – вплив керівника, який базується на виконанні підлеглими тактичних завдань інноваційної діяльності (вибір та реалізація перспективних інноваційних ідей); короткостроковий (оперативний) – вплив керівника, який базується на виконанні підлеглими оперативних завдань інноваційної діяльності (економічне обґрунтування і комерційне виробництво інноваційних ідей).

12. За стратегією взаємодії впливу в керівництві інноваційною діяльністю можна виділити: маніпулятивний – керівник на психологічному рівні впливає на підлеглого приховано, пробуджує у ньому наміри щодо розроблення, пошуку, впровадження чи реалізації інновацій, як правило, наміри, які пробуджує керівник у підлеглого, не збігаються з його актуальними бажаннями; імперативний – керівник на основі підкорення (авторитарної та директивної форми) впливає на підлеглого з метою досягнення контролю над його поведінкою, настановами і думками, змушуючи його розробляти, шукати, впроваджувати чи реалізовувати інновації; розвиваючий – керівник на основі делегування повноважень, на основі власного прикладу впливає на підлеглого, створюючи такі умови, за яких усі працівники перебувають у рівноправних умовах та відкритих взаєминах з правом самостійно приймати чи не приймати управлінські рішення щодо реалізації інноваційної діяльності підприємства; діалогічний – керівник на основі взаємодії та відкритості впливає на підлеглого, створюючи оптимальні умови для їхнього саморозвитку, саморозкриття та саморегуляції.

13. За мотивом впливу в керівництві інноваційною діяльністю впливи бувають: примусовий – керівник, впливаючи на підлеглого, примушує виконувати поставлені перед ним цілі, завдання, мету інноваційної діяльності; стимулюючий – підлеглий самостійно виконує поставлені перед ним цілі, завдання, мету інноваційної діяльності, оскільки в цьому сам зацікавлений.

14. За інтенсивністю та складністю впливу в керівництві інноваційною діяльністю слід розрізняти впливи: сильний – керівник впливає на усвідомлення підлеглого у тому випадку, коли необхідно негайно показати результати інноваційної діяльності, збуджуючи в ньому емоції та переживання, спонукає до змін і коригування поведінки; слабкий – керівник практично не впливає на усвідомлення підлеглого, емоційно не

заставляє його переживати, він не викликає зміни у його поведінці, як правило, керівник використовує даний вплив на підлеглих, які розуміють, що від них вимагається у здійсненні інноваційної діяльності.

15. За цілеспрямованістю на об'єкт впливу в керівництві інноваційною діяльністю слід виділити впливи: безпосередній – це вплив, який проявляється в активному і постійному регулюванні інноваційної діяльності (генерування ідей, пошук інновацій, впровадження нововведень) підлеглих керівником, як правило, керівник втручається в роботу підлеглих, постійно контролює результати цієї роботи та вносить свої корективи; опосередкований – це вплив, який проявляється у визначенні керівником розміру заробітної плати, премії, доплати чи надбавки, строку відпустки для заохочення підлеглих до постійного генерування, пошуку і впровадження інноваційної діяльності на підприємстві, як правило, керівник не втручається в роботу підлеглих, а лише підбиває підсумки їхньої роботи.

16. За спрямованістю впливу в керівництві інноваційною діяльністю визначимо: спрямований – керівник прагне досягти результативності від об'єкта впливу, що проявляється у переконанні та навіюванні; неспрямований – керівник прагне досягти результативності від об'єкта впливу, що проявляється передусім у дії зараження і наслідування.

17. За ступенем стимуляції впливу в керівництві інноваційною діяльністю означимо: інтелектуальний – вплив керівника, який стимулює у підлеглих бажання самостійно, усвідомлено здійснювати пошук інновацій. Керівник може викликати таку свідомість у підлеглих за допомогою: конструктивного діалогу, розповіді, доведення, бесіди, диспуту; емоційний – вплив керівника, який активізує в підлеглому переживання, що апелюють його ставлення до цінностей здійснення інноваційної діяльності на підприємстві як його власних цінностей. Керівник може викликати такі переживання у підлеглих за допомогою: переконання, змагання, матеріальної мотивації; вольовий – вплив керівника, спрямований на активізацію та розвиток саморегулятивної активності у підлеглих для здійснення інноваційної діяльності. Керівник може викликати таку активність у підлеглому за допомогою: прикладу, доручень, моральної мотивації.

Підсумовуючи, зазначимо, що методи впливу керівника, як інструменту керівництва інноваційною діяльністю надзвичайно важливі, оскільки для того, щоб керувати підлеглими, керівник повинен впливати на них. Цей вплив може набувати різноманітних форм: від тихого прохання до насильницької дії. Тому вплив забезпечує не лише прийняття керівником чи підлеглими інноваційних ідей, а й дій, що виражаються у праці, спрямованій на досягнення цілей інноваційної діяльності.

Перспективою подальших досліджень на основі проведеного аналізу є розроблення таких методів впливу для керівника інноваційної діяльності, впровадження яких сприятиме підвищенню ефективності інновацій на підприємстві.

Література

1. Ковалев Г. А. *Теория социально-психологического воздействия* / Г. А. Ковалёв // *Основы социально-психологической теории* [под общей ред. А. А. Бодалева и А. Н. Сухова]. – М. : Изд-во Междунар. педагог. акад., 1995. – 352 с.
2. Зимбардо Ф. *Социальное влияние* / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. *Психологія управління* : [навч. посіб.] / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Івано-Франківськ : Плай, 2001. – 400 с.

4. Менеджмент: [навч. посіб.] / П. В. Мельник, М. М. Філоненко, Л. П. Гацька, Н. Е. Кошарська. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2001. – 154 с.
5. Скібіцька Л. І. Лідерство та стиль роботи менеджера : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр учб. літ., 2009. – 192 с.
6. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории / Б. Д. Парыгин. – М. : Мысль, 1971. – 160 с.
7. Ольшанский В. Б. Межличностные отношения / В. Б. Ольшанский // Социальная психология / [под ред. Г. П. Предвечного, Ю. А. Шерковина]. – М. : Политиздат, 1975. – С. 231.
8. Куликов В. Н. Проблемы социальной психологии / В. Н. Куликов. – Иваново : Изд-во Иванов. госуд. ун-та, 1979. – 257 с.
9. Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : МГУ, 1988. – 160 с.
10. Панасюк А. Ю. Психологические основы убеждающего воздействия : автореф. дисс. докт. психол. наук на соискание уч. степени / А. Ю. Панасюк. – М., 1992. – 36 с.
11. Ковалев Г. А. Теория социально-психологического воздействия / Г. А. Ковалёв // Основы социально-психологической теории [под общей ред. А. А. Бодалева и А. Н. Сухова]. – М. : Изд-во Междунар. педагог. акад., 1995. – 352 с.
12. Кириченко А. В. Коррекция мотивации профессиональной деятельности госслужащих / А. В. Кириченко // Психология профессиональной деятельности кадров государственной службы. – М. : РАГС, 1996. – С. 36–48.
13. Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию / Е. В. Сидоренко // Журнал практического психолога. – 1999. – № 9. – С. 35–52.
14. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://vuzlib.org/m-t_M/7.htm.
15. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/management-uchebnik/management-pilipenko.html>.
16. Душкина М. Р. Психология влияния / М. Р. Душкина. – СПб. : Питер, 2004. – 224 с.
17. Кузьмін О. Є. Основы менеджменту: Підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : “Академвидав”, 2003. – 416 с.
18. Ковалев Г. А. Психология воздействия: теория, методология, практика: автореф. дис. д-ра психол. наук: 19.00.01 “НИИ общ. и пед. психол”. – М., 1991. – 51 с.
19. Старовойтенко О. Специфіка соціокультурного впливу як особливої форми діяння / О. Старовойтенко // Соціальна психологія. – 2004. – № 3 (5). – С. 110–118.
20. Дьяченко М. І. Психологія: словник довідник / М. І. Дьяченко, Л. А. Кандибовіч. – Мінск: Хелтон, 1998. – 399 с.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

Наталя ДУТОВА

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАСОБАМИ ЕЛЕКТРОННИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАЙДАНЧИКІВ

Вирішено науково-прикладну задачу – обґрунтування необхідності підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування металургійних підприємств шляхом ефективно організації і управління їх збутом за допомогою ЕТМ. Розроблено організаційний механізм управління збутом металургійних підприємств на основі використання ЕТМ, що забезпечує зростання збуту продукції, та матричну модель вибору ЕТМ, засновану на ключових параметрах функціонування ЕТМ, а саме відвідуваності та обсягів продажів.

Ключові слова: електронні торговельні майданчики, металургійні підприємства, Internet, управління збутом продукції, організація збуту, ефективність, оцінка ефективності збуту, матрична модель вибору ЕТМ.

Активне використання у світовій практиці інформаційних і торговельних систем у збутовій діяльності промислових підприємств стає основою підвищення ефективності їх функціонування. Збутова діяльність має безпосередній вплив на економічний ефект діяльності підприємства в цілому і тісний взаємозв'язок з виробництвом. Орієнтація виробництва на задоволення споживчого попиту вимагає вдосконалення управління збутом продукції підприємств з урахуванням тенденцій розвитку вітчизняної економіки, з одного боку, і особливостей конкретного виробництва – з іншого. Вирішення проблеми пошуку споживачів своєї продукції потребує комплексного підходу, одним із напрямків якого є використання електронних торговельних майданчиків (ЕТМ).

У світовій практиці металургійні підприємства є лідерами за кількістю та функціональними можливостями ЕТМ, але недосконалість існуючих бізнес-моделей, втрата довіри інвесторів, опір з боку постачальників і торговців металопродукцією, збільшення конкуренції і втрати частини ринку, технологічна незрілість Internet-проектів, відсутність фінансових ресурсів, недостатня прозорість каналів поставок перешкоджають достатньому розвитку і призводять до неефективного використання нових інструментів збуту, обумовлюють *актуальність* досліджень у сфері управління збутом за допомогою ЕТМ.

Дослідження, проведені О. Амошею, В. Ляшенком, В. Марченком [1], С. Аптекарем [2], Ю. Макогоном [3], О. Молдованом [4], О. Морозовим [5], О. Панченком [6], О. Шутаєвою [7] та ін., зробили вагомий внесок у розробку питань функціонування металургійних підприємств. Різні аспекти управління збутовою діяльністю підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності досліджували Г. Дж. Болт [8], Д. Еймор [9], Ю. Іванов, О. Тищенко [10], М. Кизим [11], Д. Козьє [12], В. Самочкін [13], О. Санников [14]. У працях Н. Меджибовської [15], Л. Вінарик і О. Щедріна [16] обґрунтовується об'єктивна необхідність використання нових інструментів в управлінні підприємствами, а саме засобів мережі Internet. Незважаючи на наявність значної кількості науково-практичних досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, присвячених проблемам управління збутом продукції металургійних

підприємств, сучасний стан цієї проблематики є невичерпним. Потребують подальшого дослідження питання пошуку напрямків вдосконалення цього процесу шляхом використання інформаційних технологій, що є умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств, розширення ринків збуту та збільшення прибутку.

Метою статті є розроблення й обґрунтування методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності процесу управління збутом продукції металургійних підприємств засобами електронних торговельних майданчиків.

Аналіз проблем і особливостей функціонування українських металургійних підприємств показує, що сьогодні існує нагальна потреба у пошуку можливостей для удосконалення системи їх існування, розробці їх теоретичних основ і пропозицій щодо практичної реалізації. Чи не найважливішою тут є сфера збуту, успішність якої багато в чому залежить від впровадження найсучасніших інформаційних технологій. Отже, постає питання у розробці організаційного механізму управління збутом продукції металургійних підприємств з використанням засобів ЕТМ (рис. 1).

Зростання ефективності збуту має ґрунтуватися на принципах системності, гнучкості, інтерактивності, орієнтованості на клієнта, оперативності.

Принцип системності полягає у розумінні системи як комплексу взаємозалежних елементів, які утворюють цілісність. Це означає, що об'єкти і процеси, зв'язки і відносини розглядаються як сукупність у цілісності. В діяльності підприємства цей принцип передбачає цілісну організацію, коли постачання, виробництво, збут, складування і транспортування виступають як ланки єдиного матеріального потоку. Єдність проявляється на усіх рівнях виробничого процесу – організаційному, технологічному, економічному, інформаційному. Також системністю обумовлюється спрямованість діяльності підприємства не на одномоментний, а на тривалий результат.

Ефективне функціонування підприємства значною мірою залежить від уміння оперативно адаптуватися до мінливих вимог ринку, причому в короткий термін і з найменшими витратами. Таку здатність прийнято називати гнучкістю. Її значення особливо зростає за умови прискорення темпів науково-технічного прогресу. Динамічне реагування на зміни кон'юнктури ринку підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Принцип інтерактивності передбачає не тільки своєчасне, але й адекватне реагування на очікувані (прогнозовані) і справжні (поточні) зміни складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Ключовим фактором ринкового успіху підприємства є завоювання й утримання клієнта завдяки ефективному задоволенню його потреб. Отже, підприємства, які чітко орієнтуються на клієнта, домагаються явних конкурентних переваг перед фірмами, що ігнорують такий підхід. Реалізація названих методичних положень має ґрунтуватися на поєднанні цілей підприємства й запитів клієнтури, чіткому розумінні персоналом необхідності такої орієнтації, аналізі даних про клієнта й вибірці істотної інформації, здатної вплинути на прийняття рішень, і у підсумку – на реалізації пріоритетів клієнта.

Під оперативністю розуміється висока швидкість прийняття і реалізації рішень, які покликані забезпечувати адаптацію підприємства до змін навколишнього середовища, а також необхідність швидкого внесення відповідних коректив у політику підприємства відповідно до змін умов його роботи. Невідкладні питання необхідно вирішувати вчасно, швидко, реально, з урахуванням усіх найважливіших факторів, твердо, у живому зв'язку з колективом, на основі детального ознайомлення із ситуацією і конкретними умовами. Однак при цьому оперативність не має вести до імпровізації, поспіху, довільної і частоті зміни рішень.

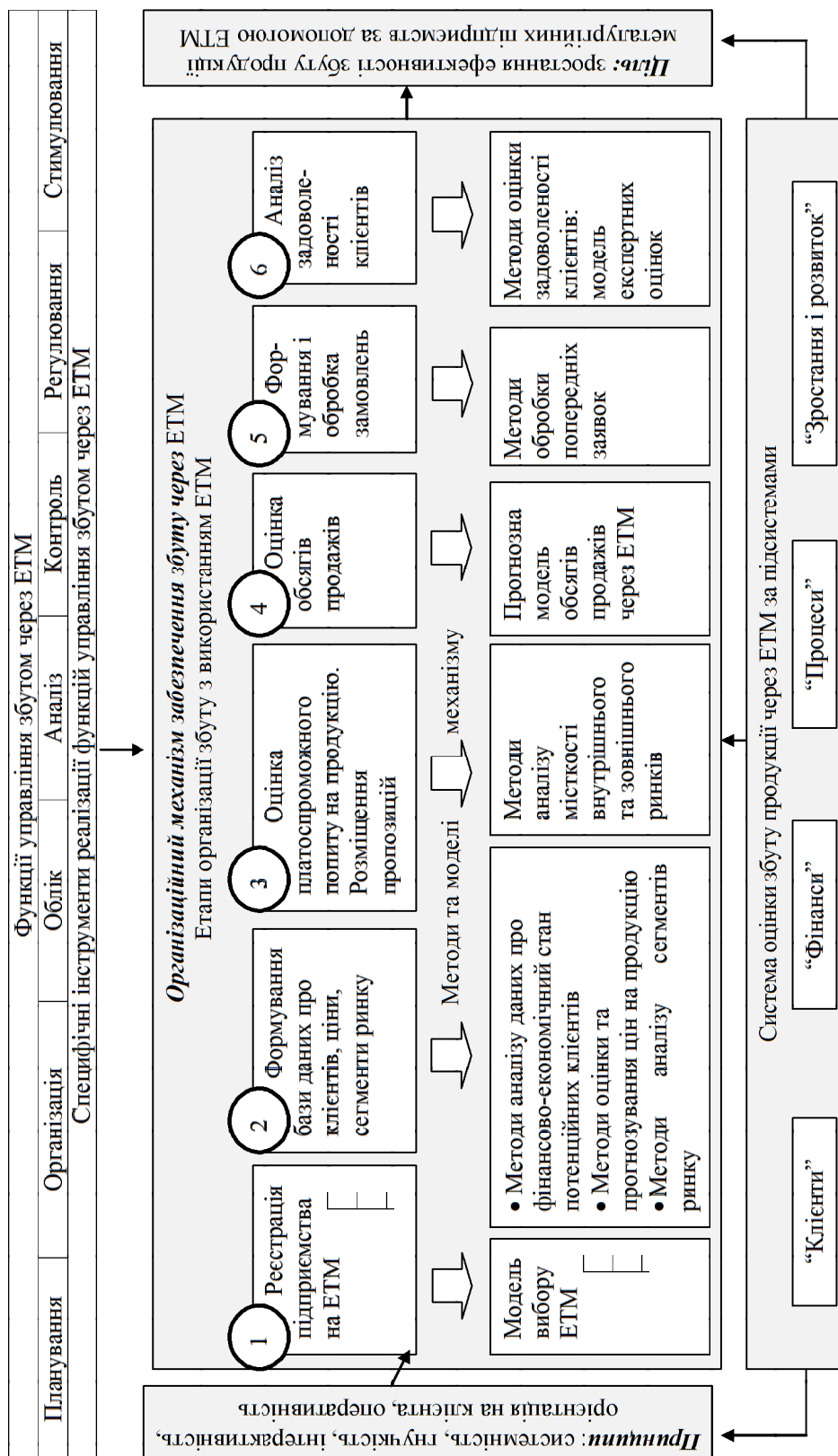


Рис. 1. Організаційний механізм управління збутом металургійних підприємств через ЕТМ

Специфічні інструменти реалізації функцій управління збутом через ЕТМ та їх характеристики представлені в табл. 1.

Запропонований організаційний механізм управління збутом металургійних підприємств за допомогою використання ЕТМ передбачає раціональний вибір ЕТМ, формування бази даних про клієнтів, оцінку можливої місткості ринку продукції, а далі – можливість оцінити прогностичні обсяги продажів через ЕТМ, відбір і виконання замовлень клієнтів. Особливу роль у такому організаційному механізмі відіграє оцінка зворотного зв'язку із клієнтами підприємства, що має на увазі вивчення ступеня задоволеності клієнтів у зв'язку з обслуговуванням через ЕТМ.

Таблиця 1

Специфічні інструменти реалізації функцій управління збутом через ЕТМ

Специфічні інструменти	Характеристика
1	2
Опитування на сайті компанії	Розміщуються на веб-сайті для добровільної або обов'язкової відповіді на поставлені питання відвідувачів при одержанні будь-якої послуги й/або товару (наприклад, при скачуванні прайс-листа на продукцію компанії).
Розсилання опитувальних листів	Розсилання опитувальних листів електронною поштою постійним клієнтам компанії.
Електронні дошки оголошень	Розміщується інформація про продукцію компанії й надається можливість потенційним споживачам залишати свої зауваження й пропозиції. У результаті можлива організація інтерактивного спілкування працівників служби збуту із зацікавленими споживачами.
Вимір ефективності реклами, розміщеної в мережі Internet	Технічні засоби Internet дають змогу фіксувати перехід відвідувача на сайт компанії від конкретного рекламного посилання, розміщеного на будь-якому сайті мережі Internet. Відповідно можливо оцінити, яка кількість відвідувачів прийшла на сайт компанії від кожного рекламного посилання. У результаті підприємство одержує інструмент оцінки рекламних обігів шляхом зіставлення зростання обсягів продажів під впливом даного рекламного обігу й витрат на його створення і розміщення в мережі.
Системи персоналізації маркетингової діяльності	На сайті компанії встановлюється реєстраційна процедура, яка дає змогу здійснювати ідентифікацію відвідувачів. Відповідно кількість відвідувань сайту кожним споживачем і характер здійснених ним покупок фіксуються, що дає змогу виробити персональний підхід до кожного споживача.
Прямі поштові пересилання, продаж товарів через електронний магазин і продаж товарів через торговельні майданчики	Реалізація готової продукції в мережі Internet є найпоширенішою формою електронних операцій, ґрунтується на зниженні витрат на збут і дає змогу забезпечити високу концентрацію попиту та пропозиції, регулювати товарообіг, формувати ринкові ціни й умови для мінімізації комерційного і фінансового ризиків, постачати учасникам ринку цінну комерційну інформацію, запобігати проявам монополізму та усувати перешкоди між контрагентами.
Обмін баннерами (рекламними посиланнями на сайт підприємства, розміщеними на великій кількості сайтів), розсилання рекламних повідомлень електронною поштою	Систематичне і комбіноване використання сукупності інформаційних зв'язків – від пошуку ринкової інформації, вибору стратегії підприємства, ринкового сегмента, каналів збуту й руху товарів, визначення оптимальних умов з реалізації продукції до власне реклами – створює позитивний ринковий образ організації та її діяльності. Застосування цих інструментів збільшує рейтинг сайту (для того, щоб сайт підприємства перебував на верхніх рядках сторінок запитів популярних пошукових систем).

Продовження таблиці 1

1	2
Опублікування статей в Internet-просторі; організація луна-конференцій; створення спеціалізованих форумів; організація і підтримка сайтів, присвячених одному товару або послугі	Певний набір способів впливу організації-рекламодавця на громадську думку щодо рекламованої продукції. Метою такої діяльності є формування в суспільстві особливо сприятливого клімату для реалізації продукції (послуг) і пробудження у покупців бажання придбати продукцію чи скористатися послугою. Рушійним чинником тут стає інформація про високий престиж, належність до відомого бренда, позитивну оцінку і довіру до продукції (послуг), що виробляється.
Сайт підприємства, електронні дошки оголошень, електронні магазини тощо	Створення й підтримка сайту підприємства в Internet-просторі, його інформаційне наповнення – поширений спосіб управління і контролю діяльності підприємства технічними засобами в Internet.
Стратегії просування, ціноутворення, бечмаркінг, брендинг та ін.	Інструменти, прийоми і правила, пов'язані з функціональними стратегіями підприємства в Internet-просторі.

Етапи організації збуту через ЕТМ враховують сукупні аспекти реалізації та ефективного використання ЕТМ у збуті металургійних підприємств, починаючи з реєстрації підприємства на ЕТМ у якості покупця, продавця або гостя. Формування бази даних про клієнтів, ціни, сегменти ринку передбачає процес аутентифікації, надання кожному зареєстрованому учаснику можливостей створення власної сторінки і торгового місця. На етапі оцінки платоспроможного попиту на продукцію та розміщення пропозицій забезпечується доступ до інформації каталогів товарів постачальників, надаються засоби управління цими каталогами, здійснюється збір інформації, її розподіл за категоріями та публікація, використовуються засоби повної інтеграції комерційних додатків торгових партнерів (ERP-систем).

Етап оцінки обсягів продажів забезпечується системою контролю процесу торгів, проведенням аукціонів. Формування і обробка замовлень містить систему добору постачальника або покупця, комплектацію, оформлення та підтвердження заказу, надання інформації про статус заказу, історію його виконання, оформлення супровідних документів і депонування коштів, надаються засоби управління логістикою, діє платіжна система, система кредитування та страхування угод.

На етапі аналізу задоволеності клієнтів проводиться організація післяпродажного обслуговування, надаються послуги щодо оцінки вартості та процесу доставки продукції, можливість авторизації пластикових карток платників, інформація про податкові ставки та митні умови.

Етапи організації збуту через ЕТМ методично забезпечуються моделлю вибору ЕТМ, збором і аналізом даних про фінансово-економічний стан потенційних клієнтів, що здійснюється за допомогою методів аналітичних показників динаміки, рентабельності, ліквідності, платоспроможності. Методичне забезпечення збуту також передбачає оцінку і прогноз зміни цін на продукцію, аналіз сегментів ринку, місткості внутрішнього і зовнішнього ринків (метод фактичного споживання), створення прогнозової моделі обсягу продажів через ЕТМ (трендові та регресійні моделі прогнозування), обробку попередніх заявок, відбір і виконання замовлень (методи електронної обробки даних), дослідження задоволеності клієнтів, моделювання експертних оцінок (анкетування). Саме такі сучасні технології, як ЕТМ, дають змогу забезпечити оперативну інформацію для прийняття коригуючих управлінських рішень щодо збутової політики підприємства.

На підставі проведеного аналізу особливостей функціонування ЕТМ нами запропонована матрична модель вибору ЕТМ, яка відображає позицію торговельного майданчика залежно від комбінації таких двох ключових параметрів, як відвідуваність та обсяги продажів.

Вибір цих параметрів обумовлений твердженнями про необхідність розуміння джерел трафіка, оцінювання зацікавленості аудиторії матеріалами або пропозиціями ЕТМ, а також результатами діяльності ЕТМ.

Показник відвідуваності характеризує ступінь популярності ЕТМ, ефективність її маркетингу, рівень взаємодії продавців і покупців, зручність інтерфейсу ЕТМ, а обсяги продажів – платоспроможність учасників електронної торгівлі й можливості одержання доходу від збуту через ЕТМ (рис. 2).

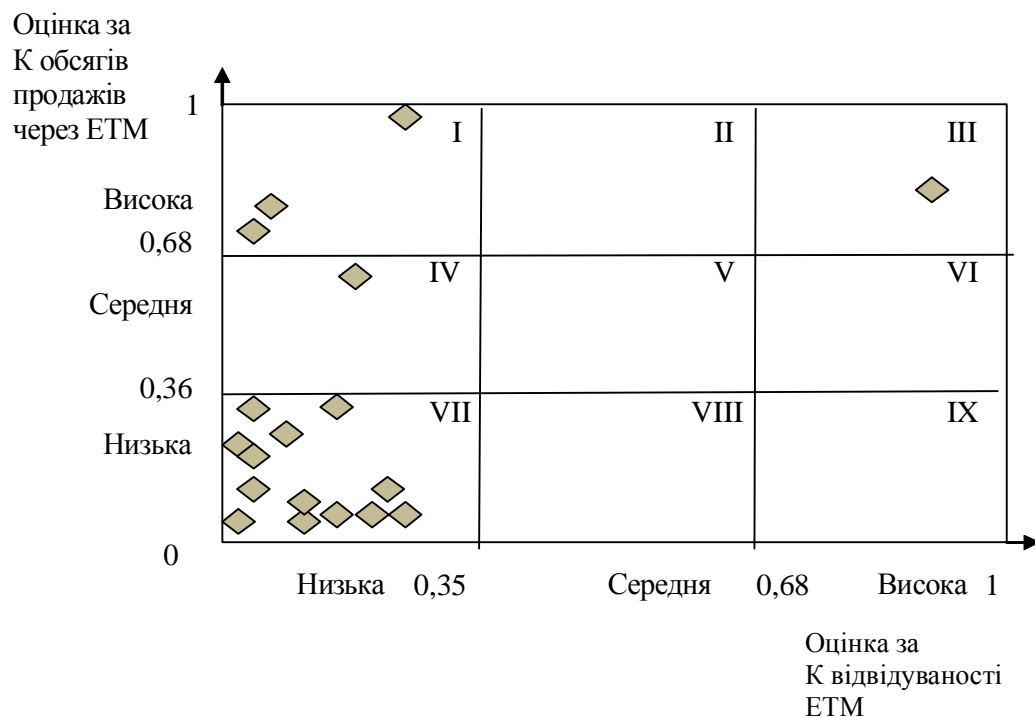


Рис. 2. Матрична модель вибору ЕТМ металургійними підприємствами на основі ключових параметрів: відвідуваності й обсягів продажів

Як видно на рис. 2, комбінація зазначених характеристик дає змогу в загальному плані оцінити різні ЕТМ і забезпечити обґрунтований вибір найбільш ефективною ЕТМ з точки зору розміщення пропозицій і формування замовлень для підприємств. Використовуючи дані ключових параметрів діяльності 18 функціонуючих у світі ЕТМ, які спеціалізуються на торгівлі металопродукцією, можна визначити їхні позиції в матриці.

Аналіз позиції кожної ЕТМ у матриці дасть змогу прийняти рішення щодо позитивного вибору певної ЕТМ. Кількісне обґрунтування меж квадрантів проведене з використанням формули Стерджесса.

Оцінка ефективності ЕТМ визначається шляхом розрахунків коефіцієнтів обсягів продажів через ЕТМ і відвідуваності ЕТМ, відношенням фактичних даних досліджуваної ЕТМ до показників ЕТМ із їх максимальним значенням. Позиція досліджуваної ЕТМ у квадрантах матриці прямо обумовлена комбінацією зазначених параметрів. Загальна оцінка проводиться шляхом визначення інтегрального коефіцієнта як середньої геометричної з добутку двох часткових коефіцієнтів і може варіюватися від 0 до 1.

Для ЕТМ першого квадранта характерними є високі вхідні бар'єри, учасники – крупні підприємства, ринок чітко сегментований. Такі ЕТМ визначаються як ефективні відносно закритого типу. Другий квадрант містить ефективні ЕТМ з достатньо розвинутою системою комунікацій та системою збуту. Для ЕТМ третього квадранта характерний високий рівень залучення клієнтів, що призводить до високих продажів. Такі ЕТМ визначаються як ефективні. ЕТМ, позиційовані в четвертому квадранті, відрізняються неефективною системою комунікацій, непривабливістю для клієнтів, але ймовірною довірою для підприємств-учасників торгів. ЕТМ п'ятого квадранта – потенційно ефективні і мають стійку позицію на ринку за умов використання нових ринків збуту та залучення нових клієнтів. Ефективні ЕТМ з розвинутою системою комунікацій та привабливі для клієнтів за рахунок клієнтоорієнтовної політики представлено в шостому квадранті. Для ЕТМ сьомого квадранта характерними є низький рівень залучення клієнтів, непривабливий інтерфейс, нераціональний маркетинг ЕТМ та незручність у використанні. Такі ЕТМ визначаються як неефективні. ЕТМ, позиційовані у восьмому квадранті, характеризуються неефективною системою збуту, але відносно привабливим інтерфейсом та системою комунікацій. Дев'ятий квадрант представлений частково неефективними ЕТМ. Високий рівень залучення не призводить до зростання продажів на таких ЕТМ, існують недоліки в оформленні та виконанні замовлень.

Після вибору ЕТМ необхідно здійснити перспективну оцінку платоспроможного попиту, а також оцінити прогнозні обсяги продажів. На цьому етапі важливу роль відіграє процес виявлення основних факторів формування попиту і моделювання їх впливу.

У зв'язку зі слабкою формалізованістю багатьох факторів зовнішнього середовища на сучасному етапі використовуються переважно експертні методи. До експертних методів належать такі якісні методи оцінювання, при яких поставлені завдання вирішуються експертами (фахівцями в конкретній сфері) і які охоплюють методи мозкової атаки, сценаріїв, експертних оцінок, Дельфі, дерева цілей, морфологічні методи.

На етапі вибору факторів розвитку запропоновано використання методу експертних оцінок, зокрема метод аналізу ієрархій. За цим методом враховується визначення найважливішого фактора по кожній парі комбінацій факторів, а далі проводиться узагальнена оцінка вагових коефіцієнтів для кожного фактора і їх ранжирування відповідно до порядку зменшення важливості.

Методи статистичного моделювання впливу факторів на кінцевий результат передбачають побудову достатньо складної і логічно зв'язаної моделі майбутнього функціонування об'єкта прогнозування. В якості вихідної інформації тут використовуються як відомості про тенденції розвитку прогнозованих об'єктів, так і думка експертів про можливі майбутні шляхи та результати розвитку прогнозованої сфери. Статистичні моделі мають задовольняти такі основні вимоги:

– виражатися статистичними категоріями: системою показників, таблицею або системою таблиць, угрупованням або системою угруповань, статистичними рівняннями, системою рівнянь, графіками із загальноприйнятими символами і термінами;

– відповідати сучасному стану розвитку статистичної науки, піддаватися перевірці на основі статистичних критеріїв;

– для складних соціально-економічних явищ і процесів реалізовуватися на ЕОМ за допомогою стандартних програм і допускати можливість включення в ході реалізації додаткових факторних ознак або їх виключення;

– будуватися на базі доволі великої кількості достовірних даних, щоб чітко могли виявитися реально існуючі взаємозв'язки, тенденції і закономірності;

– бути абстрактними, щоб сприяти виявленню схованих причинно-наслідкових зв'язків і містити в собі елементи новизни.

Від повноти обліку різних елементів системи залежить якість і адекватність окремих економічних моделей і прогнозів на їх основі. Постійні зміни в економічних процесах, відновлення природнього середовища неодмінно мають враховуватися в принципах методології прогнозування.

Значну роль відіграє і вплив прогнозного контексту, тобто супутніх суспільних процесів, які не перебувають у прямому причинно-наслідковому зв'язку, а впливають на систему, причому не миттєво, а через певний період. Тому важливо визначити цілі, характер і обсяг управлінського впливу на систему.

Процес прогнозування передбачає, що закономірність розвитку, що діяла в минулому (усередині ряду динаміки), збережеться й у майбутньому, тобто прогноз заснований на екстраполяції загальної тенденції динамічного ряду або тенденції розрахованих параметрів.

Такий підхід базується на припущенні, що у майбутньому збережуться існуючі закономірності розвитку об'єкта, у даному випадку – металургійного підприємства. В рамках цього підходу розробляються методи екстраполяції. У більшості випадків практичного використання методів екстраполяції в якості вихідної інформації беруться часові ряди динаміки певних параметрів різних економічних систем. За умов використання трендових моделей для прогнозування всі рівні ряду рівною мірою беруть участь як в ідентифікації рівняння тренда, так і в розрахунках прогнозних оцінок.

Алгоритм перспективної оцінки платоспроможного попиту логічно здійснювати за такими етапами:

1. Виявлення і відбір факторів формування платоспроможного попиту.
2. Аналіз і прогнозування місткості цільового ринку.
3. Моделювання впливу факторів на динаміку обсягу продажів підприємства через ЕТМ.
4. Коригування моделі з урахуванням динаміки місткості цільового ринку.

Ефективність збуту підприємств через ЕТМ значною мірою залежить від якості й обсягів інформації про результати діяльності за допомогою ЕТМ. До цієї інформації з різноманітних джерел висувають такі вимоги: вірогідність, повнота, об'єктивність, несуперечність, своєчасність, репрезентативність.

Вірогідність інформації характеризується правдивістю, відповідністю державним нормативним актам, внутрішнім становищем підприємства; нейтральністю, тобто відсутністю підштовхування до ухвалення рішення; можливістю перевірки і прозорістю; обачністю – використанням методів оцінки, що запобігають заниженню оцінки зобов'язань і витрат, а також завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

У будь-якій інформаційній системі одне з головних завдань полягає у досягненні максимальної достовірності передачі інформації. Для цього застосовуються різні математичні й логічні прийоми виявлення помилок, що включаються в комп'ютерні програми, а також багаторазове повторення передачі однакових даних.

Достатність (повнота) інформації означає, що вона містить мінімальний, але достатній для ухвалення правильного рішення склад (набір) показників. Поняття повноти інформації пов'язане з її значеннєвим змістом. Як неповна, тобто недостатня для ухвалення правильного рішення, так і надлишкова інформація знижує ефективність прийнятих користувачем рішень.

Інформація об'єктивна, якщо вона не залежить від методів її фіксації, чиєї-небудь думки, судження. Поняття об'єктивності інформації є відносним, оскільки методи її одержання суб'єктивні. Об'єктивною ж прийнято вважати ту інформацію, в яку методи одержання вносять найменший суб'єктивний елемент.

Сумісна або несуперечлива інформація характеризується відсутністю в ній логічних протиріч, а своєчасність інформації означає її введення не пізніше від заздалегідь призначеного моменту, погодженого із часом вирішення поставленого завдання.

Репрезентативність інформації пов'язана із правильністю її відбору і формування з метою адекватного відображення властивостей об'єкта. Найважливіше значення тут мають: правильність концепції, на базі якої сформульовано вихідне поняття; обґрунтованість відбору істотних ознак і зв'язків відображуваного явища. Порушення репрезентативності інформації нерідко призводить до істотних її огріхів.

У теперішній час ефективність збуту за допомогою ЕТМ оцінюється через процеси формування, розміщення і виконання замовлення. Так, дії і результати роботи замовників аналізуються й оцінюються в контексті таких характеристик: ефективність використання засобів у процесі розміщення замовлення (економічний ефект); якість управління процесами закупівель (ефективність управління); ефективність використання технологічних інструментів системи для розміщення замовлення тощо.

Для цього сформована система показників, які оцінюють ефективність виконання різних аспектів циклу закупівель. Останній складається з трьох послідовних фаз: 1) формування замовлення; 2) розміщення замовлення; 3) виконання контракту.

Наведена система складається з показників таких типів: кількісні показники ефективності управління операціями закупівельного циклу; експертні показники ефективності управління операціями закупівельного циклу; кількісні й експертні показники ефективності управління.

В умовах ринків, що швидко розвиваються, і найгострішої конкуренції інформація, яка базується на оцінці напрямків діяльності підприємства, набуває все більшого значення. Поряд з фінансовою інформацією, зокрема про одержання прибутку і підвищення капіталізації підприємства, виникає необхідність в інформації нефінансового характеру. До такої інформації належать: визначення цілей підприємства, надбання його конкурентних переваг, можливість залучення клієнтів і здатність забезпечити їхнє утримання, налагодженість бізнес-процесів, наявність прогресивних технологій і кваліфікованого персоналу.

Отже, організаційний механізм управління збутовою діяльністю, основою якого стало використання ЕТМ, дає змогу забезпечити зростання ефективності функціонування та підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств. Реалізація механізму сприяє концентрації зусиль на інтеграції національних і глобальних операцій, спрощенню ланцюжків взаємин "постачальник-покупець", інтеграції з постачальниками та дистриб'юторськими мережами, стандартизації й удосконаленню бізнес-процесів, формуванню бази даних про клієнтів, оцінці місткості ринку продукції й обсягів продажів через ЕТМ, відбору і виконанню замовлень клієнтів.

Література

1. Амоша А. Рынки лома черных металлов / А. Амоша, В. Марченко, В. Ляшенко // *Экономист*. – 2009. – № 4. – С. 77–89.
2. *Экономические проблемы черной металлургии Украины : моногр.* / [под общ. ред. С. С. Аптекаря и А. И. Амоши]. – Донецк : ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
3. Макогон Ю. Гірнично-металургійний комплекс України: міфи та реальність / Ю. Макогон // *Дзеркало тижня*. – 2005. – № 34. – С. 3.
4. Молдован О. Металургійний комплекс України в умовах кризи: причини глибокого спаду та чинники адаптації / О. Молдован // *Стратегічні пріоритети*. – 2009. – № 4 (13). – С. 123–132.
5. Морозов А. Н. Преимущества и перспективы развития металлотрейдинговых информационно-коммерческих систем в сети Интернет / А. Н. Морозов, А. В. Парфенов, А. П. Долгов // *Регион*. – 2001. – № 2–3. – С. 30–32.
6. Панченко О. Фактори конкурентоспроможності металургійної галузі України / О. Панченко, О. Лищенко // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2010. – № 1 (5). – С. 164–171.
7. Шутаєва О. Реалізація експортного потенціалу металургійного комплексу України в контексті розвитку світового ринку металів / О. Шутаєва // *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського*. – 2011. – Т. 24 (63), – № 1. – С. 246–257. – (Серія: Економіка і управління).
8. Болт Г. Д. *Практическое руководство по управлению сбытом* / Г. Д. Болт. – М. : Экономика, 1991. – 318 с.
9. Эймор Д. *Электронный бизнес. Эволюция и/или революция* / Д. Эймор. – М. : Вильямс, 2001. – 320 с.
10. *Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : моногр.* / [Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Головки]. – Харьков : ХГЭУ, 2003. – 349 с.
11. Кизим М. О. Зарубіжні стандарти й практика розробки стратегій соціально-економічного розвитку країн світу та її регіонів / М. О. Кизим, О. А. Єпішова // *Соціально-економічний розвиток регіонів України: проблеми науки та практики : моногр.* – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 128 с.
12. Козье Д. *Электронная коммерция* / Д. Козье. – М. : Рус. ред., 1999. – 288 с.
13. Самочкин В. Н. *Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование* / В. Н. Самочкин. – [2-е изд., исправл. и дополн.]. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
14. Санников А. А. *Эффективное управление сбытом* / А. А. Санников. – М. : Прогресс, 2004. – 389 с.
15. Меджибовская Н. *Материально-техническое снабжение промышленных предприятий с использованием Интернет-технологий* / Н. Меджибовская // *Экономика Украины*. – 2006. – № 10. – С. 59–65.
16. Винарик Л. С. *Онлайновый электронный рынок: становление, проблемы : моногр.* / Л. С. Винарик, А. Н. Щедрин, Н. Ф. Васильева. – Донецк : Ин-т экономики пром-сти, 2003. – 176 с.

Редакція отримала матеріал 18 березня 2013 р.

Богдан ПАЛАСЮК

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В ДИСТРИБУЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано актуальність використання концепції логістики в дистрибуційній діяльності фармацевтичних підприємств. Висвітлено особливості дистрибуції фармацевтичної продукції, проаналізовано базові логістичні процеси дистрибуційної діяльності фармацевтичних підприємств. Окреслено об'єкти логістичних рішень у процесі вдосконалення дистрибуційної мережі фармацевтичного підприємства.

Ключові слова: *фармацевтичне підприємство, дистрибуція, логістика, логістичний процес.*

Глобальні зміни, що відбулися за останні роки на фармацевтичному ринку України і супроводжувалися процесами збільшення кількості суб'єктів фармацевтичного ринку, лібералізацією цін, збільшенням асортименту товарів і послуг, що реалізуються фармацевтичними фірмами, потребують пошуку та впровадження нових підходів до процесу управління галуззю [1, с. 17].

При цьому методи управління, які успішно застосовуються в умовах економіки розвинутих країн, не завжди генерують адекватний результат на українському ринку, що зумовлює необхідність вдосконалення і адаптації сучасних теорій управління до специфіки ринкових умов господарювання вітчизняних фармацевтичних підприємств з необхідним врахуванням таких стратегічних тенденцій розвитку світового господарювання, як глобалізація, інформатизація, індивідуалізація.

Фармацевтична галузь в Україні, як і у всьому світі, розвивається у напрямі централізації виробництва, концентрації виробничих об'єктів, і це істотно ускладнює систему дистрибуції продуктів галузі [2, с. 223]. Діяльність дистрибуторів на фармацевтичному ринку України відзначається високим рівнем складності та відповідальності, що пов'язано зі специфікою лікарських засобів як товару. Велика кількість обмежень, пов'язаних зі специфічними вимогами до зберігання, транспортування, складування запасів лікарських засобів, складність процесу обліку лікарських засобів, наявність на ринку контрафактної продукції, недостатнє впровадження інтегрованих інформаційних систем обліку переміщення готової продукції, експансія аптечних мереж, що бажають налагоджувати прямі зв'язки з виробниками, значно ускладнюють діяльність та підвищують рівень конкуренції на фармацевтичному ринку [3, с. 56].

Все виразніше проявляється тенденція до зростання витрат на дистрибуцію фармацевтичних препаратів. Перед дистрибуторськими компаніями щораз актуальніше постає питання обґрунтування та вибору найбільш ефективних підходів, інструментів та методів управління товарними запасами, оптимізації діяльності, зниження витрат з метою посилення конкурентних позицій.

В умовах фінансової та економічної кризи в Україні значна кількість товаровиробників намагається знизити витрати на дистрибуцію. Основним методом економії, на думку науковців [4, с. 97], є концепція логістики, в якій забезпечується реалізація

фізичного руху потоків готової продукції від виробничого підприємства через канали розподілу до пунктів продажу безпосередньому (кінцевому) споживачеві на основі: оптимізації рішень щодо параметрів товарного потоку; вибору постачальника; процедури закупівель; організації складського господарства; організації процесів зберігання товарів на складах; рівня запасів; управління запасами; забезпечення найкращої транспортабельності продукції (упаковування); обслуговування замовлень; організації транспортування; доставки товарів; системи інформації.

Проблеми формування систем дистрибуції товарів стали предметом наукового пошуку та дискусій з початком переходу вітчизняної економіки на ринкові засади господарювання, коли перед багатьма товаровиробниками постали питання неналежного рівня ефективності традиційних систем збуту продукції і необхідності використання зарубіжного досвіду, що передбачав застосування у збутовій діяльності принципів та інструментарію логістики.

Переваги застосування логістики в управлінні поточковими процесами у фармації докладно обґрунтовані в монографії "Фармацевтична логістика" [5]. В цій же науковій праці вперше наведене визначення фармацевтичної логістики як системного підходу до управління матеріальними і супутніми їм фінансовими та інформаційними потоками для прискорення фізичного розподілу ресурсів і мінімізації загальних витрат при здійсненні постачання, виробництва й збуту лікарських засобів з метою забезпечення та збереження необхідної якості лікарських засобів і максимально повного й своєчасного задоволення потреб споживачів.

На актуальності управління фармацевтичним підприємством на засадах логістики наголошують у своїх працях численні дослідники. Автор багатьох праць з фармацевтичної логістики О. В. Посилкіна [6, с. 571] вважає, що на сучасному етапі розвитку фармацевтичної галузі впровадження логістичних підходів у діяльність суб'єктів фармацевтичного ринку обумовлено: розвитком концентраційних процесів у фармацевтичній галузі; розвитком таких логістичних систем продажу, як венселінг, попередній продаж, телемаркетинг, електронний бізнес тощо; посиленням впливу на кінцеві результати виробничо-комерційної діяльності фармацевтичних підприємств логістичної організації транспортного, складського, інформаційного забезпечення; необхідністю впровадження та використання сучасних засобів моделювання комерційних рішень для фармацевтичних підприємств.

Питання фармацевтичної логістики ґрунтовно досліджені у працях *вітчизняних науковців* С. В. Барнатовича [7], Б. П. Громовика [8], О. П. Гудзенка [9], С. А. Куценка [10], З. М. Мнушко [11], Р. В. Сагайдак-Нікітюк [12], В. В. Трохимчука [13] та ін.

Логістика у сфері виробництва фармацевтичних засобів дає дуже добрі результати. На думку науковців [2], це видно з того, що відбувається певна спеціалізація виробничих об'єктів, їхня локалізація, концентрація потужностей, що підвищує ефективність виробництва цих засобів, а з іншого боку, дає можливість реалізувати оптимізаційні підходи, типові логістичні рішення у сфері логістики виробництва. Натомість у сфері дистрибуції фармацевтичних продуктів логістичні рішення є дуже фрагментарні, особливо якщо вони стосуються таких базових логістичних процесів, як транспортні, складські, управління запасами, інформаційні процеси, що зумовлює необхідність подальших досліджень цієї проблеми.

Метою статті є аналіз особливостей логістики дистрибуції продукції фармацевтичної промисловості для виявлення нових можливостей розвитку дистрибуційної діяльності.

Дистрибуція у фармацевтичній галузі – це діяльність, пов'язана із закупівлею, зберіганням, постачанням або експортом фармацевтичної продукції, за винятком роздрібною торгівлі. Ця діяльність здійснюється спільно з виробниками або власниками реєстраційного посвідчення, імпортерами, іншими дистрибуторами або спільно із суб'єктами господарської діяльності, що займаються роздрібною торгівлею фармацевтичною продукцією.

Учасниками системи дистрибуції ліків, окрім виробників, є оптові та роздрібні посередники. Серед оптових посередників переважають дистрибутори, роздрібними посередниками є аптеки. Для збуту лікарських препаратів не є характерним використання прямого методу збуту. Виробники ліків найчастіше обирають дворівневі канали розподілу з обмеженою кількістю дистрибуторів, які беруть участь у просуванні їх продукції на ринок, а при збуті нових лікарських препаратів мають можливість укласти ексклюзивні угоди тільки з деякими з них.

Вітчизняна фармацевтична промисловість сьогодні робить перші кроки щодо створення нормальних умов для торгівлі лікарськими засобами. Характерною особливістю фармацевтичного ринку України є те, що діяльність провідних фармацевтичних дистрибуторів суттєво впливає на формування структури вітчизняного фармацевтичного ринку та зміни в обсягах і структурі обігу лікарських засобів (табл. 1) [6, с. 572].

Таблиця 1

Частка провідних дистрибуторів на українському фармацевтичному ринку

№ з/п	Дистрибутор	Частка, %
1	2	3
1	ЗАТ "Альба Україна"	17,98
2	ТОВ "БадМ"	11,18
3	ТОВ "ВВС-ЛТД"	9,71
4	ЛТД ТОВ "Оптіма-Фарм"	9,37
5	ТОВ "Артур-К"	6,09
6	ТОВ "Донфармхолдинг"	4,24
7	ТОВ "Фармако"	4,21
8	ПТП Ф МП "Едельвейс"	3,20
9	"ФРА-М"	3,11
10	ТОВ "Медфарком компанія"	2,31
11	ТОВ "Вента ЛТД"	2,04
12	ТОВ "Галафарм"	1,70
13	ТОВ "Фалбі"	1,47
14	ТОВ "Протек-Фарма"	1,46
15	ТОВ "Аптека Біокон"	1,19
16	ТОВ "Оптова компанія Дарниця"	0,91
17	ТОВ "Юніфарм"	0,89
18	ЗАТ "Фармація 2000"	0,84
19	ТОВ "Донфарм регіональна аптечна база"	0,84
20	"Луцькфармація"	0,81
21	Інші	16,44

Слід відзначити, що в розвинутих країнах Європи та Америки фармацевтичні дистрибутори не відіграють такої ключової ролі у формуванні ринкових процесів, кон'юнктури фармацевтичного ринку. Це пов'язано з тим, що в Європі дистрибутори

виконують лише функції логістичних операторів, тобто їх роль в головному зводиться до оптимізації товарообігу аптек.

Управління дистрибуцією товарів для фармацевтичних підприємств-виробників має свої особливості, пов'язані насамперед зі специфікою даної галузі. Передусім, варто зазначити, що всі учасники сучасної системи дистрибуції фармацевтичної продукції повинні мати дозвіл на оптову чи роздрібну її реалізацію (ліцензію), оскільки ліки – це специфічний товар і займатись його просуванням на ринок збуту повинні кваліфіковані фахівці, які дотримуються належних норм щодо безпеки, упакування, транспортування та зберігання товару.

Особливості дистрибуції лікарських засобів полягають також у широкому асортименті лікарських засобів, які виробляють вітчизняні фармацевтичні підприємства. За даними наукових джерел, ЗАТ “Дарниця”, наприклад, випускає 140 найменувань лікарських засобів, ТОВ ФК “Здоров’я” – 121 найменування, ДП “ДЗ ДНЦЛЗ” – 33 найменування тощо. Багатономенклатурність лікарських засобів поєднується зі значною різноманітністю форм їх випуску (таблетки, ін’єкційні розчини, мазі, супозиторії тощо). На одному фармацевтичному підприємстві з однієї субстанції випускається здебільшого декілька лікарських форм, що ускладнює їх дистрибуцію.

Як відомо, дистрибуційна діяльність фармацевтичного підприємства поєднує всі функції, які стосуються забезпечення клієнта необхідною готовою продукцією. У межах дистрибуційної діяльності, з одного боку, приймаються рішення, пов'язані з вибором каналів дистрибуції, способу продажу ліків, тобто завдань, які виконують посередники з продажу, учасники дистрибуційного каналу, а з іншого – рішення, пов'язані з вибором способу фізичного переміщення лікарських засобів від виробника до споживача із забезпеченням найвищого рівня обслуговування клієнта за одночасного зменшення загальних витрат. Друга частина функцій називається фізична дистрибуція, а системний підхід та інтеграція функцій в її межах – логістика дистрибуції.

Логістика дистрибуції трактується як управління процесом переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача в інтеграції з відповідними потоками грошей та інформації з метою забезпечення адекватного рівня сервісу при мінімально можливих загальних витратах [14, с. 177]. У процесі формування каналів розподілу готових лікарських засобів важливим етапом є створення ефективної системи логістичного забезпечення фізичного розподілу, що передбачає здійснення доставки необхідного продукту в необхідній кількості, необхідної якості, у потрібний час, у потрібне місце з мінімальними витратами.

Залежно від розмірів, потужності підприємства-виробника та інших факторів товаропровідна мережа може складатися з одного, декількох або багатьох каналів дистрибуції, які можуть відрізнятися за структурою, способами доставки вантажів, видами транспорту та ін. Добре сформований канал розподілу продукції дає змогу фармацевтичному підприємству домогтися конкурентних переваг за рахунок близькості до споживача, обмеженого рівня запасів, швидкого реагування на потреби споживачів, максимального рівня охоплення споживачів і мінімальних витрат. На відміну від маркетингового, логістичний підхід до каналу дистрибуції структурує його складові як послідовні ланки просторово-часової трансформації товарів у процесі їх переміщення від виробника до споживача, що також означає вибір конфігурації дистрибуційної мережі.

Формування механізму управління логістичними операціями каналів розподілу охоплює планування, управління і контроль логістичних процесів, зокрема постачання, транспортування, складування та інші матеріальні й нематеріальні операції, здійснювані

у процесі доведення готової продукції до споживача, за умов адекватного інформаційного забезпечення та здійснення фінансових потоків з урахуванням інтересів і вимог усіх учасників процесу розподілу [15, с. 321].

Реалізація логістичних процесів відбувається з урахуванням специфічних особливостей виробництв чи підприємств. Якщо ж ідеться про фармацевтичне підприємство, то необхідно відмітити, що реалізація логістичних процесів здійснюється в особливій інфраструктурі щодо специфіки логістичних продуктів у зв'язку зі специфічними характеристиками даних виробів, що полягають у необхідності спеціальних умов зберігання і транспортування з метою підтримки придатності продукції для подальшого споживання, які вимагають використання рефрижераторного транспорту, спеціальних приміщень для зберігання з постійним контролем за температурним режимом, особливого пакування тощо.

Управління логістичними операціями у фармацевтичній галузі є специфічним у тому, що виробники не здійснюють прямих поставок кінцевому споживачу, а доставку продукції до кінцевого споживача вони здійснюють із застосуванням транспортних засобів. Як свідчить проведений аналіз, від рівня розвитку збутового ланцюжка врешті-решт залежить успіх компанії.

Зважаючи на значну частину логістичних операцій на шляху від виробника фармацевтичної продукції, для перевезення лікарських засобів фармацевтичні підприємства найчастіше використовують власний транспорт. Середня кількість транспортних засобів на фармацевтичному підприємстві становить 3–4 одиниці. Перевагами використання власного транспорту є те, що, по-перше, власні транспортні засоби легше облаштувати до вимог, які висуваються міжнародними стандартами якості до процесу транспортування лікарських засобів а по-друге, легше контролювати їх чистоту та придатність до процесу транспортування лікарських засобів у певний період часу. Невеликі фармацевтичні підприємства використовують орендований транспорт, однак через його невідповідність вимогам спеціальних перевезень це відбувається дуже рідко.

Зберігання готової фармацевтичної продукції здійснюється на складах. Функція зберігання фармацевтичних товарів необхідна, оскільки цикли виробництва і споживання рідко збігаються. Зберігання фармацевтичної продукції на складі дає змогу ліквідувати нестикування за часом, кількістю, асортиментом товарів, які замовляють. Склади виступають основною ланкою між виробниками і споживачами. Якщо раніше складування було лише порівняно незначним видом діяльності логістичної системи, то сьогодні воно є однією з її найважливіших функцій.

Слід зазначити, що логістичний процес на складі значно ширший, ніж технологічний або виробничий процес, і передбачає: постачання запасів; контроль за постачаннями; розвантаження і приймання вантажів; внутрішньоскладське транспортування і перевалку вантажів; складування і зберігання вантажів; комплектацію замовлень клієнтів та відвантаження; транспортування й експедицію замовлень; збирання і доставку порожніх товароносіїв; контроль за виконанням замовлень; інформаційне обслуговування складу; забезпечення обслуговування клієнтів (надання послуг).

Під час обслуговування невеликих аптек особливого значення набуває здатність дистрибутора швидко поповнити їх товарний запас. Фармацевтична продукція може доставлятися клієнту п'ять-сім разів на день. Здійснення такого рівня сервісу потребує чіткої системи організації постачань з використанням найсучасніших систем технологій і створення великих розмірів товарних запасів. Це змушує дистрибуторів утримувати

щільну мережу великих автоматизованих складів з десятками тисяч назв лікарських засобів [6, с. 572].

На складі крупного дистриб'ютора часто зберігаються 20000 і більше найменувань різних лікарських засобів. Як правило, обсяги замовлень у дистрибуторів невеликі, але кількість позицій в одному замовленні може становити десятки чи навіть сотні найменувань, а кількість опрацьованих впродовж доби замовлень на складах, які працюють з аптеками, може перевищувати тисячу. Щоб забезпечити швидке виконання замовлення клієнтів, необхідно мати достатні запаси товару в необхідному асортименті.

Б. П. Громовик [8, с. 17] товарні запаси у фармацевтичній галузі трактує як сукупність лікарських засобів та виробів медичного призначення, що перебувають у сфері обігу і призначені для реалізації. Вони уможливають безперервне лікарське забезпечення населення та лікувально-профілактичні заклади. Товарний запас формують лікарські засоби та вироби медичного призначення, які знаходяться між актами купівлі і продажу.

Ефективне керування запасами полягає у відповіді на такі питання: що замовити, коли замовити, скільки замовити і яким чином здійснювати контроль за запасами?

Управління запасами в сучасних умовах здійснюється різними методами, однак їх ефективність не завжди є високою, що пояснюється відсутністю необхідної інформації для різних параметрів витрат, незбігом попиту і поставок у часі, неврахування деяких особливостей лікарського забезпечення. Більшості моделей управління товарними запасами лікарських засобів властива неможливість точного передбачення співвідношення попиту і пропозиції. Відомо, що лікарські засоби – специфічна група товарів, потреба в яких не є постійною, а виникає у випадках патологічних станів в організмі людини. Отже, найважливішим фактором, який впливає на рівень споживання ліків, є рівень і структура захворювань населення.

Інший чинник проблем з управління запасами – це існування часового інтервалу між зміною попиту зі сторони кінцевих споживачів і надходженням інформації про нього до виробника, що призводить до переважання запасів над попитом у всьому логістичному ланцюгу. Ці труднощі виникають головним чином у результаті виникнення ефекту акселератора, або ефекту бичачого батога, тобто в підсиленому перенесенні змін у логістичному ланцюзі [17, с. 42].

Враховуючи специфіку функціонування фармацевтичного підприємства, передусім надзвичайно велику багатонаменклатурність та надзвичайно широкий асортимент лікарських засобів, впровадження класичних моделей управління запасами у чистому вигляді втрачає сенс, оскільки логістичні властивості тих продуктів формують надзвичайно великий потенціал консолідації поставок та технологій cross-docking. Власне, остання дає змогу “розмити” строгі ієрархію поповнення запасів, виконуючи замовлення окремих клієнтів на вибрані асортиментні позиції безпосередньо від виробників чи центральних складів, а не лише від регіональних складів.

Одна з головних причин формування значної кількості товарних запасів в оптовій ланці – це необхідність безперебійного обслуговування клієнтів, що, в свою чергу, є однією з умов підвищення та утримання конкурентоспроможності оптового фармацевтичного підприємства. Складування має важливе значення у формуванні рівня обслуговування, якого потребують споживачі при найменших загальних витратах.

Забезпечення ефективного фізичного розподілу досягається за рахунок комплексного управління логістичними процесами. Сукупність логістичних процесів утворює логістичний ланцюг, який більшість авторів тлумачить як лінійно впорядковану

сукупність фізичних та юридичних осіб (виробників, дистрибуторів, складів загального користування та ін.), які здійснюють логістичні операції з метою доведення матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої (щодо продукції виробничо-технічного призначення) або до кінцевого споживача.

Як і будь-який ланцюг поставок, ланцюг поставок у фармацевтичній галузі також відповідає концепції структурування та ідентифікації причин недоліків обслуговування клієнтів, тобто вже відомих концепцій "5М", – це люди, методи, машини, матеріали, способи вимірювання, яка показує, що ці всі елементи є характерними для функціонування різноманітних структур у сфері фармацевтичної галузі.

На думку Є. В. Крикавського, особливостями дистрибуційних мереж фармацевтичної галузі є актуалізація двох блоків логістичних рішень. Передусім це запаси (утримання та поповнення), оскільки таке рішення акумулює конфлікт двох різнонаправлених цілей. З одного боку, йдеться про ефективність функціонування дистрибуційної мережі фармацевтичної галузі, оскільки зростання запасів є насамперед додатковими витратами. З іншого боку, є інша мета – необхідність максимальної адаптації до вимог рівня обслуговування клієнтів. Якщо йдеться про ліки, то неможливо допускати відхилення чи запізнення, оскільки це може спричинити незворотні наслідки. Другий блок особливостей, який вимагає актуалізації, – це інформаційне забезпечення. На думку вченого, має бути детальна, докладна, достовірна інформація про ліки, про їхні складові, способи застосування тощо. У фармацевтичній галузі на сьогодні спостерігається тенденція до збільшення витрат на 1 грн. готової продукції, що призводить до зменшення прибутку фармацевтичного підприємства, який у сучасних умовах загострення конкурентної боротьби на фармацевтичному ринку України і необхідності переходу підприємств до міжнародних стандартів якості служить головним джерелом їх соціально-економічного розвитку [18, с. 180].

Підсумовуючи, зазначимо, що проведене дослідження показало, що потенціал можливостей логістики у сфері дистрибуції фармацевтичних підприємств є досить вагомий, оскільки вона забезпечує ефективну організацію розподілу виробленої продукції. Внаслідок успішного впровадження системи логістики дистрибуції фармацевтичне підприємство: визначає оптимальний розмір запасу лікарських засобів; зменшує кількість втрачених продажів, які є наслідком відсутності необхідних ліків (при цьому зростає обсяг реалізації і забезпечується вищий рівень обслуговування аптек з огляду на доступність препаратів); скорочує цикл обслуговування клієнта, тобто час між поданим замовленням і доставкою лікарських засобів, що, з одного боку, сприяє зменшенню запасів лікарських засобів у покупця, а з іншого – забезпечує перевагу фірмі перед іншими; зміцнює зв'язки продавців із покупцями, зокрема через наближення аптечних складів до можливого споживача; суттєво економить кошти за рахунок впровадження ефективніших методів фізичного переміщення ліків (оптимізація маршрутів доставки, вибір раціонального виду транспорту з урахуванням вартості й терміну доставки, забезпечення максимального використання вантажопідйомності та вантажомісткості транспортних засобів тощо); забезпечує глибшу концентрацію зусиль фармацевтичних фахівців, зайнятих маркетингом і збутом, на формуванні й стимулюванні попиту на лікарські засоби. Таким чином, у сучасних умовах трансформаційної економіки України і загострення конкуренції виникає невідкладна потреба всебічної перебудови й удосконалення дистрибутивної діяльності фармацевтичних підприємств на засадах логістики як одного з найважливіших факторів підвищення їх конкурентоспроможності, що може стати предметом *подальших досліджень*.

Література

1. Ларіна Р. Р. Державний механізм забезпечення інформатизації системи охорони здоров'я : моногр. / Р. Р. Ларіна, А. В. Владзимирський, О. В. Балусєва; [під заг. ред. проф. В. В. Дорофієнко]. – Донецьк : ТОВ “Цифрова типографія”, 2008. – 252 с.
2. Крикавський Є. В. Інноваційні рішення у фармацевтичній логістиці / Є. В. Крикавський, І. С. Рикованова, Л. А. Янковська // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Логістика”. – 2011. – № 706. – С. 222–231.
3. Посилкіна О. В. Дослідження сучасних трендів дистрибуції та управління запасами у фармації / О. В. Посилкіна, О. Ю. Горбунова, Ю. Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2012. – № 5(25). – С. 56–61.
4. Лозинський В. Т. Формування сучасних систем дистрибуції товарів: проблеми теорії і практики / В. Т. Лозинський, І. П. Міщук // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Логістика”. – № 690. – 2010. – С. 217–223.
5. Посилкіна О. В. Фармацевтична логістика : моногр. / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, Б. П. Громовик. – Харків : Вид-во НфаУ : Золоті сторінки, 2004. – 320 с.
6. Посилкіна О. В. Актуальні питання логістики фармацевтичної дистрибуції і аптечних мереж / О. В. Посилкіна // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Логістика”. – 2008. – № 633. – С. 571–577.
7. Барнатович С. В. Удосконалення процесу товароруку в комунальних фармацевтичних підприємствах за умов запровадження менеджменту якості / С. В. Барнатович, О. Ю. Горбунова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – № 3(11). – С. 30–34.
8. Громовик Б. П. Логістичні рішення у збутовій діяльності фармацевтичних фірм / Б. П. Громовик // Фармацевтичний журнал. – 2001. – № 5. – С. 12–22.
9. Гудзенко О. П. Служба Public Relation у світлі ефективної діяльності фармацевтичних фірм / О. П. Гудзенко, О. Д. Немятих, Г. С. Бабічева // Вісник фармації. – 2006. – № 2. – С. 47–51.
10. Куценко С. А. Сегментація аптек-замовників оптовими фармацевтичними фірмами за бажаними критеріями обслуговування / С. А. Куценко, З. М. Мнушко // Актуальні питання фармацевтичної та медичної науки та практики. – 2006. – Вип. XV, т. 2. – С. 359–365.
11. Мнушко З. М. Побудова моделі визначення оптових цінових знижок при дистрибуції на фармацевтичному ринку / З. М. Мнушко, С. А. Куценко, Л. П. Дорохова // Вісник фармації. – 2005. – № 1. – С. 47–53.
12. Сагайдак-Нікітjuk Р. В. Актуальність впровадження логістичної інформаційної системи на фармацевтичному підприємстві / Р. В. Сагайдак-Нікітjuk, А. О. Федосєєва // Вісник фармації. – 2009. – № 3(59). – С. 52–55.
13. Трохимчук В. В. Функціональне моделювання процесу зберігання та відпуску лікарських засобів на військово-медичних складах / В. В. Трохимчук, С. Г. Убогов, Т. М. Будникова, О. П. Шматенко // Фармацевтичний журнал. – 2007. – № 2. – С. 47–55.

14. Крикавський Є. В. Логістичне управління: підруч. / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2005. – 684 с.
15. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 466 с.
16. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Методика проведення логістичного аудиту на стадії транспортування матеріальних ресурсів фармацевтичного підприємства / Р. В. Сагайдак-Нікітюк, А. П. Юрченко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 3(5). – С. 53–59.
17. Василевський М. Ефект “бичачого батога” в ланцюзі поставок / М. Василевський // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : В-во НУ “Львівська політехніка”, 2002. – С. 42–44.
18. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Актуальність і особливості структуризації логістичних витрат підприємств фармацевтичної галузі / Р. В. Сагайдак-Нікітюк // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. Вип. 116/2011. Серія : Економіка і фінанси. – Севастополь, 2011. – С. 179–184.

Редакція отримала матеріал 22 березня 2013 р.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Павло СЕНИЦ

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ІСТОРИКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано сутність економічного зростання, досліджено основні позитивні та негативні наслідки економічного зростання, розкрито систему чинників економічного зростання в сучасних умовах.

Ключові слова: *економічне зростання, циклічність економічного розвитку, фази економічного циклу, позитивні і негативні наслідки економічного зростання, чинники економічного зростання.*

Рушійною силою або локомотивом зростання економіки держави є необхідність в якомога повнішому задоволенні потреб фізичних та юридичних осіб. Поліпшення якості життя населення потребує зростання доходів. Це вимагає здорової економічної політики та наявності механізмів сприяння сталому зростанню. Необхідність сприяння економічному зростанню пов'язана ще й з тим, що саме воно визначає стан господарської системи і відображає масштаби економіки та перспективи її розвитку.

Незважаючи на процвітання певної частини людства, для багатьох життя залишається за своїми якісними ознаками "безрадісним та похмурим" [1, с. 10]. Більш того, у багатьох випадках державна політика спрямовується на задоволення вузьких інтересів еліти, а не на заохочення інвестицій у розвиток людського потенціалу та раціонального природокористування. Інвестування в розвиток людей, збереження природних ресурсів – це ті складові, які в кінцевому підсумку визначають якість життя. Між тим, економічне зростання під впливом низки внутрішніх і зовнішніх чинників набуває істотних як кількісних, так і якісних ознак. Їх системний аналіз з погляду історичної ретроспективи є *актуальним* і має важливу теоретичну та практичну значущість.

За останні роки вагомими науковими публікаціями з проблеми економічного зростання стали *праці* В. Гейця, Б. Данилишина, Б. Кваснюка, А. Гальчинського, Л. Проданової, Ю. Пасічника, В. Попової, В. Хорса, Д. Медоуса, М. Жука. У цих дослідженнях акцентовано увагу на ролі економіки знань, держави, інновацій, технологій та конкурентоспроможності як чинників і джерел економічного зростання. Зокрема, Ю. Пасічник досліджує вплив державного бюджету на економічне зростання [2], С. Цірель аналізує вплив державного регулювання на економічне зростання [3], В. В. Попова розглядає факторну теорію економічного зростання [4], Б. Данилишин розкриває феноменологічні альтернативи економічного зростання [5], В. Хорос шукає шляхи оновлення самої ідеї економічного розвитку й економічного зростання [6], Д. Медоуз зосереджується на об'єктивних і суб'єктивних межах економічного зростання

[7], М. Жук досліджує передумови формування інноваційної системи прискореного економічного розвитку [8], А. Гальчинський аналізує вплив циклічності й криз світової економіки на економічне зростання [9], Л. Проданова вивчає роль економічного зростання у забезпеченні сталості господарської системи [10].

Однак, незважаючи на пильне зосередження уваги на цих проблемах, помітне деяке недооцінювання систематизації та періодизації чинників економічного зростання та їх функціональної ролі у відтворенні господарської системи.

Мета цієї статті полягає в тому, щоб з історико-теоретичних та прикладних позицій дослідити сутність, позитивні та негативні сторони економічного зростання, а також класифікувати головні його чинники. Для досягнення зазначеної мети автором поставлено такі головні завдання: з'ясувати на рівні дефініції сутність економічного зростання; дослідити основні позитивні та негативні наслідки економічного зростання; розкрити систему чинників економічного зростання.

Світові й вітчизняні вчені проблему економічного зростання досліджували з різних наукових позицій, але більшість із них, як це видно з економічної літератури, ґрунтується на теорії економічних (ділових) циклів. Аналіз динаміки основних економічних показників дає підстави економістам стверджувати про циклічність розвитку економіки. Економічний цикл характеризується чергуванням піднесення і спаду ділової активності впродовж певного періоду часу.

Видатний вітчизняний економіст М. Туган-Барановський був засновником інвестиційної теорії циклів, за якої цикл складається із трьох фаз: промислового піднесення, кризи та промислового застою, що в майбутньому надало поштовх для розвитку сучасної теорії кон'юнктури [11, с. 601–603]. Австро-американський економіст Й. Шумпетер пов'язував циклічні коливання з інноваціями і тому аналізував взаємозв'язок трьох циклів, що відрізняються за часовою ознакою та поділяються на короткі, середні й довгі. Водночас вчений пояснював вплив інновацій на кожен з названих циклів [12, с. 245]. К. Маркс причиною економічних циклів вважав зношеність, відновлення та розширення основного капіталу [13]. Теорія економічних циклів Дж. Гікса була синтезом досліджень його попередників. У концепції Дж. Гікса головну роль у циклічних коливаннях відіграє положення про обмеження на шляху рівноважного руху економіки [14, с. 236]. Дж. Гікс писав: "Єдиний спосіб надати зміст теорії торговельно-промислового циклу...це зробити головний акцент на пропозиції інвестиційних можливостей, яке забезпечується винаходами та інноваціями" [14, с. 438].

Дж. М. Кейнс розглядав цикли як наслідок змін у співвідношенні між споживанням і нагромадженням основного капіталу та динамікою національного доходу [15]. Вчений вважав, що "...економічний цикл краще всього розглядати як явище, зумовлене циклічними змінами граничної ефективності капіталу..." [15, с. 167]. М. Фрідмен причиною циклічних коливань вважав порушення рівноваги грошового попиту і пропозиції. Відповідальність за величину грошової маси, що перебуває в обігу М. Фрідмен покладав на державу, котра засобами власної грошово-кредитної політики повинна здійснювати постійний контроль за величиною грошової пропозиції [16]. На думку вченого, до економічного краху в 1430–1432 рр. призвела монетарна політика ФРС, яка "...провалила цей іспит жалюгідним чином" [16, с. 90].

Актуальність дослідження природи циклічних коливань не втратила гостроти й сьогодні. Яскравим доказом цього є присуджена у 2004 р. Нобелівська премія в галузі економіки норвежцю Ф. Кюдланду й американцю Е. Прескотту. В їх спільній праці "Час будувати й сукупні коливання" автори розглянули циклічність цілої низки

економічних процесів та пояснили, як зміна економічної політики і технології впливають на цикли світової економіки [17].

Отже, існує багато підходів до розробки теорії економічних циклів, але щодо фаз циклу економісти є одностайними. На рис. 1 схематично зображено фази економічного циклу: пік, спад, депресія та піднесення.

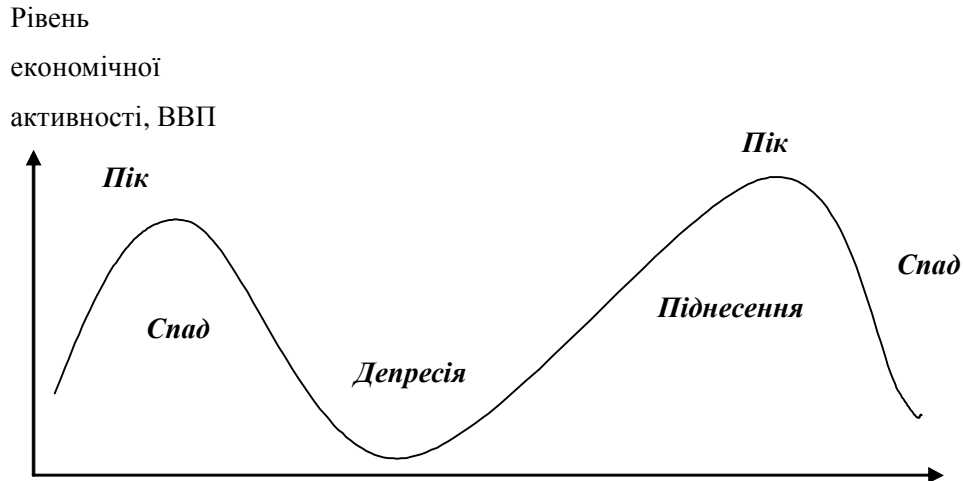


Рис. 1. Фази економічного циклу

У фазі піднесення зростає ділова активність і збільшується рівень ВВП. Пік відображає стан економіки з високим рівнем попиту та зайнятості населення. Для фази спаду властиве зниження рівня зайнятості й попиту, а також скорочення ВВП. Депресія відповідає найнижчій точці спаду, досягнувши якої, виробництво і зайнятість починають дещо поживляватись, утворюючи фазу піднесення.

Отже, аналіз явища економічного зростання необхідно здійснювати на основі вищезгаданих теорій циклів.

На нашу думку, поняття економічного розвитку й економічного зростання необхідно розмежовувати, оскільки перше поняття є ширшим і означає якісний перехід від одного стану економіки до іншого, при якому розширене відтворення додатково характеризується виробництвом нових товарів та послуг, з використанням інновацій і зростанням добробуту населення впродовж тривалого періоду часу. При цьому економічне зростання може відбуватись без економічного розвитку, в той час як економічний розвиток без економічного зростання неможливий.

Окрім того, економічне зростання необхідно розглядати як реальне збільшення макроекономічних показників у певному періоді часу. Щодо питання вибору макроекономічного показника, який би характеризував економічне зростання, то, на наш погляд, найбільш повно його характеризує динаміка реального ВВП. Цей показник широко використовується як у системі національних рахунків України, так і в закордонній практиці, що дає змогу здійснювати порівняльний аналіз економічних досягнень окремих країн та визначати тенденції розвитку світового господарства. Провідною метою економічного зростання виступає підвищення загального рівня добробуту громадян, тому доцільно використовувати показник реального ВВП у поєднанні з показником реального ВВП на душу населення. Саме тому в словниковій літературі

наголошується, що "...економічне зростання – це збільшення обсягів суспільного виробництва і розширення можливостей економіки, щоб задовольнити зростаючі потреби населення у товарах і послугах" [18, с. 88].

Отже, економічне зростання являє собою абсолютне збільшення реального ВВП і реального ВВП на душу населення у визначеному періоді часу. Серед статистичних показників, що дають змогу кількісно вивчити процес зростання, можна виокремити показник приросту реального ВВП за певний період, показник реального приросту ВВП на душу населення, індекс зростання реального ВВП та реального ВВП на душу населення.

Аналіз засвідчив, що економічне зростання може мати як позитивні, так і негативні наслідки, або як і переваги, так і недоліки. Серед переваг необхідно виділити такі: збільшення потужності господарської системи; підвищення життєвого рівня населення; повніше задоволення потреб населення; покращення умов праці; підвищення рівня безпеки; забезпечення більш справедливого розподілу; збільшення соціальної підтримки малозабезпечених верств суспільства; сприяння фізичним і юридичним особам у вирішенні проблем обмеженості ресурсів; зростання можливостей підвищення освітньо-культурного та духовного рівня населення [19].

Вчені, які виступають проти економічного зростання, пояснюють це існуванням певних проблем, що воно породжує, а саме: знищення рослинного й тваринного світів; забруднення навколишнього середовища; породження проблеми розшарованості суспільства; техногенні аварії і катастрофи; порушення архітектурних комплексів та погіршення вигляду міст; наявність промислового шуму; породження неспокою і невпевненості; використання обмежених природних ресурсів; ймовірність незалучення працівників до виробничого процесу через його переоснащення й модернізацію; суперечність зростання загальнолюдських цінностей [19].

Виходячи з великої кількості аргументів на користь економічного зростання та проти нього, на наш погляд, в умовах формування ринкової системи економічне зростання є не лише бажаним, а й необхідним. Звертаючись до історичного огляду теорії економічного зростання, ми переконуємось, що ця проблема цікавила багатьох видатних економістів як кінцева мета функціонування економічної системи. Праця А. Сміта "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776) є "довідником економічного зростання" [18, с. 299]. Економічне зростання А. Сміт розглядав як результат збільшення кількості населення і, як наслідок, зростання вироблених ними благ. При цьому А. Сміт зауважував, що для забезпечення зростання економіки необхідним є також поділ праці.

Т. Мальтус вважав, що людству загрожують війни, епідемії та голод, які врівноважать чисельність населення з кількістю продовольчих товарів. Через неврахування майбутнього розвитку науки і техніки Т. Мальтус не зміг передбачити стійке зростання економіки, що відбулося в наступних століттях.

Дж. М. Кейнс стверджував, що лише макроекономічна політика державного регулювання здатна забезпечити ефективне функціонування та зростання економіки. Визначальну роль у забезпеченні економічного зростання автор відводив інвестиціям, зростання яких, на думку автора, означало залучення у виробництво додаткових працівників, що підвищує зайнятість і рівень національного доходу, а отже, є стимулом економічного зростання [20, с. 232].

М. Фрідмен вважав, що запорукою зростання економіки слугує стабільність руху маси грошей, яку має забезпечити грошово-кредитна політика держави [16].

Багато уваги присвятив вивченню проблеми економічного зростання Й. Шумпетер. У своїй праці "Теорія економічного розвитку" він висуває на перший план інновації як основний чинник, що забезпечує зростання економіки [12].

Американський економіст Д. Норд опублікував низку наукових праць, які присвятив дослідженню історичних аспектів економічного зростання. У монографії "Структура і зміни в економічній історії" Д. Норд досліджує історію економіки, розвиток прав власності, фундаментальні економічні проблеми та доходить висновку, що процес економічного розвитку не може відбуватись без правил, які встановлюються суспільством і приймаються усіма [21, с. 489].

Проблема забезпечення економічного зростання гостро дискутується в країнах ЄС. Так, Д. Грос вважає, що "...ключову роль у забезпеченні майбутнього європейських систем соціальної безпеки... грає швидке економічне зростання". Але важко передбачити, як велика частина Європи поліпшить ситуацію. "Перешкоди для економічного зростання добре відомі, існували давно і так і не були ліквідовані. Причина проста: якби існував політично простий метод стимулювання зростання, він би вже був застосований" [22].

Основні чинники, що впливають на зростання економіки держави, необхідно класифікувати у певний спосіб на економічні, політичні, інноваційні, природні, демографічні, психологічні, інвестиційні та форс-мажорні (рис. 2).



Рис. 2. Чинники економічного зростання та їх класифікація

Економічні чинники – дія об'єктивних економічних законів, тенденції, час, циклічні коливання. Політичні чинники – бюджетно-податкова політика, грошово-кредитна політика, політика у сфері зовнішньоекономічної діяльності, соціальна політика, структурна політика, інституційна політика. Інноваційні чинники – рівень розвитку науки, сприяння НТП, технічна оснащеність виробництва, інформаційні ресурси. Природні чинники – географічне положення країни, кліматичні умови, наявність корисних копалин і мінеральних ресурсів, багатство флори та фауни, родючість земель. Демографічні чинники – кількість і склад населення, рівень зайнятості та освіти населення. Психологічні чинники – ментальність, рівень свідомості нації, ставлення до праці, економічна культура, підприємницькі здібності, загальна соціально-психологічна атмосфера в державі. Інвестиційні чинники – інвестиційна активність, ефективність розміщення інвестиційних ресурсів, капітальні блага, залучення іноземних інвестицій. Форс-мажорні чинники – катастрофи, стихійні лиха, аварії, техногенні катастрофи, війни, терористичні акти.

Необхідно наголосити, що сучасні вчені приділяють значну увагу вивченню впливу інвестиційних чинників на економічне зростання в країні. Інвестиційна активність всередині держави має безпосередній вплив на економічне зростання, високий її рівень спричиняє зростання ВВП як у цілому, так і на одну особу. Цьому сприяє повне використання інвестиційних ресурсів держави, в тому числі й заощаджень населення, а також відкритість шляхів руху інвестиційних капіталів як у середині держави, так і назовні – до світових інвестиційних ринків. Покращення інвестиційного клімату національної економіки можливе за умов державного сприяння реалізації інвестиційних проектів та прискорення темпів розвитку інфраструктури інвестиційного ринку. Однак не варто забувати про таку важливу складову інвестиційних чинників, як ефективність розміщення інвестицій, що дає змогу оптимально розмістити капіталовкладення. Виробничий сектор потребує великих обсягів інвестицій, адже саме вони продукують економічне зростання і шляхи збільшення обсягів ВВП, а недостатнє фінансування виробництва призводить до скорочення випуску продукції. Важливо наголосити на тому, що наявність великої кількості капітальних благ з паралельним процесом їх нагромадження, що має тенденцію до прискорення, є одним з найбільш сприятливих чинників економічного зростання.

Таким чином, залежно від того, за рахунок яких чинників відбувається економічне зростання, доцільно виділити інтенсивний та екстенсивний типи економічного зростання. Інтенсивне економічне зростання характеризується підвищенням рівня продуктивності праці, безперервністю НТП, покращенням організації виробництва, економічним використанням робочої сили і матеріальних ресурсів, зменшенням енергомісткості виробництва тощо. Екстенсивне економічне зростання пов'язане з кількісними змінами, характеризується збільшенням кількості засобів виробництва, залученням додаткової кількості капітальних та природних ресурсів, а також збільшенням кількості робочої сили.

Окремі науковці, розглядаючи вплив ендогенних і екзогенних чинників на економічне зростання, виділяють ендогенний та екзогенний типи економічного зростання [23, с. 20].

Ендогенне економічне зростання – це таке, що забезпечується впливом внутрішніх чинників, пов'язаних з розвитком економічної системи в середині держави. Прикладом таких чинників є науково обґрунтована макроекономічна політика, винайдення додаткових природних ресурсів, створення інноваційної моделі розвитку економічної системи й ін.

Екзогенне економічне зростання забезпечується впливом зовнішніх чинників, зумовлених процесами у світовому господарстві. Прикладом екзогенних чинників є посилення конкурентних переваг країни на світовому ринку, позитивна динаміка валютного курсу, активне сальдо платіжного балансу тощо. На нашу думку, доцільним є виділення такої класифікаційної ознаки, як динаміка темпів економічного зростання. Згідно з цією ознакою необхідно розрізняти прогресивний і регресивний типи зростання.

Прогресивний тип економічного зростання характеризується прискоренням його темпів. Натомість під регресивним типом економічного зростання розуміється уповільнення його темпів.

Якщо розглядати економічне зростання в контексті такого показника, як темп приросту, то доцільно виділяти: рівномірне зростання та нерівномірне зростання. В свою чергу, їх доцільно прокласифікувати за напрямом зміни темпів зростання, а саме: без зміни напрямку, тобто зберігається напрям зміни темпів приросту; зі зміною напрямку, за якого напрям зміни темпів приросту не зберігається.

Отже, виходячи із проведеного аналізу, можна констатувати таке:

1. Економічне зростання – це збільшення виробництва матеріальних і духовних благ в абсолютних та відносних вимірниках. Водночас феномен економічного зростання породжує як позитивні, так і негативні наслідки.

2. Економічне зростання за будь-яких умов є й залишається незмінно дієвим чинником поліпшення матеріальних і духовних засад якості життя кожної людини.

3. Класифікація чинників економічного зростання за різними групами та типами є інструментом удосконалення механізму управління економічним зростанням на різних стадіях ділового і політичного циклу.

4. Якість економічного зростання – це передусім нова якість життя людини, яка визначається не тільки матеріальними, а й духовними, психологічними і політичними чинниками. Якість життя – це доходи, праця, здоров'я, чиста природа, почуття гідності кожної людини.

Водночас *перспективними напрямками дослідження* проблеми економічного зростання є такі: вивчення впливу інституційних чинників на динаміку економічного зростання (вступ України до Європейського Союзу, Митного союзу, організація і проведення масштабних спортивних та політичних заходів; виявлення наслідків глобалізації та іноземізації економіки, банківництва, фінансів і грошового обігу; проведення перспективних всенародних референдумів та президентських виборів; прогнозування впливу світових та європейських криз і тенденцій, радикальних господарських реформ на поведінку економічної системи; визначення чинників безпекостабільності господарської та фінансової системи; дослідження суперечностей економічного зростання і механізмів їх подолання).

Література

1. *Якість економічного зростання* / В. Томас [та ін.]. – К. : Основи, 2002. – 347 с.
2. *Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання* / Ю. В. Пасічник. – Донецьк, Юго-Восток, ЛТД, 2005. – 642 с.
3. *Цирель С. В. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост* / С. В. Цирель // *Вопросы экономики*. – 2007. – № 5. – С. 100–110.
4. *Попова В. В. Факторная теория экономического роста и развития* : моногр. / В. В. Попова. – К., 2005. – 450 с.
5. *Данилишин Б. М. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України* : моногр. у 2 т. / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко. – К. : Нічлава, 2008.
6. *Хорос В. Г. Идея развития: возможность обновления* / В. Г. Хорос // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2007. – № 2. – С. 75–89.
7. *Медоуз Д. Пределы роста: 30 лет спустя* : [уч. пособ.] / Донелла Медоуз, Йорген Рандерс, Деннис Медоуз ; [пер. с англ. Е. С. Оганесян]. – 3-е изд. – М. : Академкнига, 2007. – С. 342.
8. *Жук М. В. Передумови формування національної інноваційної системи прискореного розвитку економіки* / М. В. Жук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 7. – С. 30–36.
9. *Гальчинский А. С. Кризис и циклы мирового развития* / А. С. Гальчинский. – [2-е изд.]. – К. : АДЕФ-Украина, 2010. – 480 с.
10. *Проданова Л. В. Економічне зростання й економічний розвиток: забезпечення сталості економічної системи* : моногр. / Л. В. Проданова. – Донецьк : Схід. видав. дім, 2011. – 400 с.

11. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / М. І. Туган-Барановський ; [за ред. С. М. Злупко]. – Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2003. – 628 с.
12. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 386 с.
13. Маркс К. Капітал / Карл Маркс. – К. : Політвидав України, 1982. – 932 с.
14. Хикс Д. Р. Стоимість и капитал / Д. Р. Хикс ; [под ред. Р. М. Ентова]. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
15. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей : реферат-дайджест / Дж. М. Кейнс. – К. : АУБ, 1999. – 190 с.
16. Фрідмен М. Капіталізм і свобода / Мільтон Фрідмен. – К. : Дух і літера, 2010. – 320 с.
17. Нобелевская премия: \$1,342 млн. за колебания // Бизнес. – 2004. – № 42. – С. 19.
18. Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
19. Реверчук О. С. Класифікація видів економічного зростання: історико-аналітичний огляд / О. С. Реверчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – С. 145–251.
20. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
21. Хрестоматия по экономической теории / [сост. Е. Ф. Борисов]. – М. : Юристъ, 1997. – 536 с.
22. Грос Д. Дилема Брюсселя: чи врятує соціальну модель Європи більше інтеграції? / Даніель Грос // День. – 2013. – № 2. – С. 3.
23. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
24. Семюелсон П. А. Макроекономіка / Поль А. Семюелсон, Вільям Д. Нордгауз. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
25. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / [за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 264 с.
26. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / за ред. Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т екон. прогнозування, Харків : Форт, 2003. – 320 с.
27. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування: Фенікс, 2003. – 346 с.
28. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 356 с.
29. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / О. Ю. Болховітіцова та ін. ; [за ред. Б. Є. Кваснюка]. – К., Харків : Форт, 2003. – 424 с.
30. Современные проблемы развития : материалы теор. семин. / отв. ред. В. Г. Хорос. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 284 с.
31. Ревчун Б. “Економічне зростання” чи “економічний розвиток”? / Б. Ревчун // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 85–88.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

СФЕРА ПОСЛУГ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ: ЕМПІРИЧНІ ОЦІНКИ

Піднято проблеми зайнятості населення у сфері послуг. Проаналізовано розвиток сфери послуг за провідними секціями класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД). Дано оцінку розвитку зовнішньої торгівлі послугами Закарпатської області в умовах транскордонного співробітництва та розширення кордонів Європейського Союзу на Схід.

Ключові слова: *зайнятість населення, зовнішня торгівля, послуги, види економічної діяльності, транскордонне співробітництво.*

Протягом двох останніх десятиліть ХХ ст. і першого десятиліття ХХІ ст. сфера послуг є одним із динамічних секторів світової економіки. Спостерігається постійне зростання частки цієї сфери у сукупному ВВП. У найбільш розвинених країнах світу частка зайнятих у сфері послуг становить понад 70% загальної чисельності зайнятих в економіці, а частка виробничих фондів основних галузей цієї сфери перевищує 60%.

До сфери послуг відносять торгівлю (оптову й роздрібну), транспорт, зв'язок, діяльність банків та інших фінансово-кредитних інституцій, освіту, науку, охорону здоров'я, обслуговування нерухомості, юридичні послуги, діяльність державного апарату (цивільного та військового) на державному і місцевому рівнях, професійні послуги спеціалістів, ділові послуги, діяльність установ відпочинку й розваг, ремонтні та ремісничі послуги й ін. На багатогалузеву сферу послуг великий вплив має науково-технічна революція, внаслідок якої створюються якісно-нові продуктивні сили, що характеризуються значно вищими індикаторами, зокрема в таких галузях, як наука, освіта, охорона здоров'я, управління. Одночасно послуги сприяють зростанню виробництва. Так, розвиток охорони здоров'я стимулює впровадження і широке застосування нової медичної техніки та устаткування для дослідних робіт у медицині. Організаційні зміни роздрібної торгової мережі супроводжуються впровадженням нового торгового устаткування, обчислювальної техніки, електронних приладів. Ефективність виробництва все більше залежить від ступеня розвитку галузей послуг. Різко активізувалась роль торгівлі у формуванні технічної політики корпорацій, з'явилися і швидко розвиваються проміжні види послуг: інженерні, ділові, дослідні, консультативні, маркетингові. Підвищується значення інформаційного забезпечення. Потоки багатограних послуг включаються в систему міжгалузевих зв'язків та транскордонного співробітництва.

Сьогодні сфера послуг як в Україні, так і в її регіонах зазнає динамічних змін. Так, обсяг реалізованих послуг у 2010 р. порівняно з 2002 р. в Україні збільшився у 5,4 рази, а в Закарпатській області – у 4,7 рази. Більш того, діяльність українських підприємств і організацій поступово виходить за межі державних кордонів. Водночас експорт галузей та видів економічної діяльності сфери послуг здійснюється у значно

менших обсягах порівняно з експортом товарів. Обсяг наданих послуг у вартісному виразі хоч і зростає в експортно-імпортній діяльності, темпи зростання в багатьох галузях цієї сфери нестійкі та залишаються відносно невеликими в розрахунку на одного виконавця. Тому вирішення окремих і багатьох інших проблем значною мірою залежить від активізації функціонування підприємств та організацій сфери послуг, що *актуалізує тему дослідження*.

Аналіз останніх публікацій засвідчує, що загальнотеоретичні пояснення щодо сфери послуг *досліджуються як іноземними вченими* (І. Ансоф [1], П. Друкер [2], Ф. Котлер [3], М. Гольцберг [4], М. Портер [5], Х. А. Шремплер [6]), так і *вітчизняними* (Ю. Козак, В. Ковалевський, К. Рженішевський [7], С. Мочерний [8], А. Філіпенко, В. Будкін, І. Рогач [9]) та ін. У вищезазначених наукових працях висвітлюється принцип формування ринкової економіки у сфері послуг, розкрито напрямки і проблеми удосконалення діяльності підприємств та організацій цієї сфери як на внутрішньому, так і зовнішньому (зарубіжному) ринках. Однак автори зазначених праць роблять недостатній акцент на фундаментальних проблемах сфери послуг за видами економічної діяльності.

Ціллю статті є дослідження актуальних проблем розвитку сфери послуг прикордонного регіону в умовах транскордонної співпраці внаслідок розширення Європейського Союзу на Схід. Враховуючи, що підприємства і організації цієї сфери займають найбільш вагомий частку у створенні валового регіонального продукту (ВРП) Закарпатської області, визначення можливостей їх глибшого включення в транскордонне співробітництво є актуальним питанням сучасного економічного розвитку регіону.

Більшість зарубіжних та національних вчених-економістів стверджує, що зростаюча роль сфери послуг особливо наочно простежується в зайнятості населення. В розвинутих країнах світу у сфері послуг зайнято понад 60% працездатного населення, у США – до 75%, що свідчить про існування розвинутої цієї сфери [8, с. 247]. В. Соркіна відмічає, що збільшення кількості зайнятих, зокрема у Великобританії, здійснювалося передусім у приватному секторі послуг таких галузей, як туризм, масовий відпочинок, торгівля, громадське харчування, готельне господарство, фінансові установи. Водночас спостерігається вплив зайнятих із державного сектору послуг, що обумовлено передусім політикою уряду, спрямованою на посилення приватного підприємництва [10, с. 89].

При цьому для Закарпатської області характерна нестійка тенденція щодо зайнятості населення у сфері послуг (табл. 1).

Наведені дані засвідчують, що, по-перше, спадна тенденція щодо зайнятості населення у сфері послуг почала проявлятися на Закарпатті з 2011 р., в той час як у сфері матеріального виробництва з 2009 р.; по-друге, спадна кризова ситуація, починаючи з 2009 р., особливо гостро проявилася в будівництві (за Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) належить до секції "F"); секції "J" – фінансова діяльність з 2010 р.; секції "O" – надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та послуг [11, с. IV–V]. Незначною мірою спадна тенденція щодо зайнятості населення у 2009–2010 рр. проявилася у секції "I" – діяльність транспорту та зв'язку. Водночас позитивна тенденція цього показника з'явилася у секціях КВЕД: "G" – торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; "K" – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; "M" – освіта; "N" – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Таблиця 1

Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності
у Закарпатській області

Види економічної діяльності (ВЕД)	Зайнято в аналізованих роках, тис. осіб				2011 р. % до 2010 р.	Місце ВЕД щодо зайнятості
	2003 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.		
1	2	3	4	5	6	7
Зайнято, всього	551,2	524,7	531,8	522,7	98,3	х
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво	163,9	122,8	124,1	124,1	75,7	1
Промисловість	71,0	65,7	65,8	61,2	93,0	3
Разом	234,9	188,5	189,9	185,3	97,6	х
Будівництво	35,0	31,7	30,6	30,8	100,6	8
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів і ресторанів	85,3	196,6	107,0	109,1	102,0	2
Діяльність транспорту та зв'язку	31,9	33,7	33,7	31,9	94,7	6
Фінансова діяльність	3,9	6,3	6,1	5,1	83,6	11
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	10,1	11,8	11,9	11,9	100,0	10
Державне управління	24,5	24,1	29,7	25,2	84,8	9
Освіта	43,4	47,3	47,6	47,7	100,2	4
Охорона здоров'я і надання соціальної допомоги	31,1	31,6	31,5	31,8	100,9	7
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту	51,1	43,1	43,8	43,9	100,2	5
Разом	316,3	336,2	341,9	337,4	98,7	х
Зайнятість за окремими ВЕД, % до всієї кількості	29,6	23,4	23,3	23,7	х	х
– сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво						
– торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів і ресторанів	15,5	20,3	20,1	20,9	х	х
– промисловість	12,9	12,5	12,4	11,7	х	х
– освіта	7,9	9,0	8,9	9,1	х	х
– діяльність транспорту та зв'язку	5,9	6,4	6,3	6,1	х	х

Примітка. Наведено за [12, с. 351–352].

Загалом у сфері послуг зайнятість населення регіону склала 54,7 відсотка у 2003 р. (316,3 тис. із 551,2 тис. осіб від усіх зайнятих у сферах матеріального і нематеріального виробництва), а в 2011 р. – 64,5 відсотка (337,4 тис. від 522,7 тис. осіб). Зазначимо, що сфера послуг охоплює дещо більшу чисельність зайнятих, оскільки до цієї сфери за

Класифікатором видів економічної діяльності належить надання таких послуг (виконання робіт), як підготовка ґрунту, сівба, збирання врожаю тощо, які є складовою частиною діяльності господарства, можуть виконуватись окремими сільськогосподарськими одиницями, що працюють на користь третіх осіб, і в такому разі є допоміжними послугами у сфері рослинництва чи тваринництва [11, с. 14]. Надання послуг у тваринництві належить до класу 01.12 КВЕД, який охоплює такі види економічної діяльності за винагороду або на договірній основі: утримання тварин та послуги з догляду за свійською худобою і птицею; послуги з обстеження стану стада, перегону та випасу худоби і дезінфікування тваринницьких приміщень тощо; послуги зі стимулювання розведення худоби і птиці та зростання їх продуктивності, стрижки овець [11, с. 19]. У рибальстві надання послуг належить до класу 05.01, який охоплює ловлю риби у внутрішніх водоймах; у класі 05.02 – рибництво, що передбачає такі види послуг: вирощування рибопосадкового матеріалу; надання послуг, пов'язаних з діяльністю риборозплідників та рибних ферм, обстеження стану водоймищ [11, с. 22]. Великий обсяг послуг надається також у лісовому господарстві.

Для гірських та передгірних територій Закарпатської області для сфери послуг характерні такі види послуг, як: проводи великої малої рогатої худоби на полонини у весняно-літній період. Широкий спектр послуг при цьому надається щодо збереження молочної продукції та її переробки, відвантаження на молокопереробні виробництва у населені пункти. Багатогранна сфера послуг характерна для лісового господарства регіону. Ці та вище названі види послуг позитивно впливають також на обсяги реалізованих послуг.

У статистичному щорічнику України відмічається, що обсяг реалізованих послуг (включаючи ПДВ) – це дані про обсяг реалізованих послуг, який визначають за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних послуг), що зазначено в оформлених підприємством розрахунках із замовниками та документах (включаючи продукцію (послуги) за бартерним контрактом та непрямі податки (ПДВ, акцизний збір тощо)). Стверджується також, що у розділі “Послуги” наведено інформацію щодо діяльності підприємств-виробників нефінансових послуг (за винятком торгівлі та ресторанного господарства) [13, с. 295].

В наукових джерелах існує багатоваріантне визначення категорії “послуга”. Так, у довіднику “Лібералізація міжнародних операцій з послугами”, розробленому у середині 90-х рр. XX ст. ЮНКМАД та Світовим банком, дається таке визначення послуг: “Послуги – це зміна у становищі інституційної одиниці, яка відбулася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею” [14, с. 155; 15, с. 111]. Більш конкретне визначення цієї категорії в такому контексті: “Послуга – це діяльність суб'єктів, яка не передбачає матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників – особисті, колективні, громадські. Послуги є результатом різномірної діяльності, яку здійснює виробник на замовлення будь-яких споживачів (окремих громадян, підприємств, організацій, підприємців)” [13, с. 295].

В перспективному аспекті більш змістове трактування цієї категорії дає С. Мочерний, який стверджує, що послуга – особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу й суспільства. Особливістю послуги як товару (порівняно зі звичайним товаром (втіленням у речі), з матеріальними благами) є те, що “вона корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуг збігається з процесом її створення, з діяльністю. Крім предметів споживання у вигляді товарів, існують товари споживання у вигляді послуг, які

неможливо транспортувати, зберігати, накопичувати” [8, с. 7]. Водночас в економічних джерелах виділяється категорія “товарна послуга”, тобто товар, вироблений на замовлення конкретно визначеного платоспроможного споживача. При цьому товар – економічна клітина індустріального виробництва, яке створює вчасну продукцію і як товар (у деяких випадках або частково – для невідомого споживача), і як замовну (за її властивостями річ-послугу), що виробляється та надається з максимальним використанням можливості виробника щодо точно визначених потреб кожного конкретного споживача [16, с. 7].

Інтенсивний розвиток сфери послуг розпочався у другій половині XIX ст. значною мірою завдяки появі залізничного транспорту, телефонного зв'язку, автомобілебудування, електротехніки, потреби у підвищенні загальноосвітнього і кваліфікаційного рівнів робітників та ін. Цей розвиток зумовив четвертий великий суспільний поділ праці, що відбувся у США на початку XX ст. У взаємодії сфери матеріального виробництва і сфери послуг виникає закон випередженого зростання сфери послуг, що свідчить про перехід від переважно екстенсивного типу економічного зростання до інтенсивного, про початок переорієнтації на пріоритетні цілі суспільного виробництва, про формування гуманістично спрямованої економіки. Про таку спрямованість економіки Закарпатської області засвідчує зайнятість населення регіону у сфері послуг, що підтверджують дані, наведені вище. Водночас вітчизняна економічна наука (в т. ч. статистика) розмежовує галузі сфери послуг, що пов'язані із задоволенням соціально-культурних і духовних потреб людини (освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, культура), та галузі матеріально-побутового обслуговування (житлово-комунальне обслуговування, пасажирський транспорт, зв'язок, роздрібна торгівля і громадське харчування). Розбіжності в оцінці масштабів розвитку сфери послуг, як відмічається в “Економічній енциклопедії”, зводяться до того, що в західній економічній науці до цієї сфери відносять усю торгівлю (у вітчизняній науці – лише роздрібну), транспорт (в Україні – лише пасажирський), зв'язок (в Україні – лише зв'язок з обслуговування населення) [9, с. 544]. Така класифікація значною мірою позначається на обсягах реалізації послуг.

Найбільш прийнятною та найбільш вживаною є класифікація секретаріату СОТ (світової організації торгівлі), який поділив послуги на 12 секторів [9, с. 159]: бізнес-послуги (з урахуванням професійних і комп'ютерних; будівельні та інженерні послуги; послуги дистриб'юторів; освітні послуги; фінансові послуги; екологічні послуги; фінансові послуги (страхувальні й банківські); медичні послуги; послуги в галузі туризму та подорожей; рекреаційні, культурні й спортивні послуги; транспортні послуги; інші послуги.

Ці сектори поділяються ще на 155 підсекторів. Виходячи з наведеної класифікації сфери послуг та враховуючи, що Україна є членом СОТ, доцільно як на національному, так і регіональному рівнях дотримуватись вимог названої вище міжнародної класифікації щодо 12-тисекторного поділу послуг. Наведені у табл. 2 дані засвідчують, що окремі види послуг статорганами регіону не враховуються. Така тенденція характерна і для Державної служби статистики.

В табл. 2 “Обсяг реалізованих послуг за видами економічної діяльності” Головним управлінням статистики в Закарпатській області включені 7 секцій КВЕД. За 10-річний період (2011 р. порівняно з 2002 р.) обсяг реалізованих послуг збільшився більше, ніж у 5,5 разу (з 493,7 млн. грн. до 2 млрд. 641,6 млн. грн.).

Найбільші обсяги зростання було досягнуто за рахунок 5 провідних для прикордонного регіону секцій КВЕД у сфері послуг, а саме:

Таблиця 2

Обсяг реалізованих послуг за видами економічної діяльності* (млн. грн.)

Види економічної діяльності за класифікатором (КВЕД)	Секції КВЕД	Обсяг реалізованих послуг (у ринкових цінах)							
		всього				у т. ч. реалізованих населенню			Кількість послуг, реалізованих населенню, %
		2002 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р., % за 2002 р.	2002 р.	2010 р.	2011 р.	
Усього	7 секцій	498,7	2277,2	2641,6	535,1	148,4	559,7	618,5	23,4
У тому числі: Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	G	2,7	12,6	24,5	907,4	1,4	7,2	5,7	23,5
Діяльність готелів та ресторанів	H	12,5	62,8	66,5	532,0	6,2	44,0	50,6	76,2
Діяльність транспорту та зв'язку	I	351,9	1434,5	1707,5	485,2	96,3	225,7	251,4	14,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	K	57,4	375,4	408,5	711,7	18,8	70,9	78,4	19,2
Освіта	M	11,0	16,0	46,3	420,9	10,2	44,6	44,3	95,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	N	43,4	225,0	245,4	565,4	10,0	102,7	104,7	42,7
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	O	14,8	120,9	142,9	965,5	5,5	64,4	83,3	58,2
Провідні види економічної діяльності, % до підсумку									
Діяльність транспорту та зв'язку	I	5,0	63,0	64,6	x	64,9	40,3	40,6	x
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	K	11,6	16,5	15,6	x	12,7	12,8	12,7	x
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	N	8,8	9,9	9,3	x	6,7	18,3	16,9	x
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	O	3,0	5,3	5,4	x	3,7	12,0	13,5	x
Діяльність готелів та ресторанів	H	6,5	2,8	2,5	x	4,2	79,0	8,2	x
Разом	5 секцій	80,9	97,5	97,4	x	92,2	91,3	91,9	x

Примітка. Розраховано за даними [12, с. 265–268].

– секції І – діяльність транспорту та зв'язку, на яку в 2002 р. припадало 51% до всього обсягу реалізованих послуг у регіоні (351,9 млн. з 493,7 млн. загалом), а в 2011 р. – 64,6% (1707,5 млн. з 2641,6 млн. грн.). Частка послуг, реалізованих населенню, у 2011 р. складала 14,7%, а в 2002 р. – 17,4%. За аналізований період (2011 р. по відношенню до 2002 р.) послуги цієї секції збільшились більш ніж у 4,8 разу;

– секції К – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, на яку відповідно припадало 11,6% (2002 р.) та 15,6% (2011 р.) від усього обсягу реалізованих послуг. У 2011 р. порівняно з 2002 р. обсяг реалізації послуг збільшився більше, ніж у 7 разів, а частка послуг, реалізованих населенню, склала 19,2% (2011 р.);

– секції N – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, частка якої у загальному обсязі складала 9,3% у 2011 р., а порівняно з 2002 р. послуги цієї секції збільшились більше, ніж у 5,6 разу. Частка цієї секції порівняно з попередніми щодо реалізації послуг населенню є значно більшою (у 2011 р. вона склала 42,7%);

– секції О – надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту, а також Н – діяльність готелів і ресторанів. Частка цих секцій у загальному обсязі реалізованих послуг у 2011 р. склала відповідно 5,4% та 2,5%.

Окрему увагу в дослідженні доцільно приділити секції М – освіта, яка займає 6-те місце серед 7-ми аналізованих секцій. По-перше, обсяги реалізованих послуг цієї секції можуть бути значно збільшені за рахунок філіалів і відділень ВНЗ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту, які функціонують на території Закарпатської області від ВНЗ з інших регіонів країни. По-друге, послуги таких філій ВНЗ, в яких навчаються тисячі студентів, стосовно статистичної звітності йдуть на рахунок вищих навчальних закладів інших регіонів України. І нарешті, бюджет області не поповнюється за рахунок діяльності таких філій.

Проведені нами дослідження засвідчують, що сфера послуг регіону займає провідне місце у валовій доданій вартості (табл. 3).

Матеріали дослідження, які згруповані в табл. 3, засвідчують, що, по-перше, більш інтенсивне зростання валової доданої вартості за видами економічної діяльності відбувалося у секціях КВЕД, які належать до сфери послуг. Це передусім стосується таких секцій КВЕД: К – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; J – фінансова діяльність; Н – діяльність готелів і ресторанів.

По-друге, провідна роль у валовій доданій вартості регіону припадає на аналізовані секції КВЕД сфери послуг. Досить висока питома вага у валовій доданій вартості секції М – освіта, яка займає 5-е місце у ВВВ регіону загалом і третє місце у сфері послуг. Отже, на противагу табл. 2, де за обсягом реалізованих послуг секція “М” – освіта не займає провідних позицій, то у співвідтворенні ВДВ (ВРП – ваговий регіональний продукт) її роль незаперечна. Відмітимо, що показник – ваговий регіональний продукт (ВРП) – є узагальнюючим стосовно рівня соціально-економічного розвитку регіонів України. Однак з цього показника Закарпаття значно відстає від більшості регіонів України і такі дослідження нами будуть продовжені в подальших наукових публікаціях.

Окремої уваги заслуговує аналіз зовнішньої торгівлі послугами Закарпаття в умовах транскордонного співробітництва та розширення кордонів ЄС на Схід. Прикордонне співробітництво – форма міжнародного співробітництва, що передбачає дві основні умови: 1) сусідні території; 2) регіональний або локальний характер співпраці. Поняття “транскордонне співробітництво” ширше від поняття “євро регіональне співробітництво”, оскільки не потребує створення спільних структур по обидва боки кордону. Транскордонне співробітництво набуває статусу євро регіонального з моменту впровадження сталих інституціональних форм управління [17, с. 673].

Таблиця 3

Валова додана вартість за видами економічної діяльності по Закарпатській області

Секції Класифікатора економічної діяльності (КВЕД)	2002 р.		2010 р.		2010 р., % до 2002 р.	Місце аналізо- ваних секцій КВЕД у валовій доданій вартості ВДВ за підсум- ками 2010 р.**
	у фак- тичних цінах, млн. грн.	відсоток до підсумку	у фак- тичних цінах, млн. грн.	відсоток до підсумку		
Усього	3211	100,0	14538	100,0	452,8	x
A – сільське госпо- дарство, мисливство, лісове господарство	931	29,0	1950	13,4	209,4	3/2
B – рибальство, рибництво	1	0,0	2	0,0	200,0	13/5
C – добувна промисловість	11	0,3	69	0,5	627,3	12/3
D – переробна промисловість	384	12,0	2482	17,1	646,3	1/1
E – виробництво та розподіл електроенергії, газу, пари та гарячої води	52	1,6	209	1,4	401,9	10/3
Разом по сфері матеріального виробництва	1379	42,9	4712	32,4	341,7	x
F – будівництво	192	6,0	558	3,8	290,6	8/7
G – торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	409	12,7	2305	15,9	563,6	2/1
H – діяльність готе- лів та ресторанів	18	0,6	167	1,1	927,8	11/9
I – діяльність тран- спорту і зв'язку	463	14,4	1696	11,7	366,3	3/2
J – фінансова діяльність	48	1,5	447	3,1	931,2	7/6
K – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	98	3,1	1050	7,2	1071,4	6/4
L – державне управління	154	4,8	1048	7,2	680,5	6/4
M – освіта	238	7,4	1332	9,2	559,7	5/3
N – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	158	4,9	901	6,2	570,2	6/5
O – надання комуна- льних та індивідуа- льних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	54	1,7	322	2,2	596,3	9/8
Разом по сфері послуг	1832	57,1	9826	67,6	536,3	x

Примітка. Розраховано за матеріалами [12, с. 32, 34];

*у чисельнику – до всього обсягу ВДВ, у чисельнику – до відповідної сфери.

У 2004 р. Верховною Радою України прийнято Закон України “Про транскордонне співробітництво”, відповідно до якого таке співробітництво окреслено як спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України і територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством. Відмітимо, що з прийняттям цього Закону сучасне транскордонне співробітництво перейшло на якісно новий рівень. Розширюються напрямки співпраці прикордонних територій у різних видах економічної діяльності, які в подальшому розвиватимуться під впливом засад розширення Європейського Союзу на Схід. В цьому контексті для регіонів Західної України, особливо Закарпатська область, надзвичайної актуальності набуває проблема зовнішньої торгівлі послугами. Це обумовлено унікальним геополітичним розташуванням Закарпаття на перехресті міжнародних, економічних, торговельних, культурних шляхів, що сприяє розвитку і подальшому поглибленню транскордонного співробітництва, відводить значну роль прикордонному регіону в сприянні інтеграції України в європейській структурі. Крім того, на північному заході і півдні кордони області збігаються з державним кордоном України загальною протяжністю 467,3 км, у т. ч. з Польщею – 33,4 км, Словаччиною – 98,5 км, Угорщиною – 130,0 км та Румунією – 25,4 км.

Підприємства Закарпаття співпрацюють зі 100 країнами світу. Зовнішньоторговельну діяльність регіону з країнами світу відображає табл. 4.

Таблиця 4

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами і послугами Закарпатської області (млн. дол. США)

Показники зовнішньої торгівлі	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. % до	
					2000 р.	2010 р.
Зовнішня торгівля товарами і послугами						
– експорт	227,2	583,6	1205,6	1465,5	645,0	121,6
– імпорт	188,5	713,5	1388,1	2043,7	1084,2	147,2
Сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами	38,5	-129,9	-182,5	-578,2	x	x
Із загального обсягу Зовнішня торгівля товарами						
– експорт	215,3	552,3	1156,6	1397,6	649,1	120,8
– імпорт	183,9	686,4	1348,6	1997,9	1086,4	118,1
Зовнішня торгівля послугами						
– експорт	11,9	31,3	48,9	67,9	570,6	138,8
– імпорт	4,6	27,2	39,5	45,7	993,4	115,7
Частка зовнішньої торгівлі послугами до зовнішньої торгівлі товарами і послугами, %						
– експорт	5,2	5,4	4,1	4,6	x	x
– імпорт	2,4	3,8	2,8	2,2	x	x

Примітка. Розраховано за даними [12, с. 213].

З матеріалів табл. 4 можна зробити такі висновки:

– за 12-річний період (2000–2011 рр.) зовнішня торгівля товарами і послугами регіону з країнами світу інтенсивно розвивалась. Зокрема, з 2000 по 2011 р. обсяги експорту

товарів і послуг зросли більше, ніж у 6,4 разу, а імпорту – у 10,8 разу;

– за рахунок більш стрімкого зростання імпорту товарів по відношенню до експорту сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами від’ємне, а коефіцієнт покриття експортом імпорту складає менше одиниці (за винятком 2000 р.);

– частка зовнішньої торгівлі послугами по відношенню до загального обсягу зовнішньої торгівлі товарами і послугами незначна щодо експорту: в 2000 р. – 5,2 %, а в 2011 р. – 4,6%; імпорту – відповідно 2,4% та 2,2%.

Водночас питома вага країн, що межують із Закарпатською областю, у зовнішній торгівлі товарами 2000 р. складала 27,3%, а в 2011 р. – 60% [11, с. 216]; у зовнішній торгівлі послугами – відповідно 26,0% та 20,6% [11, с. 229]. Динаміку експорту-імпорту послуг відображає табл. 5.

Таблиця 5

Експорт-імпорт послуг за видами економічної діяльності Закарпатської області (тис. дол. США)

Види економічної діяльності	Секції КВЕД	Експорт			2011р., % до		Імпорт			2011р., % до	
		2000 р.	2010 р.	2011 р.	2000 р.	2010 р.	2000 р.	2010 р.	2011 р.	2000р.	2011 р.
Усього		11869	48967	67937	572,4	138,7	4568	39460	45752	10,0	115,9
Послуги, пов’язані з сільським господарством, мисливським та лісовим господарством	A	–	–	–	–	–	140	68	–	–	–
Послуги, пов’язані з рибним господарством	B	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Послуги у добувній промисловості	C	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Послуги у переробній промисловості	D	1421	7873	5975	420,5	75,9	35	2677	8216	234,7	306,9
Послуги у виробництві та розподілі електроенергії, газу та води	E	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Послуги, пов’язані з будівництвом	F	5	206	725	14,5	351,9	162	65	15	27,8	69,2
Послуги, пов’язані з оптовою та роздрібною торгівлею з транспортними засобами; послуги з ремонту	G	6	3261	1314	25,2	40,1	38	141	169	444,7	119,9
Послуги готелів і ресторанів	H	246	666	888	360,9	13,4	348	1953	4472	12,0	229,0
Послуги транспорту та зв’язку	I	10255	34071	54610	537,8	160,3	3370	11806	21374	634,2	183,9

Продовження таблиці 5

Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	J	9	381	–	–	–	–	2651	3818	–	140,0
Послуги в операціях з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	K	16	1066	2870	17,9	172,3	475	19653	6881	14,5	35,0
Послуги, пов'язані з державним управлінням	L	–	–	0	–	–	–	446	777	–	174,2
Послуги у сфері освіти	M	4	50	49	12,2	98,0	–	–	–	–	–
Послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою	N	7	1376		1494	213,4	108,6	–	–	–	–
Колективні, громадські та особисті послуги	O	–	17	11	–	84,7	–	–	–	–	–
Послуги домашньої прислуги	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Частка провідних секцій КВЕД у загальному обсязі експорту-імпорту послуг, %											
Усього		100,0	100,0	100,0	x	x	100,0	100,0	100,0	x	x
Послуги транспорту та зв'язку	I	85,6	69,6	80,3	x	x	73,2	29,9	46,7	x	x
Послуги у переробній промисловості	D	12,0	15,1	8,8	x	x	0,8	6,8	17,9	x	x
Послуги в операціях з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	K	0,0	2,2	4,2	x	x	10,4	49,8	15,0	x	x
Послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою	N	0,0	2,8	2,2	x	x	–	–	–	x	x
Послуги, пов'язані з оптовою та роздрібною торгівлею з транспортними засобами; послуги з ремонту	G	0,0	6,6	1,9	x	x	0,8	0,4	0,4	x	x
Разом		97,6	96,3	97,4	x	x	85,2	86,9	80,0	x	x

Примітка. Розраховано за даними [12, с. 226, 227].

З наведеної табл. 5 видно, що із 17 секцій КВЕД в експорті послуг задіяно 11 секцій, а в імпорті – 9 секцій КВЕД. Провідними секціями КВЕД в експорті послуг є 5 секцій, на які в 2011 р. припадало 97,4% всього обсягу експортованих послуг, а в імпорті – 89%. Перше місце серед них займає секція “І” – послуги транспорту та зв’язку (80,3% до всього обсягу експорту послуг у 2011 р.); “Д” – послуга в переробній промисловості (8,8%). Провідні ці секції КВЕД також щодо імпорту послуг (46,72 на 17,9%). Третє місце як в експорті, так і в імпорті займає секція “К” – послуги в операціях з нерухомістю, здаваного під найм, та послуги юридичним особам (відповідно 4,2% та 15,0%).

Відмітимо, що структура КВЕД на рівні секцій і розділів відповідає міжнародній класифікації ISIK, прийнятій Статистичною комісією ООН, а на рівні класів – класифікації Європейського Союзу NACE. У складі 17 секцій КВЕД виділено 574 класи, більшість з яких має безпосереднє відношення не тільки до виробництва товарів і надання послуг, а й до їх експорту та імпорту. Враховуючи цей багатогранний аспект КВЕД, можна коментувати, що проблеми наукових досліджень у сфері великого масиву видів економічної діяльності ще недостатньо досліджено в економічній науці. Зокрема, за національним класифікатором КВЕД секція “N” – охорона здоров’я та надання соціальної допомоги, крім діяльності лікарських закладів, охоплює нові види економічної діяльності, а саме: діяльність санаторіїв, курортних поліклінік, грязелікарень, санаторіїв-профілакторіїв та інших закладів, які надають широкий спектр послуг для населення.

Водночас матеріали дослідження, які згруповано в табл. 5, демонструють, що значний потенціал з надання послуг зосереджений у секціях “A”, які пов’язані з мисливством, та “B” – з рибним господарством. Розширене відтворення тварин та риб у відповідних класах цих секцій є важливим фактором залучення іноземних інвестицій у ці сфери діяльності. Доцільно нарощувати експортний потенціал КВЕД, які ще не здійснюють експорт послуг.

Проведене дослідження дало змогу зробити такі *висновки*. Сфера послуг посідає провідне місце у зайнятості населення прикордонного регіону. Найвищий рівень зайнятості у сфері надання послуг у секціях: G – торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; M – освіта; I – діяльність транспорту і зв’язку. За обсягом реалізації послуг провідними секціями Класифікатора видів економічної діяльності є секції КВЕД сфери послуг, а саме: I – діяльність транспорту та зв’язку; K – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям; N – охорона здоров’я та надання соціальної допомоги; O – надання комунальних й індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту.

У зовнішній торгівлі послугами Закарпаття в умовах транскордонного співробітництва і розширення кордонів ЄС на Схід із 17 секцій КВЕД експортну діяльність здійснювали лише 8, а імпортну – 7 секцій. Значний потенціал у нарощуванні експорту послуг мають як функціонуючі, так і нефункціонуючі секції КВЕД.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на дослідження сфери послуг регіону в розділі класів та підкласів секцій КВЕД.

Література

1. Ансоф И. *Новая корпоративная стратегия* / И. Ансоф. – СПб. : Интер, 1999.
2. Друкер П. *Як забезпечити успіх у бізнесі* / П. Друкер. – К., 1994.
3. Котляр Ф. *Маркетинг. Менеджмент* / Ф. Котляр. – СПб. : Питер, 1998.

4. Международная торговля / под ред. М. А. Гольцберга. – М. : Бином, 1994.
5. Портер М. Стратегії конкуренції / М. Портер. – К. : Основи, 1998.
6. Шреплер Х. А. Международные экономические организации / Х. А. Шреплер. – М. : Междунар. отнош., 1999.
7. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, К. І. Рженішевський. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 676 с.
8. Мочерний С. Сфера послуг / С. Мочерний // Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2002.
9. Світова економіка : підруч. / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін.]. – К. : Либідь, 2007.
10. Сорокина В. Великобритания: сфера услуг в 90-ые годы / В. Сорокина // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2.
11. Класифікація видів економічної діяльності / Нац. класифікатор України. – К. : Держстандарт України, 2005.
12. Статистичний щорічник Закарпаття за 2011 рік / Голов. управління статистики у Закарпат. обл. – Ужгород, 2012.
13. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держ. служба статистики України. – К. : ТОВ “Август Трейд”, 2011.
14. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкратова, Н. Б. Даниченко. – [4-те вид.]. – К. : Знання-Прес, 2003.
15. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, К. І. Рженішевський. – К. : Центр навч. літ., 2004.
16. Масловський П. Послуга товарна / П. Масловський // Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2002.
17. Ларіна Я. Транскордонне співробітництво / Я. Ларіна // Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2002.

Редакція отримала матеріал 18 березня 2013 р.

Микола БУТКО, Юлія СВИРИДЕНКО

МОДЕРНІЗАЦІЙНИЙ ФОРМАТ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

Досліджено еволюцію торговельних форматів в Україні в трансформаційний період. Обґрунтовано необхідність застосування модернізаційного формату до функціонування сфери товарного обігу. Визначено перспективи розвитку торгівлі в Україні.

Ключові слова: *торговельний формат, товарний обіг, трансформація, модернізація, лібералізація, рітейл, логістика, дискаунтер.*

Торгівля, зокрема роздрібна, є важливою сферою національної економічної системи. Як і будь-яка складова економіки, вона розвивається, проходячи певні еволюційні етапи. Модернізація торгівлі, відповідно до сучасних вимог, є неможливою без врахування особливостей її розвитку на різних історико-формаційних етапах. Вказане визначає *актуальність* дослідження еволюції торговельних форматів в Україні на принципах модернізаційної парадигми.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем розвитку роздрібно торгівлі в трансформаційний період зробили *українські та зарубіжні* вчені, серед яких: Ю. Аванесов, А. Андрющенко, Я. Антонюк, В. Апопій, С. Бай, Л. Балабанова, І. Бланк, Л. Брагін, А. Виноградська, Н. Власова, В. Гесць, Н. Голошубова, Я. Гончарук, Т. Данько, З. Котельникова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Л. Омелянович, В. Радаєв, І. Смолін, А. Садеков, Н. Ушакова, М. Чехунов. Однак окремі проблеми розвитку роздрібно торгівлі на сучасному етапі розвитку національної економіки розкриті не повністю.

Метою статті є дослідження процесів модернізації сфери товарного обігу в Україні з урахуванням наростання інтеграційних процесів.

Еволюція торговельних форматів у різних країнах відбувається схожим шляхом, оскільки початковою формою товарного обміну у всіх без винятку була неорганізована торгівля. Зокрема, в Західній Європі вихідною системою були міські ринки, які виникали на центральних площах європейських міст, починаючи з грецької агори, і ярмарки, які активно розвивалися в IX–XIV ст. Найбільш серйозними конкурентами міських ринків були міські крамниці, які функціонували в більш гнучкому режимі, який, на відміну від ринків, не регламентувала міська влада. В якості третьої первинної форми обміну слід виокремити розносну торгівлю, яка через дрібні масштаби і підвищену мобільність найважче піддавалась контролю [1]. Подальша еволюція торговельних форматів під впливами економічних і політичних перетворень у різних країнах відбувається різними темпами. В пострадянських країнах і, зокрема, в Україні вона мала певну специфіку.

Передумовою розвитку сучасних торговельних форматів стали трансформаційні процеси, обумовлені переведенням промислових підприємств на госпрозрахунок і самофінансування. Це в кінці 80-х рр. XX ст. дало певні позитивні результати, насамперед у сфері стабілізації й поліпшення фінансового становища торговельних підприємств. Проте в умовах монополізації та відсутності конкуренції домогтися суттєвого поліпшення

торговельного обслуговування було неможливо. В подальшому була висунута ідея широкого переходу на оренду торговельних підприємств, не змінюючи найголовнішого – форми власності, що стало першим кроком на шляху лібералізації торговельної сфери. Було дозволено реалізацію невеликої частки продукції, виробленої понад держзамовлення, за договірними цінами. Більш серйозним кроком став розвиток, починаючи з 1988 р., кооперативного руху, коли поряд з поліпшенням товаронасичення частина більш якісних та дефіцитних товарів стала продаватися за суттєво вищими цінами.

За лібералізацією торгівлі в першій половині 1990-х рр. пішла прискорена приватизація традиційних радянських магазинів – через продаж або частіше передачі трудовим колективам в обмін на приватизаційні сертифікати. Підприємства сфери роздрібної торгівлі, побутових послуг і громадського харчування становили до 80% підприємств, що підлягали передачі в приватну власність.

З кінця 90-х рр. ХХ ст. починається активний процес створення торговельних мереж. Перші супермаркети з'явилися в Росії в середині 1990-х рр., а в Україні – на початку 2000 р. Низький рівень конкуренції давав їм змогу підтримувати відносно високий рівень цін, хоча низький платоспроможний попит обмежував можливості зростання. Характерною особливістю етапу становлення була можливість отримання високого прибутку без значних інвестицій у підвищення ефективності діяльності, тоді як в подальшому – як у середині формату, так і між форматами – конкуренція вимагала впровадження сучасних технологій роздрібної торгівлі й підвищення якості обслуговування населення. Адже поява декількох супермаркетів в одному регіоні неминуче приводить до цінової конкуренції, що ставить перед менеджментом питання оптимізації діяльності. Як наслідок, розвивається мережева модель ведення бізнесу, при якій бажана економія досягається за рахунок знижок при великому обсязі оптових закупівель, централізації управління, мінімізації логістичних та експлуатаційних витрат.

Зростання чутливості до цін приводить до появи м'яких дискаунтерів, котрі стали наступним етапом в еволюції роздрібних форматів. Виділяються два основні типи дискаунтерів: жорсткий і м'який. Асортимент жорсткого – менше 1 тис. найменувань, велика частина з яких не вимагає спеціальних умов зберігання, м'якого дискаунтера – до 4 тис. При цьому площа торговельного залу складає відповідно до 800 та до 1,5 тис. кв. м. У сегменті ймовірно швидка регіональна експансія й подальше загострення конкуренції.

Поява гіпермаркетів, що реалізують концепцію “низькі ціни й висока якість на великому просторі”, – наступний етап у ціновій агресивності та підвищенні ефективності роздрібної торгівлі. Широкий і глибокий асортименти, низькі ціни й регулярні знижки залучають додаткових покупців. У СНД цей формат реалізований поки майже ексклюзивно в Росії, спроби виходу в даний сегмент роблять українські компанії. У Москві й Санкт-Петербурзі піонерами у форматі “гіпермаркет” стали Auchan, AVA, “Рамстор”, “О'кей”, “Мосмарт”, “Карусель”. Їхні власні плани розвитку, а також заявлені плани інших гравців, наприклад мережі “Сьомий Континент” і німецького Real, ілюструють високий потенціал формату й дають підстави зробити прогнози про його швидку появу в російських регіонах і в Україні, а пізніше й в інших країнах СНД. У зв'язку з тим, що місткість сегмента “гіпермаркет” обмежена (приблизно 5 гіпермаркетів на 1 мільйон жителів), бути піонером у ньому надто важливо.

Відповіддю на успіх гіпермаркетів стала поява твердих дискаунтерів, які поєднують рівень цін, порівнянний з гіпермаркетами, з просторовою зручністю та транспортною доступністю. Безумовна відданість принципу мінімізації цін, за прикладом німецьких

Aldi й Lidl, пред'являє доволі високі вимоги до рівня внутрішньої організації роздрібно́ї торгівлі і якості застосування сучасних управлінських технологій. Зі зростанням конкуренції серед м'яких дискаунтерів немину́ча поява їхніх твердих аналогів.

У багатьох країнах одночасно із твердими дискаунтерами з'явилися cash&carry, що працюють також у сегменті постійно низьких цін та займаються дрібно́роздрібною торгівлею. У країнах СНД цей формат у першу чергу асоціюється з німецьким Metro, торгові центри якого в 2002–2004 рр. з'явилися у Москві, Києві, Кишиневі й ряді російських регіонів.

Класичних дискаунтерів зараз в Україні мало, тому що український споживач не сприймає магазин з мінімальним ремонтом, обмеженим асортиментом товарів й невисоким рівнем обслуговування, незважаючи на дещо нижчий рівень цін. У цей час активно розвиваються мережі "м'яких" дискаунтерів, що пропонують не дуже низькі ціни, але належну якість обслуговування та різноманітний товарний асортимент (близько 3 тис. найменувань). Такі магазини в основному розташовані в густонаселених районах і позиціонуються як "магазини біля будинку".

Характерною ознакою нинішнього періоду є також загострення конкурентної боротьби між супермаркетами та ринками. При цьому ціновий фактор на сьогодні уже не відіграє визначальну роль і практично не впливає на вибір споживачами місця здійснення покупок. У майбутньому прогнозується подальше зростання популярності супермаркетів, тому що підвищення культури споживання приводить до того, що покупці ігнорують мінімальне подорожчання товару в обмін на більш високий рівень сервісу і якості продуктів.

Етапи розвитку торговельних мереж в Україні можна простежити на рис. 1.

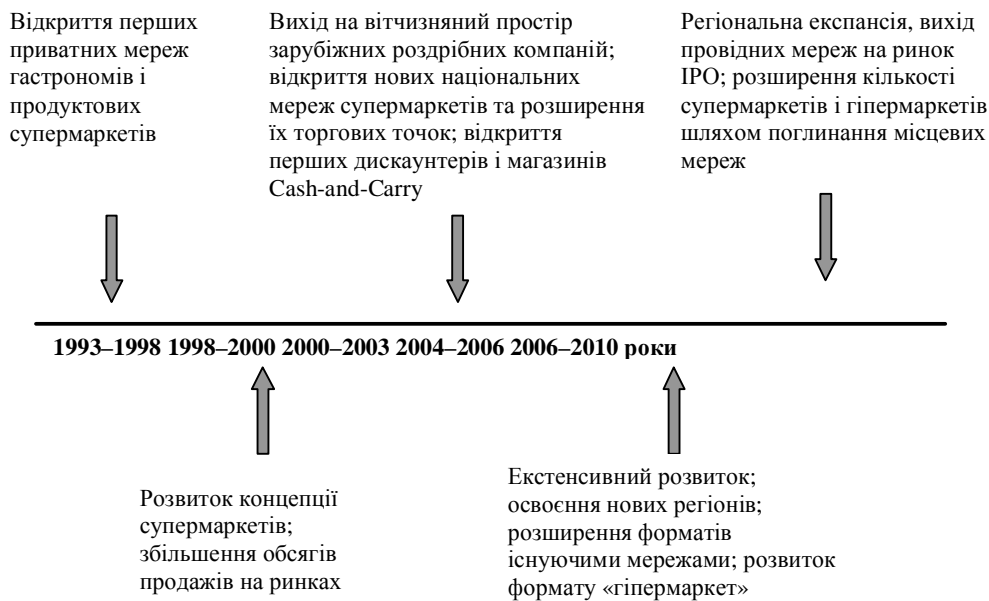


Рис. 1. Еволюція трансформації торговельних мереж в Україні

Як засвідчує аналіз, розвиток роздрібно́ї торгівлі характеризується високим ступенем розмаїтості форматів, представлених на ринку. Існує цілий ряд закономірностей розвитку форматів роздрібно́ї торгівлі незалежно від регіону, що дає підстави вести мову про універсальну схему еволюції форматів [2] (рис. 2).

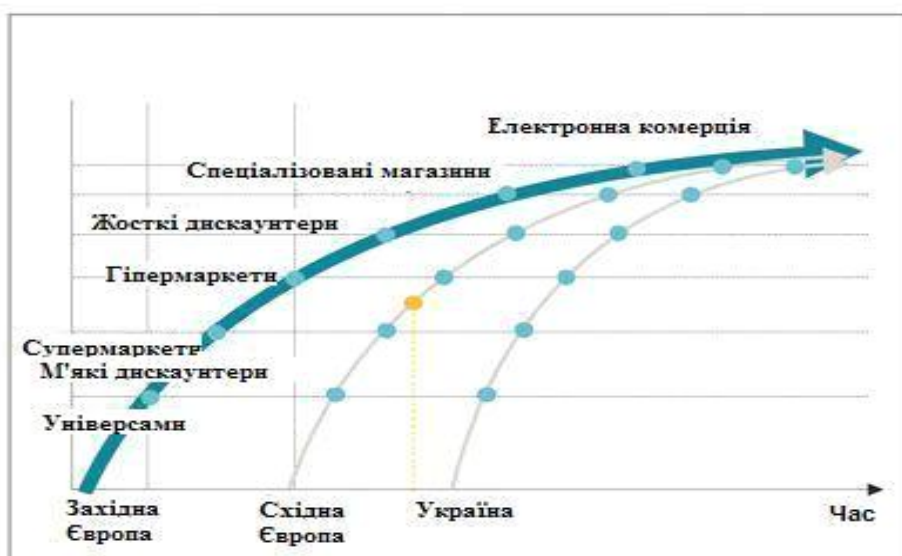


Рис. 2. Логіка розвитку сучасних торговельних форматів у різних країнах світу

З них можна зробити висновок, що залежно від регіону існує своя швидкість еволюції. Зокрема, у Росії вона йде більш швидкими темпами, ніж у Східній Європі, а в Східній Європі – швидше, ніж у Західній Європі й США, де еволюція проходила “природним способом”. Ринки, які розвиваються, характеризуються скороченим життєвим циклом. Експансія західних торговельних мереж прискорює “природний розвиток”. Злиття і поглинання стають стимулом еволюції форматів.

Зростаюча потужність торгових мереж – це закономірне явище. Торговельні об'єкти, що належать корпоративним мережам, є особливо привабливими як для покупця, так і для постачальників. Наявність єдиного бренда та інтегрованої концепції розвитку заздалегідь інформує споживача про асортимент товарів і послуг, який запропонує йому дане підприємство, що дає йому змогу суттєво скоротити час пошуку необхідних товарів. Значно ширший, порівняно з окремими магазинами, обсяг діяльності мереж дає їм змогу отримувати товари безпосередньо від виробників за більш вигідними цінами та пропонувати покупцеві максимально широкий асортимент продукції. Переваги роботи з торговими мережами для товаровиробників та постачальників теж очевидні. Вони дають: а) по-перше, можливість продавати свою продукцію на всій території, де існують торговельні об'єкти мережі; б) по-друге, величезні перспективи для виробників, які співпрацюють з міжнародними торговельними мережами; в) по-третє, існує можливість створити передумови для формування максимального асортименту товарів; г) по-четверте, існує можливість мінімізувати фінансові ризики та максимізувати обсяги реалізації; д) по-п'яте, налагодити ефективну логістику.

Останні дослідження показників роботи європейської торгівлі, особливо лідерів, підтверджують тенденції, які розпочались декілька років тому. Перш за все, концентрація капіталу продовжує зростати, а з іншого боку, все помітніше підсилюється роль дискаунтерів. За останні 15 років кількість дискаунтерів в Європі зросла більш ніж в 2 рази, а їх частка на ринку – майже в 2,5 рази. Причиною зростання популярності “жорстких” дискаунтерів є високий рівень конкуренції на роздрібному ринку розвинутих країн і підвищення вимог покупців до цінкових параметрів на товари.

Усе це надає торговельним мережам беззаперечні конкурентні переваги. Зокрема, в розвинених країнах торговельними мережами охоплені майже весь ринковий простір, поділений приблизно порівну між дискаунтними мережами, мережами супермаркетів та гіпермаркетів. Наприклад, у Німеччині вже на початку 80-х рр. ХХ ст. вони контролювали відповідно 34, 30,3, 31,7% ринку. Всі інші роздрібні підприємства (маленькі магазини) займали не більше 4% ринку.

Протягом останніх років в Україні постійно відбувається скорочення мережі за рахунок закриття невеликих гастрономів і спеціалізованих магазинів. На зміну їм приходять сучасні формати, що пропонують різноманітні асортименти товарів і вищу якість обслуговування. Проте питома вага організованої торгівлі в Україні, порівняно з європейськими країнами, залишається низькою [3] (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги організованої і неорганізованої торгівлі в країнах Європи у 2009 р.

Країни	Організована торгівля, %	Неорганізована торгівля, %
Франція	99,6	0,4
Іспанія	94,3	5,7
Німеччина	95,0	5,0
Швеція	64,9	–
Португалія	55,5	–
Угорщина	47,5	–
Польща	42,0	–
Росія	26,0	74,0
Україна	33,0	67,0

Примітка: Наведено за [3].

Натомість в Україні ще доволі широко представлений такий “пострадянський” формат, як відкриті ринки й традиційні магазини, тобто торговельні підприємства, що мають невелику площу, пропонують обмежений асортимент продукції, а обслуговування здійснюють безпосередньо продавці.

Високий рівень неорганізованих форм торгівлі властивий не тільки роздрібному ринку України, а й усьому постсоціалістичному простору (рис. 3).

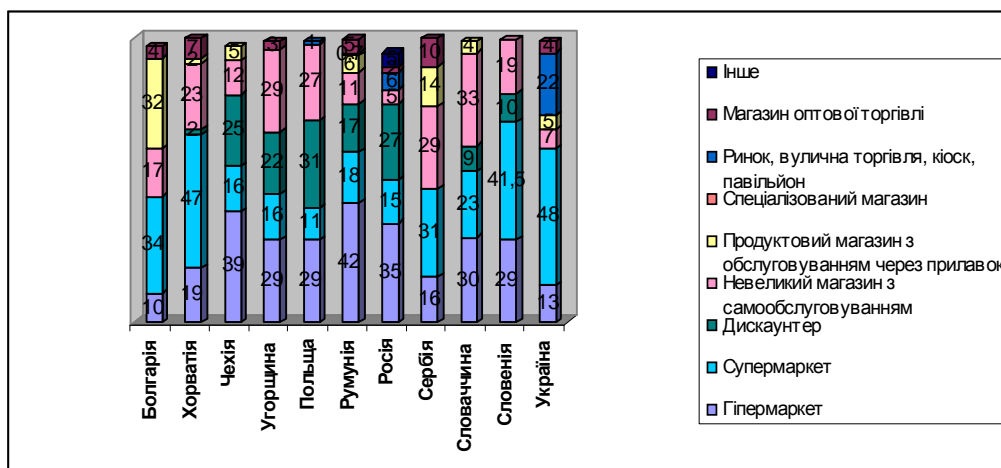


Рис. 3. Ринкова частка форматів торгівлі в різних країнах в 2009 р.

Відомий французький історик Ф. Бродель у своїй праці “Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм” зазначив, що у відносно незмінному вигляді зберігаються саме найменш успішні організаційні форми, в той час як більш успішні форми розвиваються шляхом якісної трансформації [4].

Нині в Україні до числа найбільш великих продовольчих торговельних мереж належать мережі: Fozzy Group, що охоплює супермаркети, “м’які” дискаунтери і гіпермаркети; “Фуршет”, що охоплює супермаркети; “Metro Cash & Carry Україна”, що охоплює центри дрібнооптової торгівлі; “АТБ” компанії “АТБ-Маркет”, що охоплює “м’які” дискаунтери; “Велика Кишеня”, що охоплює супермаркети і гіпермаркети. Слабкий рівень конкуренції та низька присутність на споживчому ринку торговельних об’єктів визначили характер розвитку торговельних мереж у напрямку розширення числа торгових точок.

Компанією А. Т. Kearney був проведений аналіз індексів за період 1995–2006 рр., котрий показав, що ринок споживчих товарів має чотири основні стадії розвитку:

1) стадія зародження. На ній перебувають ринки країн, які тільки що потрапили в індекс. На цій стадії інвестори починають відстежувати розвиток ринку й оцінювати стратегію виходу на нього. Прикладом ринку на цій стадії є Індія наприкінці 90-х рр. ХХ ст. або сучасний Казахстан;

2) стадія піку. На ній ринок розвивається швидко й готовий до сучасного роздрібу. Ця стадія є найбільш сприятливою для інвестування в створення мереж сучасних магазинів. Зараз на цій стадії перебуває Україна;

3) стадія згортання. Вона характерна для ринків, які продовжують зростати, однак мають високий рівень концентрації і тому місця для нових гравців залишається все менше. Як наслідок, великі мережі починають активно виходити на ринки невеликих міст, а нові компанії стикаються з високим рівнем конкуренції. Нині це явище характерне для Китаю, а Росія й Україна ввійдуть у цей стан у найближчій перспективі;

4) етап закриття. На цьому етапі частка сучасного роздрібу становить 40–60% ринку, а нові оператори можуть з’являтися тільки з новими форматами, у сегменті яких невисокий рівень конкуренції. Зараз на цій стадії перебувають ринки Польщі, Угорщини, Чехії, Болгарії.

Таким чином, характерною ознакою модернізаційного формату торговельних підприємств України є рання стадія розвитку та наявні перспективи щодо розширення.

Для наочності цього твердження слід звернутися до досвіду країн Центральної й Східної Європи. Вони, як і Україна, відносно недавно почали рух від переважно планової до відкритої економіки. Відповідно, порівняльний аналіз стану торгівлі цих країн дає змогу побудувати прогнозу модель очікуваної кількості торгових точок у нашій країні. Для формування цієї моделі доцільно використати такі показники: населення країни як характеристика обсягів ринку; площа країни як обмежуючий фактор; валовий внутрішній продукт як показник рівня економічного розвитку.

Вищезазначені фактори мають дуже високий коефіцієнт кореляції з кількістю точок сучасного формату, а саме 0,9; 0,95 і 0,98. Це означає, що залежна змінна (у даному випадку – кількість супер- і гіпермаркетів) може бути з високою ймовірністю передбачена на підставі вищезазначених незалежних величин (кількості населення, площі країни і ВВП).

Також важливим порівняльним показником є кількість торговельної площі в розрахунку на тисячу осіб наявного населення. Розрахунки свідчать, що на 1 тис. осіб у Російській Федерації припадає 22 кв. м торговельних площ, тоді як у Швеції –

250, в Англії і Франції – 240, в Польщі й Угорщині – 110 кв. м. При цьому для вітчизняного рівня характерним явищем є значна варіабельність через асиметрію соціально-економічного розвитку регіонів України. Така тенденція спостерігалася раніше, але інтенсивне формування відкритого економічного середовища впродовж 1995–2000 рр. суттєво вплинуло на територіальну диференціацію показників розвитку роздрібною торгівлі (табл. 2). Так, якщо в 1990 р. різниця між регіонами країни за роздрібним товарооборотом на 1 особу не перевищувала 1,5 разу, то в 2010 р. вона зросла до 4,5 разу. Аналогічні тенденції характерні також для рівня забезпеченості населення торговими площами, особливо щодо непродовольчих товарів [5].

Таблиця 2

Міжрегіональна диференціація розвитку роздрібною торгівлі, %

Роки	Роздрібний товарооборот на 1 особу	Забезпеченість населення об'єктами роздрібною торгівлі	Насиченість території об'єктами роздрібною торгівлі	Забезпеченість населення торговою площею	Середній розмір магазину	Роздрібний товарооборот у розрахунок на 1 м ² торговельної мережі	Середній радіус дії магазину
1990	10,3	16,2	30,0	10,8	14,7	9,7	14,7
1995	20,6	18,7	33,2	11,9	18,8	27,0	15,8
1996	26,4	17,2	33,7	10,6	18,8	32,1	16,1
1997	31,8	16,4	35,8	11,5	18,8	35,1	16,4
1998	32,7	14,4	37,4	10,8	18,0	30,7	17,4
1999	34,7	14,3	37,7	11,6	17,3	30,9	17,8
2000	33,9	15,5	36,6	12,9	17,9	27,4	16,9
2001	31,5	16,1	37,0	12,9	18,2	25,6	17,3
2002	31,5	16,6	37,3	14,2	18,2	25,4	17,2
2003	33,3	16,3	37,4	15,2	20,7	24,3	16,7
2004	35,6	15,5	37,7	17,3	23,0	22,7	16,5
2005	41,1	15,8	38,7	22,9	27,8	24,4	16,9
2006	44,8	15,6	39,9	22,8	24,0	22,0	17,2
2007	45,6	15,7	40,1	22,9	25,3	23,1	17,1
2008	43,8	15,3	40,9	20,8	28,1	21,4	17,2
2009	42,8	14,5	41,6	23,8	29,7	17,9	17,7
2010	44,2	14,6	41,9	24,2	31,4	18,2	17,8

Джерело: розраховано авторами за даними [6].

Як видно з цих показників, потенціал зростання українського ритейлу доволі високий. Поряд з цим, проблематичним залишається якісний склад суб'єктів торгівлі, а саме, чи будуть з'являтися дрібні ритейлери, здатні створювати конкурентне середовище (у тому числі й у мережевому ритейлі) та надавати можливість реалізації потенціалу вітчизняних виробників, чи, навпаки, сформується кілька великих мережевих груп, що будуть домінувати на ринку, з одночасним встановленням диктату цін споживачам.

Таким чином, аналіз сучасних тенденцій розвитку концентраційних процесів на споживчому ринку країни дає змогу зробити висновки, що рух відбуватиметься за достатньо традиційною схемою – від простих багатогалузевих об'єднань до складних міжгалузевих конструкцій з реалізацією як горизонтальних, так і вертикальних систем господарських взаємовідносин.

Певною специфікою інтеграційних процесів у торгівлі може стати велика якісна різноманітність підприємств і об'єднань, що визначається підгалузеву структурою торгівлі.

З урахуванням аналізу світової торговельної практики можна припустити, що інтеграційні процеси в торгівлі проходять на базі виникнення таких видів об'єднань, як ланцюгові торговельні організації, кооперативні об'єднання торговельних структур, добровільні роздрібні та оптові ланцюги [7]. Ланцюгові торговельні організації як вид добровільного об'єднання в принциповому плані можуть формуватися як в оптовій, так і в роздрібній ланці торгівлі. Проте найбільш характерною структурою вони мають стати для роздрібно-оптової ланки, включаючи ресторанне господарство. Суть цього об'єднання полягає в тому, що велике торговельне підприємство створює власну ланцюгову мережу підприємств або укладає договір з малими чи середніми торговельними структурами, на основі чого останні як філії отримують право на реалізацію певних видів товарів на конкретному товарному ринку під торговою маркою головного підприємства (система франчайзингу), причому ця торгова марка широко відома споживачам і розуміється ними як своєрідна гарантія якості.

Слід зазначити, що процес формування корпоративних та холдингових структур уже відбувається у вітчизняній промисловості, проте він не супроводжується поки що створенням адекватних структур у сфері внутрішньої торгівлі. Визначено, що з метою впровадження процесу формування торговельних корпорацій доцільно розробити за участю державних органів і зацікавлених приватних структур цільові програми створення й підтримки інтегрованих структур внутрішньої торгівлі за основними стратегічними напрямками. Фінансово-промислові групи також створюють реальні можливості для підтримки вітчизняних товаровиробників, розвитку інфраструктури переробної промисловості та одночасно для зміцнення торговельної системи. Світовий досвід і вітчизняна практика дають підстави припустити, що створення фінансово-промислових груп може забезпечити: структурну перебудову торгівлі з метою ліквідації дисбалансу розвитку її окремих ланок (роздрібна, оптова торгівля і ресторанне господарство); активізацію внутрішнього потенціалу господарських структур, які входять до групи, і створення на цій основі особливих механізмів їх самофінансування, активізації інвестиційної діяльності на споживчому ринку; поява нових логістичних технологій у складських та комерційних операціях, а також наданні транспортно-експедиційних послуг у максимальній короткі терміни з раціональним використанням техніки і мінімальними витратами.

Щодо перспектив розвитку роздрібно-оптової торгівлі в нашій країні, то, перш за все, слід зазначити, що їх тенденції багато в чому повторюватимуть досвід країн Центральної і Східної Європи. Але характерною ознакою організаційного потенціалу торговельних підприємств в Україні є початкова стадія розвитку форматів торговельних мереж і наявні подальші перспективи його нарощування.

Отже, глобалізація створила сприятливі умови для розвитку торговельних мереж та їх виходу на міжнародний ринок. Особливий інтерес для них становлять країни з перехідною економікою з одночасною нестачею торговельних площ, слабозвиненою торговельною інфраструктурою та низьким рівнем конкуренції. В цьому контексті не є винятком і Україна. В подібних умовах найперспективнішим напрямом розвитку вітчизняного ритейлу вважається інтеграція українського та світового торговельних капіталів. Як засвідчує досвід лідерів вітчизняного ритейлу, цей процес вже розпочався і поступово набирає обертів.

Глобалізація та інтеграція торгівлі вимагають також від вітчизняних дослідників моніторингу світових тенденцій розвитку галузі з метою формування нових і еволюції існуючих споживчих переваг, що створює більш жорсткі умови функціонування вітчизняних підприємств, але, разом з тим, підвищує їх конкурентоспроможність у світогосподарському просторі, а відповідно, може стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Радаев В. В. *Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле* / В. В. Радаев. – М. : ГУШВЕ, 2007. – С. 39.
2. *Второй международный форум Адама Смита. Розничная торговля в Украине. Перспективы развития розничных форматов в Украине в международном контексте.* – К., 2012.
3. *Damisch P. Growth from Knowledge Last 10 years in CEE. And What Comes Next?* / P. Damisch, T. Krasny. – Austria : GfK, 2009.
4. *Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Игры об-мела* / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1988.
5. *Бутко М. П. Методичний інструментарій комплексної оцінки розвитку торгівлі в регіональному економічному просторі* / М. П. Бутко, В. П. Мащенко, О. М. Михайленко // *Економіст.* – 2011. – № 9. – С. 18–23.
6. *Статистичний щорічник України за 2010 рік.* – К. : Держ. під-во "Інформаційно-аналітичне агентство", 2011. – 563 с.
7. *Юрій С. І. Економічні проблеми XXI століття: міжнародні та українські ви-міри* / С. І. Юрій, Є. В. Савельєв. – К. : Знання, 2007. – С. 62–74.
8. *Сіденко В.Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції* / В. Р. Сіденко // *Фінанси України.* – 2007. – № 9. – С. 143–150.
9. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. *CIS-EU – trade in goods [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/CIS-EU_trade_in_goods.
11. *International statistical cooperation – European Neighbourhood Policy [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_statistical_cooperation_-_European_Neighbourhood_Policy.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Олег БУРЯК

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В РЕГІОНІ СПІВДРУЖНОСТІ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Проаналізовано основні заходи державного регулювання економіки деяких країн СНД в умовах глобальної фінансово-економічної кризи. На основі проведених досліджень виявлено головні причини поширення та розгортання кризових явищ в економіці та обґрунтовано доцільність впровадження тих чи інших імперативів антикризового регулювання в Україні.

Ключові слова: *фінансова криза, антикризова політика, заходи антикризового управління.*

Фінансова криза останніх років охопила реальний сектор економіки і негативно вплинула на розвиток всіх країн. Світові втрати, яких завдала криза впродовж лише одного 2008 р., визначилися аналітиками на рівні 5 трлн. дол. США, що рівнозначне 160 бюджетам України [1]. Проблема кризи стала найпоширенішою тематикою громадсько-політичних та ділових ЗМІ, багатьох аналітичних і суспільно-наукових видань у світі та в Україні зокрема. Наша держава належить до числа тих країн, які значною мірою постраждали від світової фінансово-економічної кризи – падіння показників її економічного розвитку виявилось найбільшим серед усіх держав пострадянського простору. Для боротьби з кризою керівництво України намагалося самостійно відшукати інструменти пом'якшення негативних її наслідків, знайти засоби підтримки національної економіки, які, на жаль, не забезпечили очікуваного результату. Щоб досягти успіху в подоланні кризи, нам потрібно вміло використати напрацьовані іншими країнами програми антикризових дій, обов'язково адаптувавши їх до конкретних реалій національного розвитку. Саме таке завдання висуває життя перед українською державою. Але насамперед необхідно чітко усвідомити, що досвід найбільш економічно розвинених або високодинамічних країн може бути використаний в Україні лише фрагментарно. Незважаючи на значні удари кризи, ці країни мають набагато міцніший господарський потенціал, ніж Україна. Найбільш прийнятними, на наш погляд, у рамках антикризової політики є позитивні рішення найближчих наших сусідів – країн-членів СНД, оскільки вихідні позиції ринкового реформування та їх наслідки значною мірою збігаються з тими, що склалися в Україні.

Проблема кризи стала наскрізним каменем *багатьох вітчизняних досліджень*. Над її вирішенням працювали І. Бураковський, Я. Жаліло, А. Філіпенко, В. Чужиков та ін. Проте, незважаючи на *актуальність проблематики*, ґрунтовні дослідження світового досвіду антикризового управління і, тим більше, обґрунтування можливостей його

застосування у вітчизняній практиці практично відсутні в науковому доробку українських вчених.

Мета статті полягає у вивченні й систематизації заходів антикризового управління країн-учасниць СНД та обґрунтуванні пропозицій щодо можливостей їх застосування в Україні.

У країнах СНД негативний вплив світової фінансово-економічної кризи виявився значно пізніше, ніж у високорозвинених державах, але наслідки цього впливу мали швидко наростаючий руйнівний характер. У відповідь всі країни розробляли і впроваджували низку антикризових планів та дій.

Антикризова політика у банківському секторі Білорусі була спрямована передусім на підтримку ліквідності банківської системи для подальшого кредитування реального сектору. Вже до кінця 2008 р. на збільшення статутного капіталу кількох великих державних банків було спрямовано 3 трлн. білоруських рублів (1,35 млрд. дол.) [2, с. 86]. В цілому за 2008–2009 рр. на боротьбу з фінансово-економічною кризою держава виділила коштів, які склали 25% ВВП країни [2, с. 89]. При цьому значну допомогу Білорусі надала Росія: у листопаді 2008 р. стабілізаційний кредит у розмірі 1 млрд. дол., а в березні 2008 р. – 0,5 млрд. дол. [2, с. 91]. “Теплі” відносини з Росією склалися завдяки “політиці лояльності в обмін на пільги”, що її застосовував довгий час Уряд і Президент Білорусі [3, с. 14]. Але пізніше Білорусь дещо дистанціювалася від Росії і поліпшила відносини із Заходом [4, с. 28]. Це дало їй змогу отримати доволі великий стабілізаційний кредит від МВФ обсягом в 2,9 млрд. дол. [2, с. 92]. У 2009 р. банківська галузь Білорусі була однією з найбільш ефективних у світі. За 2009 р. прибуток банків збільшився в 1,5 рази, а частка проблемних кредитів на початок 2010 р. склала лише 4,2%, вклади населення зросли на 34% [2, с. 94]. Склалося все так, що Білорусь останньою увійшла у банківську кризу і першою з неї вийшла. Вже у першому півріччі 2009 р. ВВП країни зросло на 0,3% [5, с. 106]. Значною мірою цьому сприяло “ручне керівництво” економікою з дозованим впровадженням ринкових елементів. Тому вважаємо, що досвід Білорусі є мало прийнятним для України.

Світова рецесія на могла справити суттєвого впливу на економіку Азербайджану. Напередодні кризи Азербайджан мав найвищий у світі показник прямих іноземних інвестицій, частка яких сягнула 30% ВВП [6, с. 89–90], крім того, саме в цей період він почав у повному обсязі отримувати доходи від укладеного в 1994 р. “контракту віку” з великими енергетичними ТНК щодо розробки нафтових родовищ на шельфі Каспійського моря та експорту нафти трубопроводом від Баку через Грузію до турецького відвантажувального терміналу в Джейхані на Середземному морі [3, с. 14]. У передкризові роки банківська система країни стрімко зростала, однак таке зростання відбувалося в основному за рахунок міжнародних запозичень. У 2005–2008 рр. обсяги кредитів банків зростали щорічно в середньому на 67% [2, с. 147]. Однак зменшення запозичень на міжнародних ринках капіталу і підвищення паніки вкладників щодо надійності їхніх депозитів призвели до зниження доступності банківських кредитів у країні. В результаті у 2009 р. відбулося різке (у 3 рази) скорочення приросту банківських кредитів [2, с. 147]. Для подолання кризи ліквідності й умов кредитування регулятор низив (за вересень 2008 р. – грудень 2009 р.) нормативи обов’язкових резервів з 12 до 0,5% і зменшив ставку рефінансування з 15 до 2%. Водночас він надав 1,1 млрд. дол. (2,6% ВВП) для підтримки ліквідності банкам, які мали проблеми з ліквідністю [2, с. 155]. Так, у листопаді 2008 р. ЦБА надав 50 млн. манатів Унібанку, а також 250 млн. дол. іншим банкам у формі короткострокових

кредитів. Максимальна сума страхування депозитів була збільшена з 6 тис. до 30 тис. манатів, тобто у 5 разів, що допомогло відновити довіру до банків. У результаті в першому півріччі 2009 р. ВВП країни зросло на 3,6% порівняно з аналогічним періодом попереднього року, а обсяг промислового виробництва збільшився на 1% [7].

Особливістю Вірменії у 2008–2009 рр. порівняно з більшістю країн СНД була відносно стабільна діяльність її банківської системи. Уряду не довелося робити значні фінансові вливання у банківський сектор, оскільки банки проводили обережну (консервативну) політику зовнішніх запозичень. У 2009 р. в структурі валового зовнішнього боргу на комерційні банки припадало 17,2% [2, с. 170]. В умовах кризи банки мали значну ліквідність, оскільки попит на гроші в реальному секторі економіки був низьким. І тому швидше зростали пасиви, а не активи банків. При цьому більша частина банківських операцій здійснювалась в іноземній, а не в національній валюті.

Банківська система Грузії напередодні кризи орієнтувалась переважно на боргове зовнішнє фінансування з боку європейських кредитних установ, які у другій половині 2008 р. зазнали значних втрат від іпотечної кризи у США. Як результат, банківський сектор Грузії зіткнувся з проблемою отримання дешевих кредитних ресурсів і вилученням населенням своїх вкладів. Так, обсяг депозитів у банках країни зменшився за 2008 р. на 6,4%, а за 2009 р. – на 19,2% [2, с. 183]. Проте подоланню банківської кризи у Грузії сприяла міжнародна фінансова допомога в розмірі 853 млн. дол. [2, с. 188].

У Казахстані економічному буму до 2007 р. (темпи економічно зростання були 10,2%) сприяло швидке збільшення обсягів кредитування. За 2003–2007 рр. відношення банківських кредитів до ВВП підвищилось на 37% і становило 62% [2, с. 205]. Для стабілізації банківського сектору було спрямовано 480 млрд. тенге (4 млрд. дол.) на додаткову капіталізацію системоутворювальних банків: Народного банку, Казкомерцбанку, “БТА Банку” і “Альянс Банку”. Водночас створено Фонд стресових активів з капіталом 433,3 млн. дол. [2, с. 207]. У лютому 2009 р. НБК провів девальвацію тенге на рівні 23%, знизив ставку рефінансування до 9,5% і перейшов до політики плаваючого валютного курсу.

Аналіз засвідчив, що державне втручання в банківську систему Казахстану було як прямим, так і опосередкованим. До прямих методів втручання належали вклади у статутний капітал банків та фінансування у формі депозитів, розміщених Фондом Національного добробуту “Самрук-Казина”. До непрямих інструментів державного втручання в банківську систему належало здійснення управління корпоративними депозитами.

Таблиця 1

Вливання капіталу і фінансова підтримка системоутворювальних банків Казахстану на 01.01.2010 р. [2, с. 209]

Банк	Вливання капіталу, млрд. тенге	Пакет звичайних акцій, млрд. акцій, %	Депозити, розміщені Фондом “Самрук-Казина”, млрд. тенге	Кредити Фонду “Самрук-Казина” для конвертації у привілейовані акції
Народний банк Казахстану	60	20,5	60	–
Казкомерцбанк	36	21,3	84	–
“БТА Банк”	221	75,1	–	644
“Альянс Банк”	24	100,0	–	105

Як видно з табл. 1, загальний обсяг вливань капіталу Фондом "Самрук-Казина" у 4 системоутворювальних банки становив 341 млрд. тенге, або близько 2,3 млрд. дол. Держава примусово увійшла в "БТА Банк" і повністю контролює "Альянс Банк". Загалом на 01.01.2010 р. частка держави у банківській системі країни становила 25%. Заходи уряду оздоровили банківську систему: за 2007–2009 рр. обсяг заборгованості банків зменшився з 46 млрд. дол. до 30 млрд. дол., а частка зовнішнього богу в загальному обсязі зобов'язань банківської системи Казахстану зменшилася до 33,6% [2, с. 210].

У Киргизії за 2005–2007 рр. сукупний банківський капітал збільшився у 3,3 рази і склав близько 220 млн. дол. Нині 2/3 активів банківської системи Киргизії становить іноземний капітал, в якому частка Казахстану дорівнює 60% [2, с. 224]. І тому зрозуміло, чому криза ліквідності банків Казахстану вплинула на діяльність киргизької банківської системи.

Банківська система Узбекистану доволі слабо інтегрована у світову фінансову систему. На кінець 2008 р. сума активів комерційних банків становила близько 12 трлн. сумів (6,7 млрд. дол.), що у 2,4 рази перевищувало обсяги залучених депозитів фізичних і юридичних осіб. Уряд спрямував на підвищення капіталізації й збільшення ресурсної бази найбільших банків країни близько 0,5 трлн. сумів (360 млн. дол.) бюджетних коштів. За указом Президента Узбекистану збільшено статутний фонд Мікрокредитбанку. певну стабільність банківської системи Узбекистану підтвердили міжнародні рейтингові агентства, присвоївши їй позитивний рейтинг кредитоспроможності. Як результат, у 2009 р. банки країни виділили суб'єктам малого і середнього підприємництва мікрокредитів на 120 млрд. сумів більше, ніж у 2008 р. [2, с. 284]. За даними ЦБУ, в 2009 р. загальні активи комерційних банків становили 10,3 млрд. дол., тобто зросли на 30%. Ставку рефінансування ЦБУ підтримував на рівні 14% річних. Влада стримувала девальвацію шляхом обмеження обігу готівки. Це дало змогу тримати інфляцію у визначених межах. Важливо й те, що за 2000–2009 рр. структура кредитного портфеля банківської системи Узбекистану суттєво змінилася: частка зовнішніх запозичень зменшилася з 54 до 16% [2, с. 285]. В комплексі зазначені заходи забезпечили зростання ВВП країни у першому півріччі 2009 р. на 8,2%, а промислового виробництва – на 9,1% [7].

Найбільші можливості успішної реалізації антикризових заходів серед усіх країн СНД мала Росія. Річ у тім, що впродовж тривалого часу Росія вдало використовувала сприятливу світову кон'юнктуру на основну частину свого експорту – енергоносії, а також інші сировинні товари та зброю. Тому вона спромоглася вийти на друге місце у світі за обсягом золотовалютних резервів і створити великий Стабілізаційний фонд [3, с. 14]. Однак, як виявилось, накопичені резерви не здатні були запобігти потужним ударам кризи: у 2009 р. вперше після 1990-х рр. державний бюджет Російської Федерації був дефіцитним, відбулося істотне зниження ВВП країни (у першому півріччі 2009 р. падіння становило 10,4%), зменшились обсяги промислового виробництва (на 14,8% [7]), фактично вичерпаним виявився Стабілізаційний фонд [8]. Основною причиною таких проблем стала відсутність такого господарського механізму, який би вирішив питання самозабезпечення економіки й її незалежності від світових ринків. Негативним моментом в антикризових заходах уряду, які слід враховувати при формуванні стратегії антикризового управління в Україні, є: намагання допомогти реальному сектору через цільове виділення коштів уповноваженими банками, що були використані на покриття дисбалансів останніх, а до підприємств так і не дійшли; спроби грошової допомоги деяким підприємствам автопрому, які були використані на покриття збитків, а не на поживлення виробництва.

Підсумовуючи, зазначимо, що визначені аспекти світового досвіду можуть стати іманентною частиною цілісної державної політики виходу із сучасної критичної ситуації та створення передумов для динамічного відродження української економіки. Однак слід врахувати, що криза торкається передусім тих країн, які найбільше залежать від міжнародного ринку капіталу. Водночас важливим чинником послаблення кризових явищ є присутність держави у банківських системах і обережна (консервативна) політика зовнішніх запозичень.

Література

1. Швайко М. Світова фінансова криза [Електронний ресурс] / М. Швайко. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2008/11-12/200803.html>.
2. Национальные особенности проявления мирового финансового кризиса в постсоветских странах / под общ. ред. Л. Б. Варданского. – М. : ИЭРАН, 2010. – 350 с.
3. Будкін В. С. Деякі аспекти антикризової програми України в контексті світового досвіду / В. С. Будкін // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – С. 12–15.
4. Будкін В. С. Антикризова політика в регіоні Співдружності незалежних держав / В. С. Будкін // Формування ринкової економіки. – К., 2010. – С. 26–30.
5. Олешко А. А. Міждержавне антикризове регулювання у форматі Співдружності незалежних держав / А. А. Олешко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1(48). – С. 105–109.
6. Рустамов Э. С. Этапы экономического развития Республики Азербайджан / Э. С. Рустамов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 3. – С. 85–90.
7. Основні соціально-економічні показники країн СНД [Електронний ресурс] / Держ. комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Стабилизация экономики России в 2010 году остается под вопросом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00E64/default.asp>.

Редакція отримала матеріал 20 березня 2013 р.

Катерина ДЕДЕЛЮК

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНЗИТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ЄС

Охарактеризовано основні показники використання енергетичної транзитної інфраструктури України. Проведено аналіз енергетичної залежності країн Європи, на основі якого визначено групи країн, постачання енергетичних ресурсів до яких може здійснюватися з використанням транзитної інфраструктури України. На основі SWOT-аналізу подано характеристику основних переваг та недоліків використання енергетичної транзитної інфраструктури України.

Ключові слова: енергетичні ресурси, енергетична залежність, споживання, транзит енергоносіїв, диверсифікація, інфраструктура.

Українська транзитна інфраструктура тривалий час залишалася важливим учасником енергетичного ланцюга постачання до Європейського Союзу. Останні тенденції розвитку євразійського енергетичного ринку свідчать про ведення активної інфраструктурної політики, спрямованої на диверсифікацію маршрутів постачання нафти й газу. Це ставить під загрозу можливість подальшого оптимального використання національної енергетичної транзитної інфраструктури та зумовлює необхідність прогнозування перспективних напрямів її використання з урахуванням зовнішніх факторів і актуалізує проблему дослідження.

Серед вагомих наукових досліджень з питань транзитних послуг і транзитної інфраструктури, зокрема енергетичної, слід виокремити *праці таких авторів*, як: Г. Бабів, А. Бакаєв, І. Барабаш, В. Бараннік, С. Біла, В. Бурлака, О. Гірна, Р. Заблоцька, М. Земляний, Ю. Коваленко, О. Котенко, І. Лещенко, І. Малярчук, С. Пирожков, Д. Прейгер, А. Румянцев, Т. Рязова, В. Саприкін, А. Шевцов, І. Шихизаде та ін. Для відображення тенденцій та специфіки розвитку енергетичного ринку, зокрема євразійського, важливою є аналітична інформація, що міститься в публікаціях Європейського Союзу, ОЕСР, ЮНКТАД, Центру Разумкова, порталу Олега Соскіна, на офіційних сайтах Нафтогазу та його підрозділів.

У наукових працях і аналітичних матеріалах розглядаються теоретичні та практичні аспекти розвитку транзитних комплексів. На нашу думку, в умовах структурних змін, що нині відбуваються на енергетичних ринках, зокрема на євразійському, слід більш комплексно оцінити вплив таких змін на перспективи використання української енергетичної транзитної інфраструктури.

Метою дослідження є визначення перспективних напрямів розвитку транзитної інфраструктури України на основі аналізу системи енергетичного споживання ЄС.

Розвиток транзитних послуг в умовах розширення географічної структури міжнародних ринків зумовлює необхідність прогнозування подальшої участі української транзитної інфраструктури в системі енергетичних поставок на євразійському континенті. Наявна газо- та нафтотранспортна система України має потужні конкурентні

переваги з точки зору інфраструктурної складової. Водночас варто відзначити недостатнє заповнення та використання національних транзитних потужностей.

Так, динаміка транзитних потоків енергоносіїв територією України за роки незалежності не є однорідно зростаючою або спадною і має хвилеподібний характер (рис. 1). Для більш чіткого уявлення про розвиток транзиту з точки зору інноваційності спробуємо виділити чотири етапи функціонування ринку транзитних послуг. Так, перший етап (1991–1995 рр.) характеризувався стабільним зростанням транзиту енергоносіїв територією України до Європейського Союзу. Середній обсяг транзиту нафти та газу становив відповідно 46,52 млн. т / рік та 99,54 млрд. куб. м / рік. На другому етапі (1996–2000 рр.) середній обсяг транзиту енергоносіїв територією України становив 54,0 млн. т / рік нафти та 113,56 млрд. куб. м / рік газу. Середній обсяг транзиту нафти у третій (2001–2005 рр.) і четвертий періоди (2005–2010 рр.) становив відповідно 34,58 та 31 млн. т / рік, а газу – відповідно 113,12 млрд. куб. м / рік та 106,2 млрд. куб. м / рік.

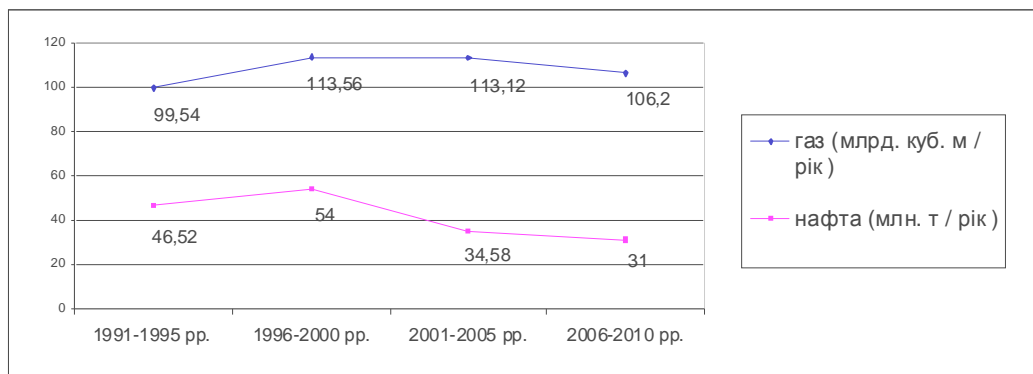


Рис. 1. Обсяги транзиту нафти й газу територією України за 1991–2010 рр.*

Примітка. Складено на основі даних [1; 2].

Як видно з рис. 1, з 2001 р. спостерігається тенденція до поступового зниження обсягів транзиту газу і різкого падіння транзитних потоків нафти територією України. Так, суттєве скорочення транзиту нафти відбулося на другому етапі у 2002 р., зі зменшенням наданих послуг на 21,2 млн. т (із 48,6 млн. т у 2001 р. до 27,4 млн. т у 2002 р.). Зауважимо також, що нарощення обсягів транзиту нафти упродовж 2003–2006 рр. було незначним, і після збільшення у 2007 р. до 39,8 млн. т спостерігаємо подальше скорочення транзитних потоків територією України до 20,1 млн. т у 2010 р.

Основною причиною зменшення обсягів транзиту енергоносіїв територією України є активна диверсифікаційна політика Російської Федерації щодо постачання газу та нафти до Європи в обхід території України. Слід відзначити, що з 2001 р. залежність Росії від України у сфері транзиту енергоносіїв до ЄС скоротилася приблизно на 14% у результаті введення в експлуатацію газопроводу “Ямал – Західна Європа”, яким російський газ постачається до Польщі й Німеччини через Білорусь. Сьогодні трубопроводами України газ надходить до 12 країн ЄС, найбільші обсяги – до Італії (21 млрд. м³), Німеччини (19,4 млрд. м³) і Франції (9,8 млрд. м³) [3; 4].

До диверсифікаційних проєктів з боку Росії у сфері постачання нафти можна віднести також: збільшення пропускної спроможності Балтійської трубопровідної системи; проєкт будівництва БТС-2 (пропускною спроможністю більше 16 млн. т, протяжністю більше 500 км), що має сполучити нафтопровід “Дружба” з балтійськими нафтовими

терміналами у Приморську та Усть-Лузі і тим самим зменшити обсяги транзиту нафти через Білорусь в Україну; проект будівництва нафтопроводу "Бургас–Олександрополіс" через Болгарію і Грецію в обхід турецьких морських проток із пропускною спроможністю трубопроводу близько 35 млн. т нафти на рік [5; 6].

Таким чином, очевидною є загроза подальшого повноцінного використання національної енергетичної транзитної інфраструктури, що зумовлює необхідність розроблення підходу і моделі для оцінювання розвитку транзитних послуг України з постачань газу й нафти до ЄС. З цією метою розглянемо структуру споживання ЄС та деяких інших країн Європи за показником енергетичної залежності, що показує, якою мірою економіка країни залежить від імпорту газу для задоволення своїх енергетичних потреб (див. табл. 1). Такий індикатор визначають як відношення чистого імпорту до суми валового внутрішнього споживання газу та запасів газу в газосховищах [7].

Таблиця 1

Показники енергетичної залежності країн Європи від природного газу протягом 1998–2011 рр.

	1998 р.	2002 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
ЄС (27 країн)	45,60	51,09	57,70	62,29	64,26	62,38	60,50
Бельгія	99,66	102,06	100,61	100,41	99,01	99,01	99,01
Болгарія	99,71	103,92	87,65	96,23	98,62	95,08	91,54
Чехія	99,06	102,00	97,81	98,66	104,37	85,38	66,39
Данія	-58,94	-64,50	-113,89	-121,05	-91,89	-68,31	-44,73
Німеччина	77,06	79,49	81,30	84,49	87,87	81,89	75,91
Естонія	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Ірландія	49,80	81,58	86,74	92,07	92,54	93,40	94,26
Греція	95,15	97,42	99,09	100,01	99,73	99,90	100,07
Іспанія	103,86	100,95	101,35	100,94	98,90	99,24	99,58
Франція	90,17	98,02	99,26	97,79	100,86	92,98	85,10
Італія	68,24	84,08	84,7	90,31	88,59	90,51	92,43
Кіпр	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Латвія	106,39	88,57	105,61	82,16	114,06	61,78	9,5
Литва	100,00	99,93	100,65	96,30	100,37	99,71	99,05
Люксембург	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Угорщина	72,42	80,52	81,09	88,13	85,63	78,71	71,79
Мальта	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нідерланди	-63,83	-51,53	-59,27	-72,66	-61,18	-61,59	-62,00
Австрія	78,65	72,03	87,66	87,50	85,75	74,44	63,13
Польща	67,84	66,06	69,73	72,61	67,34	69,30	71,26
Португалія	100,00	99,90	103,79	100,14	101,17	100,37	99,57
Румунія	25,59	22,97	30,06	28,36	15,10	16,83	18,56
Словенія	99,16	99,37	99,63	99,71	99,69	99,30	98,91
Словаччина	94,46	100,06	97,48	96,31	108,58	99,92	91,26
Фінляндія	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Швеція	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Великобританія	-2,05	-8,13	6,99	26,05	31,57	37,69	43,81
Ісландія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Норвегія	-860,35	-1298,90	-1743,10	-1693,20	-1551,30	-1402,00	-1252,80
Швейцарія	100,00	99,99	99,97	99,91	99,87	99,84	99,81
Хорватія	41,75	24,89	23,63	16,56	8,09	18,06	28,03
Македонія	102,60	100,38	99,52	99,98	99,87	100,09	100,31
Туреччина	94,57	97,32	97,11	100,20	100,08	98,06	96,04

Примітка. Складено на основі даних Євростату [7].

Беручи до уваги відмінності ступенів залежності кожної з країн ЄС-27 від природного газу й нафти, постає завдання ідентифікації країн – майбутніх потенційних споживачів енергетичних ресурсів та країн, що поступово зменшуватимуть таку залежність і, відповідно, своє майбутнє споживання енергетичних ресурсів, та визначення впливу таких тенденцій на транзит газу й нафти територією України.

Для ідентифікації сукупностей країн, які є подібними за динамікою рівня енергетичної залежності від природного газу, ми використали метод кластерного аналізу, завданням якого є поділ країн на групи за критерієм мінімізації внутрішньогрупової різниці у значеннях обраного показника групування. Таким чином, ми отримали 5 кластерів (груп) країн ЄС-27, що мають подібний рівень залежності економіки від природного газу, причому в отриманих групах країни подібні за значенням вказаного показника і, відповідно, групи різняться між собою.

Слід дещо детальніше розглянути результати проведеного кластерного аналізу (рис. 2). Так, у першому кластері опинилися країни, що мають вищий рівень енергетичної залежності від природного газу, порівняно з країнами, що знаходяться в інших кластерах: Бельгія, Болгарія, Чехія, Естонія, Греція, Іспанія, Франція, Латвія, Литва, Люксембург, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Македонія і Туреччина.

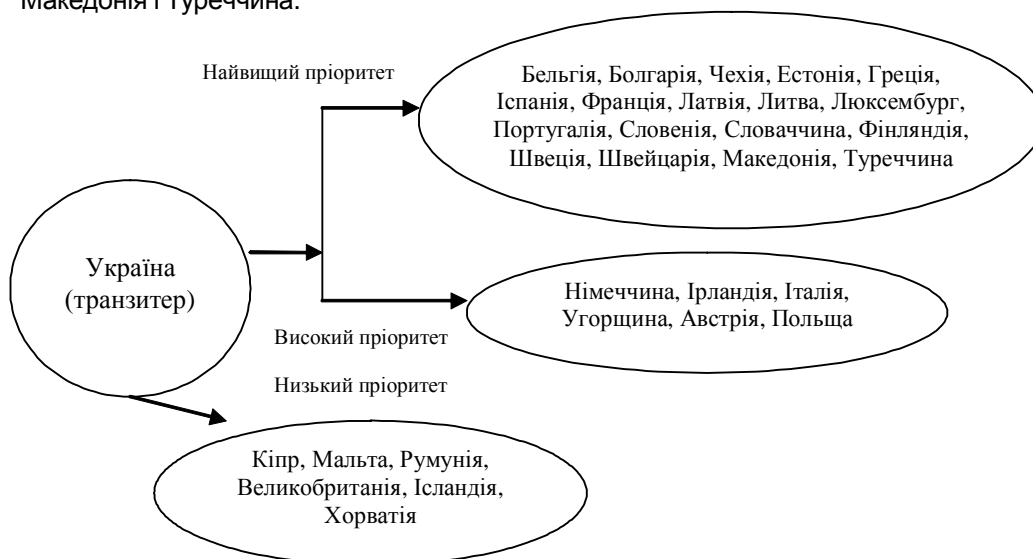


Рис. 2. Стратегічні вектори диверсифікації транзиту газу через Україну на основі критерію енергозалежності економік країн-споживачів від природного газу

Примітка. Складено автором.

До другого кластера увійшли такі країни: Німеччина, Ірландія, Італія, Угорщина, Австрія та Польща. Третій кластер складають країни, що мають відносно низький рівень енергетичної залежності від природного газу, зокрема: Кіпр, Мальта, Румунія, Великобританія, Ісландія і Хорватія. У четвертому кластері опинилися Данія та Нідерланди, які характеризуються ще нижчим рівнем енергетичної залежності від природного газу. Четвертим кластером вважається також Норвегія, яка фактично є основним європейським видобувником і експортером газу, а тому вона має від'ємні значення вказаного показника.

Таким чином, проведений кластерний аналіз дав нам змогу виділити цільові групи країн, які є перспективними споживачами газу. На його основі можна сформулювати стратегічні вектори диверсифікації напрямів транзиту газу через Україну.

З огляду на вищезазначене та для проведення комплексного аналізу з обраної проблематики вважаємо за доцільне визначити слабкі й сильні сторони транзитних позицій України на євразійському енергетичному ринку з допомогою матриці SWOT-аналізу (рис. 3).



Рис. 3. Матриця SWOT-аналізу енергетичної транзитної інфраструктури України

Примітка. Розробка автора.

Як видно із вищенаведеної матриці, Україна володіє реальними можливостями зберегти високий рівень використання своїх транзитних потужностей та у перспективі збільшити обсяги транспортування енергоносіїв своєю територією, забезпечувати надійне і безперервне постачання енергетичних ресурсів та розширити ринки постачання нафти й газу. Так, у сфері газопостачання перспективним є з, одного боку, проведення технологічних інновацій, пов'язаних із модернізацією національної ГТС, що сприятиме оптимізації та підвищить ефективність її роботи, а з іншого – просування та розбудова Білого потоку як альтернативи Набукко, що забезпечуватиме постачання каспійського газу до ЄС. У сфері постачання нафти важливими є подальша підтримка і відстоювання національних інтересів у роботі нафтопроводу “Одеса – Броди” в аверсному режимі та його подальша розбудова.

У той же час перспективи використання національних транзитних потужностей ускладнюються як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Серед зовнішніх чинників варто виділити такі: активне впровадження інноваційно-диверсифікаційних проектів з постачання енергоресурсів в обхід території України; активізація Туреччини, Румунії, Болгарії у сфері транзиту [4]. Основні внутрішні загрози виникають через нестачу фінансування модернізації транзитної інфраструктури України та нестабільність у співпраці з основними країнами-постачальниками енергетичних ресурсів до ЄС.

Проте за умови посилення співпраці України зі споживачами і країнами-постачальниками, удосконалення нормативно-правового та договірного забезпечення транзиту енергоносіїв територією України, підтримки й участі на державному і мікрорівні (з боку НАК “Нафтогаз”) диверсифікаційних проектів Європейського Союзу вищезазначені загрози можуть бути мінімізовані.

Отже, як показало дослідження, залежність української газо- та нафтотранспортної транзитної системи від енергетичної політики Росії зумовлює чутливість транзитних потоків територією України, що негативно впливає на подальший розвиток національних транзитних конкурентних переваг. Водночас існують об'єктивні передумови для активного залучення транзитної інфраструктури України до співпраці у диверсифікаційних проектах Європейського Союзу, в розвитку багатосторонніх відносин із країнами, які за результатами кластерного аналізу складають групу найвищого пріоритету для України (Бельгія, Болгарія, Чехія, Естонія, Греція, Іспанія, Франція, Латвія, Литва, Люксембург, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Швейцарія). Це дасть змогу не лише гарантувати заповненість національних транзитних нафтотранспортних магістралей, а й суттєво посилить роль України як держави-транзитера, забезпечить активізацію участі країни в системі глобального ланцюга з постачання енергоресурсів та сприятиме розвитку транзитного потенціалу інноваційними методами.

Література

1. *Обсяги транзиту природного газу територією України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/3375A8575C8884DOC22571010035B9D2/\\$file/big4.jpg](http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/3375A8575C8884DOC22571010035B9D2/$file/big4.jpg).*
2. *Обсяги трубопроводного транспортування нафти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/3BD114B6F5BB74C9C22571000042B9F0?OpenDocument&Expand=3&>.*
3. *Ринок газу ЄС: стан і тенденції розвитку // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 8. – С. 3–17.*
4. *Energy infrastructure. Priorities for 2020 and beyond % A Blueprint for an integrated*

- European energy network* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/energy/publications/doc/2011_energy_infrastructure_en.pdf.
5. Земляний М. Г. Транзит та постачання газу в Україну. Реалії і перспективи [Електронний ресурс] / М. Г. Земляний, Т. В. Рязова. – Режим доступу : <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/PostGaz1.pdf>
6. *Gas and oil pipelines in Europe* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201106/20110628ATT22856/20110628ATT22856EN.pdf>.
7. *Energy* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/energy/data/main_tables.

Редакція отримала матеріал 15 березня 2013 р.

ГЛОБАЛЬНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ ІНДЕКС – ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Проаналізовано результати присвоєння глобального інноваційного індексу Україні, що розглядається як оцінка інноваційного потенціалу її національної економіки. Визначено основні фактори та проблеми, що знижують рейтинг України на шляху становлення сталого інноваційного розвитку.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, глобальний інноваційний індекс, інноваційний розвиток, інноваційний процес, концепція сталого інноваційного розвитку, національна економіка.*

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. невід’ємною частиною, концептуальним відображенням сучасної моделі економічного розвитку підприємств, галузей економіки, держав стали поняття “інновація” та “інноваційний потенціал”, що отримали своє наукове трактування як складні економічні категорії. Глобалізація світової економіки, її інноваційний шлях розвитку є вирішальними факторами, що визначають ефективність і стабільність національних економік, конкурентоспроможність країн на зовнішньому ринку.

Вітчизняні й зарубіжні вчені у рамках дослідження та порівняння інноваційної активності різних країн і галузей національних економік у загальному інноваційному розвитку використовують глобальні критерії та формують певні показники, порівняльні індекси, які об’єктивно визначають стан, місце кожної країни у світовому інноваційному розвитку, їх внесок у глобальну економіку. Так, визнаючи ключову роль інновацій для подальшого зростання та процвітання світової економіки, Міжнародна школа бізнесу INSEAD з 2007 р. почала щорічно аналізувати стан національних економік практично усіх країн світу з оцінкою їх стану та призначенням їм специфічного показника – глобального інноваційного індексу (GII – The Global Innovation Index) [1–4].

У глобальному інноваційному індексі знаходять своє відображення основні складові інноваційного потенціалу країн, тому індекс можна вважати їх узагальненою оцінкою, показником рівня інноваційного розвитку національних економік.

В програмних документах ЄС та провідних наукових центрів України зазначено, що формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі отримали, перш за все, багаті країни. Для економік, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від ефективності їх спеціальної інноваційної політики проривного типу, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково-технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку. Якщо Україна має намір інтегруватися до європейського співтовариства, забезпечити суспільний добробут європейського рівня, то запровадження такої політики виглядає безальтернативним і на цей час має реальні передумови (інноваційний потенціал) [5; 2].

До вивчення проблем формування та оцінки інноваційного потенціалу підприємств, галузей економіки, країни в цілому привернуто увагу широкого кола науковців та практиків. Дані питання розглядаються багатьма економістами і знайшли своє відображення у працях В. Александрової, В. Гейця, Н. Краснокутської, О. Кузьміна, О. Головінова, С. Ілляшенка, В. Матросової, А. Оленець, Р. Скупського, Ю. Федосєєвої та ін. Більшість із розроблених науковцями методик являють собою доволі складні економічні розрахунки, для здійснення яких необхідні великі масиви вхідних даних, чітко визначення всіх витрат за різними статтями виконання інноваційного проекту, які спричиняють певні труднощі при їх застосуванні у практичній діяльності. У зв'язку з цим *актуальним* є питання розробки єдиної комплексної методики оцінки інноваційного потенціалу за узагальненими даними і проведення на її основі щорічних рейтингів діяльності суб'єктів господарювання національної економіки.

Незважаючи на численні теоретичні дослідження з питань складу і оцінки інноваційного потенціалу, існуюча інформація є дискретною та неоднозначною. Найчастіше інноваційний потенціал ототожнюють з науково-технічним потенціалом. У визначенні інноваційного потенціалу розкривається одна або кілька характеристик даного явища, на основі яких розроблені різноманітні методики оцінки інноваційного потенціалу. Однак більшість прикладних питань з оцінки та порівняльного аналізу інноваційного потенціалу суб'єктів економічної діяльності потребує розробки спрощеної, але достатньо об'єктивної методики, що буде придатною для практичного використання. Таким чином, запропонована INSEAD методика всебічного і поглибленого аналізу інноваційного розвитку країн світу і в першу чергу національної економіки України заслуговує поглибленого вивчення. У ній аналізуються показники, що дають змогу охарактеризувати глобальний інноваційний індекс як міжнародну оцінку інноваційного потенціалу національної економіки України, її місце у світових економічних процесах, визначити головні тенденції і проблеми, що перешкоджають переходу до інноваційної моделі сталого економічного розвитку. В 2012 р. загальним девізом та місією такого глобального дослідження було: "Stronger Innovation Linkages for Global Growth (Посилення інноваційних зв'язків для глобального зростання)".

Мета дослідження полягає у виявленні факторів та проблем, які знижують рейтинг України на шляху становлення сталого інноваційного розвитку на основі детального розгляду методики визначення і порівняння інноваційного потенціалу різних країн, запропонованої INSEAD, та аналізу результатів та висновків, що стосуються інноваційного розвитку національної економіки України.

Вивчення сутності управління інноваційним розвитком дає змогу визначити його як складну економічну категорію, яка пов'язана з інноваційними змінами та адаптацією процесів управління підприємствами до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Інноваційний розвиток охоплює виробничу сферу, сферу послуг та інфраструктуру національної економіки, тобто всю сукупність галузей, комплексів, підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що виробляють продукцію чи надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, науково-дослідницькі й дослідницько-конструкторські, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

Як процес господарювання, інноваційний розвиток полягає у постійному пошуку і використанні нових способів та методів реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії й прийнятої мотивації діяльності. Управління інноваційним розвитком підприємств є цілеспрямованою дією керуючої

системи на керування системою об'єкта управління з метою зміни його стану, поведінки у зв'язку із впровадженням новацій, необхідних для його подальшого розвитку відповідно до вимог динамічно змінного внутрішнього і зовнішнього середовища. Ефективне управління інноваційною діяльністю сприяє інноваційному розвитку підприємств та формується на основі принципів, завдань, функцій і методів управління. Інноваційний розвиток – це процес застосування науково обґрунтованої ідеї (новації), визначення місії і подальших цілей діяльності підприємств та їх переведення на ефективну інноваційну модель, яка більшою мірою відповідає вимогам споживачів на даному етапі соціально-економічного розвитку суспільства [6; 8].

Можливості інноваційного розвитку тісно пов'язані з наявним інноваційним потенціалом. Поняття “потенціал” походить від латинського слова “potentia”, яке означає силу, потужність, можливість, здатність, яка існує у прихованому вигляді і здатна виявитися за певних умов. Інноваційний потенціал – це економічна категорія, яка характеризує здатність системи до змін, поліпшення та прогресу.

Структура інноваційного потенціалу може бути представлена єдністю трьох складових: ресурсною, внутрішньою і результативною. Ресурсна складова включає у себе ресурси суб'єкта господарської діяльності: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські. Внутрішня складова відображає його структурно-інституційний склад, політику керівництва, функціональні підходи до управління. Третя складова потенціалу відображає фактичні результати його реалізації [7, 32]. Всі перераховані елементи знайшли своє розгорнуте відображення у глобальному інноваційному індексі, завдяки чому його можна вважати оцінкою інноваційного потенціалу національних економік.

Глобальний інноваційний індекс + узагальнений показник для вимірювання рівня інноваційного потенціалу країни. Процеси планування стратегії інноваційного розвитку на різних рівнях управління передбачають постійне проведення аналізу, оцінки та порівняння інноваційних потенціалів всіх суб'єктів економічної діяльності на макrorівні (національна економіка), мезорівні (галузі економіки, регіони, області) й мікрорівні (окремі підприємства). Аналіз інноваційного потенціалу являє собою науково обґрунтоване визначення принципів обсягів максимально досяжних потенційних можливостей кожного із суб'єктів господарювання. Це необхідно здійснювати з метою наступного порівняння об'єктивних можливостей і повноти їх фактичного (у процесі поточної виробничої діяльності та планування) і подальшого інноваційного розвитку.

Визначення глобального інноваційного індексу є частиною масштабного дослідження Міжнародної школи бізнесу + INSEAD, в якому розглядають як комерційні результати інноваційної діяльності в більшості країн світу, так і активність їх урядів щодо заохочення та підтримки інноваційної діяльності у державній політиці. Необхідність проведення порівняльного аналізу поточного стану, перспектив розвитку України й інших країн у науково-технічній та інноваційній сферах є важливою передумовою й елементом інтеграції, розширення і поглиблення участі України в європейських структурах [8].

У процесі аналізу інноваційного потенціалу та його практичного використання з визначенням глобального інноваційного індексу економік більшості країн світу Міжнародна школа бізнесу INSEAD проголошує “сталий інноваційний розвиток” як загальний напрямок світової економіки. Таким чином, здатність до інновацій стає визначальним фактором глобального економічного зростання. Інноваційний рейтинг як ефективний засіб еталонного тестування уможливорює щорічну оцінку динаміки

інноваційного розвитку практично усіх країн як суб'єктів світової економіки. Він необхідний для розширеного розгляду, оцінки та порівняння інноваційних процесів, застосовується як до розвинених економік, так і до економік, що розвиваються, з включенням коефіцієнтів, які враховують рівень переваги окремих нововведень.

Аналіз глобального рейтингу інновацій (GII) сприяє створенню такого середовища, в якому інноваційні фактори будуть підлягати безперервному оцінюванню, що дасть змогу своєчасно корегувати та удосконалювати державну політику в сфері інновацій. Постійна загроза виникнення глобальних кризових явищ, всесвітні екологічні проблеми вимагають пошуку наукових шляхів їх подолання з поширенням міжнародного співробітництва й інноваційного партнерства.

У 2012 р. Міжнародною школою інноваційного бізнесу INSEAD спільно з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization "WIPO" спеціалізованою установою Організації Об'єднаних Націй) вкотре були проаналізовані та визначені індекс-рейтинги економік 141 країни, на які припадає 94,9% світового населення та 99,4% світового внутрішнього валового продукту з точки зору порівняння їх інноваційних можливостей (інноваційного потенціалу) і фактично досягнутих результатів за минулий рік (ефективності їх використання) [3]. З цією метою було створено комісію та консультативну раду, до якої входили дев'ять міжнародних експертів з Неурядової громадської організації (Non-governmental organization – NGO) й академічних кіл для реалізації проекту дослідження та поширення досвіду інноваційних лідерів. Результати досліджень комісія почала публікувати з 2007 р. [4], одночасно удосконалюючи методик оцінки інноваційного потенціалу і встановлення рейтингів. Рейтинг кожної країни визначається на основі статистичного аудиту Об'єданого статистичного центру Європейської комісії (Joint Research Centre "JRC"). Спеціалісти JRC дослідили головні показники й розробили спільно з Організацією економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development "OECD") методик їх визначення. Завдання передбачало пошук методики фіксації інновацій, що особливо ускладнюється у країнах, де ринки тільки розвиваються. Для аналізу було використане розширене визначення поняття "інновація", до якого увійшли:

- нові або значно удосконалені продукти, товари, виробничі процеси, методи надання послуг;
- інновації у бізнесі та в організації управління як у країнах з низьким, так і з високотехнологічним виробництвом;
- інновації через творче та технологічне наслідування на національному рівні або на рівні світового співтовариства.

На думку спеціалістів INSEAD, такий підхід обумовлює об'єктивність, обґрунтованість і неупередженість у визначенні стану інноваційного розвитку економіки різних країн. Оцінка інновацій не обмежувалася фіксуванням рівня забезпечення науково-дослідницьких лабораторій (Research & Development) та кількістю опублікованих наукових праць. Для проведення щорічної оцінки розроблена спеціальна модель розрахунків, всі показники якої розподілені на вхідні та вихідні під-індекси. Показники вхідного під-індексу в певній мірі визначають і оцінюють фактичний стан інноваційного потенціалу 141 країни світу, а вихідний під-індекс оцінює їх ефективність, тобто ступінь реалізації цього потенціалу в практичній діяльності. Глобальний інноваційний індекс визначається як середнє арифметичне вхідного та вихідного під-індексів, а індекс ефективності інновацій – як їх співвідношення. Складові, що формують глобальний

інноваційний індекс, у свою чергу, були розподілені на 20 підпунктів та 80 показників, частина з яких не піддається математичному вимірюванню.

Перевірка вхідних і вихідних даних була здійснена Об'єднаним науково-дослідним центром Європейської комісії. Для гарантування правдоподібності комісія досліджувала вплив умовного нарахування деяких відсутніх даних. Перевірка підтвердила, що для 40 провідних та 14 відстаючих країн рейтинги після декількох прогонів методом Монте-Карло відрізняються не більше, ніж на 5 балів.

Проведений таким методом аналіз інноваційного потенціалу національних економік та ефективності їх практичного використання (табл. 1) дав змогу встановити, що у першу десятку країн з найвищими рейтингами у 2012 р., як і в 2011 р., увійшли: Швейцарія (що набрала абсолютний максимальний бал – 68,2), а потім Швеція, Сінгапур, Фінляндія, Великобританія, Нідерланди, Данія, Гонконг (Китай), Ірландія, США.

Таблиця 1

Оцінка складових глобально інноваційного індексу України, 2009–2012 рр.*

№ з/п	Складові інноваційного потенціалу країни	Роки				
		2009–2010	2011		2012	
		місце (1–132)	бал (1–100)	місце (1–125)	бал (1–100)	місце (1–141)
Складові вхідного під-індексу, які оцінюють сучасний стан інноваційного потенціалу країни						
1.	Інституційне середовище	101	51,00	103	40,00	117
2.	Людський капітал і дослідження	36	44,30	40	42,20	48
3.	Інфраструктура	68	21,50	101	27,10	98
4.	Ринковий досвід	86	39,60	64	38,70	68
5.	Бізнесовий досвід	74	41,50	45	42,30	51
Середній бал вхідного під-індексу			39,58	–	38,06	78
Складові вихідного під-індексу, які оцінюють фактичну реалізацію інноваційного потенціалу в процесі практичної діяльності						
6.	Отримані знання та технології (науково-практичні результати)	75	29,90	40	39,20	30
7.	Результати творчої діяльності	47	31,00	70	29,20	83
Середній бал вихідного під-індексу			30,45	–	34,20	47
Індекс ефективності інновацій					0,90	14
Глобальний інноваційний індекс				60	36,10	63

Примітка. 1) При визначенні й оцінці діючих факторів враховувалось, що Україна належить до країн з доходом на душу населення нижче середнього.

2) Розроблено на основі [1; 2, с. 237; 3, с. 308].

Німеччина перемістилася з 12 на 15 місце, Російська Федерація піднялася з 56 на 51 місце. Україна у глобальному інноваційному рейтингу в 2009 р. займала 79 місце, в 2010 р. – піднялася на 61 місце, у 2011 р. – отримала 35,01 бала та 60 місце зі 125 країн, у 2012 р. – відповідно 36,1 бала і 63 місце зі 141 країни світу.

У 2012 р. середній бал вихідного під-індексу склав 34,2, а вхідного під-індексу –

38,06; інноваційний рейтинг країни був оцінений на 36,1 бала, але, враховуючи ротацію потенціалу інших країн, Україна опинилася на 63 місці у світовому рейтингу та на 35-му – серед європейських країн. Співвідношення під-індексів склало 0,9, і, таким чином, індекс ефективності інноваційної діяльності України отримав доволі високе 14 місце у світі. Сильні сторони України пов'язані з розвитком знань (30 місце), якістю людського капіталу (48 місце), розвитком бізнесу (51 місце). Заважають інноваційному розвитку країни: недосконале інституційне середовище (117 місце), інфраструктура (98 місце), показники розвитку внутрішнього ринку (68 місце) та вихідні результати творчої діяльності (83 місце).

Серед складових інноваційного потенціалу країни слід відмітити низькі оцінки, які отримала інфраструктура інноваційного бізнесу: 21,5 бала (101 місце) в 2011 р. і 27,1 бала (98 місце) в 2012 р. Інфраструктура (від лат. *infra* – “нижче”, “під” та лат. *structura* – “будівля”, “розташування”) – сукупність галузей і видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво, транспорт, зв'язок та ін.; тобто це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Рейтинг інфраструктури України відображає ситуацію, коли існуючі політичні, економічні та технічні умови в країні недостатньо сприятливі для її сталого інноваційного розвитку.

Підсумовуючи, зазначимо:

1. Неупереджений, об'єктивний аналіз інноваційного розвитку країн світовими науковими організаціями заслуговує на ретельне вивчення, а наведене ранжування великої кількості різномірної економічної і політичної інформації дає змогу достатньо чітко висвітлити проблеми на шляху до сталого інноваційного розвитку національної економіки України.

2. У глобальному інноваційному індексі знаходять своє відображення основні складові інноваційного потенціалу країни, тому індекс можна вважати його узагальненою оцінкою.

3. Інноваційний розвиток всіх країн світу вимагає посилення економічних, технологічних і політичних зв'язків між ними, а наведене ранжування породжує ефект змагання національних економік на шляху до сталого інноваційного розвитку.

4. Масштабна база даних з детально розробленими показниками та щорічними рейтингами дає змогу визначити слабкі й сильні сторони національного інноваційного потенціалу різних країн світу, їх динаміку і на цій основі удосконалювати процеси планування та управління у сфері інновацій.

5. Запропонована INSEAD методика після певної доробки і конкретизації може бути використана для оцінки інноваційного потенціалу окремих підприємств та галузей національної економіки.

Література

1. *Global Innovation Index 2009–10 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2010. – 456 p.*
2. *Global Innovation Index 2011 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2011. – 381 p.*
3. *Global Innovation Index 2012 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2012. – 440 p.*
4. *Dutta S. INSEAD Global Innovation Index 2007 / S. Dutta, S. Caulkin // The World Business. – 2007. – P. 26–27.*

5. *Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації : [аналіт. доп. центру Разумкова]//Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7. – С. 2–25.*
6. *Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком : моногр. / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. – Рівне, 2011. – 136 с.*
7. *Матросова В. О. Сутність та складові інноваційного потенціалу як основа управління інноваційною діяльністю / О. В. Матросова // Економіка транспортного комплексу. – 2011. – Вип. 17. – С. 27–36.*
8. *Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів /Проект ЄС “Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні”. –К. : Фенікс, 2011. – 76 с.*

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Тетяна ВЕРГЕЛЕС

ТЕОРІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИБОРУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНА МОДИФІКАЦІЯ

Охарактеризовано основні положення теорії раціонального вибору. Проаналізовано головні особливості її еволюції та окреслено сучасні тенденції в її розвитку.

Ключові слова: теорія раціонального вибору, переваги індивідів, модель очікуваної корисності, модель суб'єктивної очікуваної корисності, ризик, невизначеність, двозначність, поведінкова економіка, поведінкові аномалії.

Економічна наука з часу свого виникнення як самостійна галузь знань спиралась на певну модель людини та її поведінки. Створення такої моделі обумовлено необхідністю дослідження проблем вибору та мотивації в господарській діяльності економічних агентів. Останні, як відомо, діють за умов обмежених ресурсів, що актуалізує проблему вибору такого варіанта їх використання, який максимізує вигоду (корисність, добробут) індивіда. Таким чином, ми виходимо на проблему раціонального вибору, що передбачає аналіз його критеріїв, умов, цілей, інструментів, механізму і процедури, тобто створення певної моделі раціональної економічної поведінки.

Для моделювання раціонального економічного вибору необхідними є певні спрощення реальної дійсності, що робить модель лаконічною, універсальною, придатною для розуміння та пояснення економічної поведінки, тестування гіпотез, розробки прогнозів і передбачень, уможливорює як позитивний, так і нормативний аналіз. Подібні спрощення, з одного боку, дають можливість представити раціональний вибір формально і зробити його зручним для математичного аналізу, а з іншого – такі моделі поведінки й прийняття рішень є дуже часто малореалістичними і не відображають дійсне розмаїття мотивів людей, їх переваг та способів досягнення поставлених цілей.

Ця дихотомія між прагненням створити формальні, бажано математичні моделі економічної поведінки та їх відповідністю реальній поведінці індивідів призвела до того, що теорія раціонального вибору пройшла довгий шлях еволюції і на сьогоднішній день не можна сказати, що вона набула завершеного вигляду. Як зауважив наприкінці 1970-х р. Дж. Марч: "Через двадцять років цілком зрозуміло, що ми не маємо єдиної, широко визнаної, чіткої поведінкової теорії вибору... Наше розуміння організовано скоріше за допомогою сукупності концептуальних схем, ніж за допомогою єдиної, узгодженої, послідовної структури..." [1, с. 28].

Моделюванням людини, її поведінки та раціонального економічного вибору так чи інакше із зазначених раніше причин займались представники різних економічних течій та шкіл, починаючи від економічної людини А. Сміта. Панівною теорією пояснення

раціональної економічної поведінки була й досі залишається, незважаючи на критику її базових аксіом, неокласична модель, яка в подальшому була доповнена аналізом прийняття рішень за умов ризику (модель очікуваної корисності Неймана–Моргенштерна) та невизначеності (модель суб'єктивної очікуваної корисності Л. Севіджа). Важливими в цьому аспекті є також нароби представників нового інституціоналізму, зокрема Г. А. Саймона, О. І. Вільямсона. Цікаві ідеї щодо особливостей прийняття економічних рішень належать Ф. фон Хайеку (теорія “розпорошеності” економічної інформації). Серед сучасних дослідників (точніше – критиків ортодоксальної моделі) раціонального економічного вибору особливо слід відзначити представників поведінкової економіки, серед яких: А. Тверські, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Ловенстайн, М. Рабин, К. Камерер та ін.

Мета цієї статті – охарактеризувати основні положення теорії раціонального вибору, проаналізувати головні особливості її еволюції та окреслити сучасні тенденції в її розвитку.

Перш ніж розглядати суть теорії раціонального вибору, необхідно визначитись із концепцією раціональності, яка використовується в цій теорії. Якщо не брати до уваги численні філософські підходи до трактування поняття раціональності, то варто зазначити, що в економічній науці панує ідея інструментальної раціональності.

Дія вважається інструментально раціональною, якщо агент використовує найкращі засоби для досягнення певних цілей. Зокрема, Г. Рузавін зазначає: “В межах соціально-економічного і гуманітарного дослідження раціональність виступає, перш за все, як певна форма цілеспрямованої, розумної дії і поведінки людей в найрізноманітніших умовах суспільно-трудова діяльність. ... Раціональний вибір... описує індивідуальний спосіб... вибору альтернативи дії з максимальною корисністю або вигодою” [2]. Подібний підхід знаходимо й у М. Фармер: “По суті, економісти стверджують, що тільки індивіди, які здатні розташувати свої переваги... в (певному) порядку... а потім вибрати з них ту, котра максимізує їхню вигоду, можуть бути названі раціональними” [3].

В класичному для теорії раціонального вибору підході цілі економічного агента вважаються заданими й стійкими, вони, як правило, представлені перевагами агента, яким ставиться у відповідність функція корисності. Стабільність переваг є зручним і важливим моментом моделювання людської поведінки, оскільки дає змогу на основі її вивчення передбачувати останню.

Крім того, переваги індивідів характеризуються такими принципами (аксіомами), як транзитивність (якщо ми надаємо перевагу А порівняно із В, а В порівняно із С, то А надається перевага порівняно із С), заміщення (якщо надається перевага А порівняно із В, то за решта незмінних умов “А і С” віддається перевага порівняно із “В і С”), домінування (якщо очікування А, як мінімум, не гірше за В у будь-якому аспекті і краще за В, як мінімум, в одному аспекті, то ми надаємо перевагу А порівняно із В) та інваріантність (порядок переваг між різними очікуваннями не залежить від способу, в який вони описуються).

В класичній та неокласичній теорії, як зазначає Г. Саймон, “...раціональна людина – це максимізатор, який погоджується лише на найкращий варіант” [4, 17]. Таким чином, раціональний вибір передбачає, що економічний агент має обрати таку альтернативу, яка максимізує його корисність (вигоду, задоволення).

Важливими припущеннями при побудові неокласичної теорії раціонального вибору є також положення про те, що раціональні економічні суб'єкти приймають оптимальні рішення шляхом повного використання усієї доступної інформації, мають досконалу

пам'ять, увагу, обчислювальні здібності, а також діють, як правило, егоїстично, тобто переслідують власну вигоду.

Ця модель раціонального економічного вибору насамперед була піддана критиці в аспекті розуміння раціональності економічного вибору як максимізації. Зокрема, Г. Саймон зазначав, що "...людина – це жива істота, що задовольняється, яка вирішує проблему шляхом пошуку, дослідження, для того щоб задовольнити певний рівень прагнень, а не істота, що максимізує, яка при вирішенні проблеми намагається знайти найкращу (на основі певного критерію) альтернативу". Вчений стверджує, що на основі цього положення "...метою фірми є не максимізація, а досягнення певного рівня прибутку, втримання певної частки ринку і певного рівня продажів. Фірми прагнуть досягти скоріше задоволення, ніж максимізації" [5].

В цьому контексті О. Вільямсон виділяє три форми раціональності: сильну, яка передбачає максимізацію; напівсильну – це обмежена раціональність; слабку – це органічна раціональність [6, 40]. Крім того, він зауважує, що нераціональна й ірраціональна поведінка також можуть розглядатись в якості окремих форм.

Сильна форма раціональності домінує в моделях неокласичної економічної теорії, де фірми представляються як виробничі функції, споживачі – як функції корисності, розподіл діяльності між різними способами економічної організації розглядається як заданий, оптимізація є повсюдною, технологія, вихідні ресурси, передбачення суб'єктів та їх ставлення до ризику є повністю детермінованими.

Напівсильна форма раціональності припускає, що суб'єкти в економіці прагнуть діяти раціонально, проте в дійсності мають лише обмежену здатність до цього (Г. Саймон). Оскільки пізнавальні здібності (інтелект) є обмеженим ресурсом, то виникає природне прагнення зекономити на їх використанні. Економити на інтелекті в моделі обмеженої раціональності можна двома шляхами: по-перше, в ході самих процесів прийняття рішень шляхом застосування евристичних методів розв'язання завдань, а по-друге – вдаючись до допомоги владних (інституційних) структур. При цьому найгіршими є ті способи організації, які ставлять більш високі вимоги до пізнавальних здібностей.

Органічна раціональність використовується представниками еволюційного підходу (А. Алчіан, Р. Нельсон, С. Вінтер) і австрійської школи (К. Менгер, Ф. фон Хайск). Зокрема останні досліджували інститути грошей, ринків, які не можна запланувати і загальна схема яких не дозріває в чіткій свідомості. Мова йде про те, що існують ситуації, коли незнання виявляється навіть більш ефективним для досягнення певних цілей, ніж знання цих цілей і свідоме планування їх досягнення. Таким чином, свідомі зусилля поступаються місцем стихійному еволюційному процесу.

Важливим положенням неокласичної моделі економічного вибору є заданість і стабільність переваг (цілей), а також наслідків рішень, що приймаються. Як справедливо зазначає Г. Саймон: "Класична теорія – це теорія людини, яка обирає з фіксованих і відомих альтернатив з відомими наслідками... Нам необхідне таке описання процесу вибору, за якого усвідомлюється, що альтернативи не є заданими, а мають бути знайдені, і яке бере до уваги майже нездійсненне завдання визначення наслідків кожного вибору" [5].

Спробами вирішити зазначені проблеми стали теорії прийняття рішень за умов ризику (модель очікуваної корисності Неймана–Моргенштерна) та невизначеності (модель суб'єктивної очікуваної корисності Севіджа), а також запропонована протягом останніх десятиріч ХХ ст. теорія прийняття рішень за умов двозначності.

Оскільки ніхто не може з упевненістю передбачити наслідки усіх рішень, що приймаються, то прийнято казати, що індивіди максимізують скоріше очікувану, ніж дійсну корисність. Класичний спосіб включити очікування в економічну теорію – це припустити, що той, хто приймає рішення, може оцінити загальний імовірнісний розподіл майбутніх подій. До того ж він може діяти так, щоби максимізувати очікувану корисність або прибуток.

В економічній науці ймовірнісне дослідження явищ господарської поведінки, яке передбачає розмежування понять “ризик” та “невизначеність”, уперше здійснив Ф. Найт у своїй праці “Ризик, невизначеність і прибуток” (1921). Ризик в його розумінні характеризує ситуації, в яких імовірність є відомою або може бути визначена у процесі оцінки раніше одержаних даних та обчислена відповідно до законів теорії ймовірності. В ситуації невизначеності, навпаки, неможливо ні дізнатися про ймовірність, ні логічно її вивести, обчислити чи об’єктивно оцінити [7].

Дж. фон Нейман й О. Моргенштерн запропонували набір аксіом для теорії очікуваної корисності, який був покладений в основу класичної теорії поведінки споживача (ці аксіоми щодо переваг індивіда подані вище). Ці аксіоми викладені мовою теорії ймовірностей, тому теорія максимізації очікуваної корисності обмежується лише ситуаціями ризику, але не невизначеності. Ця теорія не дає відповіді на питання, звідки виникає ймовірність, якщо вона наперед не є заданою, а за невимірюваної невизначеності підхід Неймана і Моргенштерна не узгоджується з максимізацією очікуваної корисності.

Л. Севідж поширив парадигму очікуваної корисності на ситуації, за яких об’єктивна ймовірність може не існувати. Він довів, що з аксіом послідовності вибору в ситуації невизначеності випливає, що індивід, який приймає рішення, поводить себе так, ніби знає суб’єктивну ймовірність, відповідно до якої хоче максимізувати очікувану корисність. Севідж навів переконливі докази на користь положення: щоб зробити розумний і несуперечливий вибір, індивіди мають поводити себе так, ніби в них є суб’єктивна ймовірність, навіть коли об’єктивну ймовірність неможна визначити. При цьому припускається, що в людей є ймовірнісні вірування щодо будь-якого джерела невизначеності і вони використовують їх при прийнятті рішень, звичайно максимізуючи очікувану корисність. Коли об’єктивні ймовірності невідомі, їх можна замінити суб’єктивними. Таким чином, завдання прийняття рішень за умов невизначеності зводиться до тієї ж задачі за умов ризику.

Проте в контексті моделі суб’єктивної очікуваної корисності виникає важливий аспект: якщо замість того, щоб задавати ці ймовірнісні вірування екзогенно, вчені вирішать моделювати їх формування, то тоді в центрі аналізу опиняється проблема впливу на вірування різних факторів. Так, в одному з досліджень було поставлене питання: чи відрізняються систематично вірування дітей, батьки яких розорились під час Великої депресії, від тих, хто постраждав менше? Чи вважають звільнені працівники ймовірність виникнення серйозної рецесії протягом наступних п’яти років високою? Це приклади важливих запитань, для відповіді на які необхідним є моделювання формування вірувань [7].

Крім моделювання прийняття рішень за умов ризику й невизначеності, важливим напрямом досліджень останніх десятиліть ХХ ст. стала теорія прийняття рішень за умов двозначності [1]. Спочатку феномен ухилення від двозначності став результатом аналізу гіпотетичних ситуацій вибору, котрі Д. Ельсберг використовував для експериментальної перевірки висновків з теорії суб’єктивної очікуваної корисності

Л. Севіджа. Пізніше ці задачі стали характеризувати певний клас явищ, за яких індивіди систематично порушують аксіоми теорії Севіджа (так званий парадокс Ельсберга). Мова йде про ситуації, коли в розпорядженні особи, що приймає рішення, є недостатня, нечітка, розпливчата або двозначна інформація, яка не дає можливість приписувати аналізованім подіям чіткі й однозначні ймовірності.

Такі ситуації є максимально наближеними до реальної дійсності. Наприклад, рішення, що стосуються реалізації венчурного бізнес-проекту, вибору фінансових інструментів для диверсифікації інвестиційного портфелю цінних паперів і т. ін. В межах теорії прийняття рішень за умов двозначності вчені досліджують й намагаються знайти прийнятне пояснення так званим поведінковим аномаліям, які суперечать аксіоматичним положенням ортодоксальної теорії економічного вибору.

Проте найбільшого удару по класичній теорії раціонального вибору було завдано представниками поведінкової економіки (А. Тверські, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Ловенстайн, М. Рабин, К. Камерер, Д. Аріелі та ін.). Їх емпіричні дослідження довели, що існує багато систематичних відхилень від неокласичної моделі раціональної економічної поведінки.

Насамперед виявилось, що індивіди не мають стабільних переваг. Останні змінюються із часом, а також під дією таких факторів, як ризик та вплив суспільства (соціально орієнтовані переваги).

Для людей у більшості випадків є характерною спадна норма часових переваг (тобто коефіцієнт дисконтування виявляється спадним, а не стабільним). Крім того, було виявлено такі аномалії або парадокси людської поведінки, як: ефект маркування (доходи, виграші дисконтуються індивідами за більш високою ставкою, ніж втрати або збитки); ефект абсолютної величини (великі за абсолютною величиною виграші або грошові суми дисконтуються за меншими ставками, ніж малі); ефект асиметрії “уповільнення–прискорення” (несиметричність переваг між відкладеним і прискореним споживанням. Кількість грошей, яка необхідна індивіду для компенсації відкладеного одержання винагороди на певний період з моменту t до $t + s$, становить від двох до чотирьох разів більшу величину, ніж сума грошей, яку суб’єкти готові були пожертвувати за скорочення часу до споживання на той самий інтервал, тобто з періоду $t + s$ до t) [8, 40–41]; залежність вибору від способу, в який він описується (так званий фреймінг, або ефект форми); залежність від точки відліку; ухилення від втрат (несхильність до ризику), тобто “небажаність втрати $\$X$ є більшою, ніж привабливість виграшу $\$X$ ”; спадна чутливість до результатів, які знаходяться далі від точки відліку (це означає, що різниця у суб’єктивній цінності між втратами в $\$200$ і $\$100$ виявляється сильніше, ніж різниця у суб’єктивній цінності між втратами в $\$1200$ та $\$1100$); зважування ймовірностей (надання надто великої ваги невисокій ймовірності і недостатньо великої ваги високій ймовірності) [9]; ефект володіння (ефект початкового запасу, наділеності) (мова йде про асиметрію між “готовністю платити” і “готовністю приймати”, тобто люди вимагають суттєво більше грошей за те, щоб розлучитись з тим (предметом, активом, власністю), що в них вже є, ніж самі готові заплатити за придбання [10, 64].

Представники поведінкової економіки також поставили під сумнів тезу щодо здатності індивідів приймати оптимальні рішення з урахуванням усієї наявної інформації. Вони намагались вивчити, пояснити і здійснити емпіричне тестування так званих когнітивних евристик – прийомів, що їх використовують люди для збільшення швидкості та скорочення часу обробки інформації при прийнятті рішень, а також

відхилень у поведінці індивідів від оптимальної стратегії, яка є апіорі прийнятою в ортодоксальній теорії (надання переваги знайомому як способу спрощення складних рішень; надання переваги варіанту, який виділяється; ухилення від вибору; евристичне правило доступності: інформація, яку легше згадати, звичайно здійснює непропорційно більший вплив на судження; ефект якоря, або “якоріння”, – вплив сторонньої інформації) [11, с. 87–91; 12; 13].

В межах поведінкової економіки вчені також дослідили такі фактори помилок (відхилень) у судженнях економічних агентів, як недосконалі пам'ять та увага, завищена самооцінка, емоції.

Важливим аспектом корекції неокласичної моделі раціонального економічного вибору стало припущення в межах останньої щодо егоїстичної поведінки людини, яка переслідує власну вигоду. Зокрема, вчені вивчали вплив таких чинників, як альтруїзм, прагнення до справедливості, дотримання загальноприйнятих норм поведінки, довіра, взаємність [14; 8; 12].

Цікавою в контексті варіантів інтерпретації егоїстичної поведінки в економічній науці є класифікація, яку запропонував О. Вільямсон. Він зазначає: “У егоїстичної поведінки, або слідування власним інтересам... можна виділити три рівні. Найсильніша форма, до якої звертається економічна теорія... це опортунізм. Просте слідування власним інтересам є напівсильною формою. Зрештою, слабка форма (яка означає насправді відсутність слідування власним інтересам) – це слухняність” [6, с. 43].

Під опортунізмом вчений розуміє “слідування власним інтересам, в тому числі обманним шляхом, включно із такими явними формами, як брехня, злодійство, шахрайство” [6, с. 43]. Взагалі опортунізм означає надання неповної або спотвореної інформації та обумовлює виникнення дійсної або удаваної інформаційної асиметрії та поведінкової невизначеності, яка суттєво ускладнює здійснення економічних угод. Згодом О. Вільямсон зауважує: “Ця невизначеність зникла б, якби індивіди зовсім відкрито прагнули досягти для себе переваг або, навпаки, якби можна було припустити їх повну субординацію, самозречення і слухняність” [6, с. 45].

Саме обмежена раціональність та опортунізм роблять необхідним і важливим дослідження ролі та значення інститутів в організації економічних взаємодій, а також аналіз впливу на процеси вибору інституційних структур, в межах яких здійснюється вибір. Як зазначає М. Фармер: “Все більше і більше визнається, що індивіди існують і роблять вибір в межах соціально структурованого середовища і що характер цих структур (і те, як вони усвідомлюються) здійснює вплив як на рішення, які приймаються індивідами, так і на наслідки даних рішень. Увага дослідників усе більше фокусується на проблемі інституційної вбудованості індивідуальної дії” [3].

Важливими напрямками еволюції теорії раціонального вибору, в яких особлива увага приділялась процедурі й процесу вибору, стали теорія ігор та теорія суспільного вибору. Представники теорії ігор звернули увагу на те, що, по-перше, рішення індивідів залежать від дій (чи очікуваних дій) інших раціональних економічних суб'єктів, а по-друге – наслідки таких соціальних взаємодій можуть бути небажаними з точки зору причетних до них економічних агентів. Найбільш показовою в цьому контексті є так звана “дилема ув'язнених” – гра, за якої кожен учасник, який діє в егоїстично раціональний спосіб, сприяє результату, не вигідному для усіх.

Основна ж ідея теоретиків суспільного вибору (Дж. Бьюкенен, Г. Бреннан) полягає в тому, що якщо індивідуальний вибір та його результати не підвладні контролю з боку суспільства, то правила, якими керуються, здійснюючи вибір, доступні для нього,

тому вони можуть бути змінені завдяки колективним зусиллям індивідів, які складають громадянське суспільство.

Цікавими в цьому контексті є підходи, запропоновані представниками поведінкової економіки (К. Камерер, К. Санстейн, Р. Талер), – це так звані лібертарний патерналізм, асиметричний патерналізм і політика “м’якого підштовхування” [15, 70–72]. Мова йде про те, що оскільки експерименти доводять, що люди дуже часто не діють раціонально – не приймають найкращих для себе рішень, роблять помилки і т. ін., то для держави цілком природно “підштовхнути” їх в тому напрямку, що відповідає їх інтересам. Проте патерналізм пов’язаний із економічними витратами і призводить до втрати індивідуальної свободи. Тому вчені пропонують політичні заходи відносно невеликого масштабу, від яких одержать більші вигоди ті, хто без регулювання припустився б значно більших помилок (найменш раціональні), але від яких майже або зовсім не програють ті, хто не допустив би помилок (найбільш раціональні). Лібертарний патерналізм пропонує підштовхувати туди, де легше здобути і складніше нашкодити, а асиметричний патерналізм намагається допомогти обмежено раціональним людям уникнути дорогих помилок, не завдаючи ніякої шкоди раціональним людям.

Підсумовуючи, зазначимо, що останнім часом у межах поведінкової та експериментальної економіки нагромаджено значний емпіричний матеріал, який демонструє систематичні відхилення дійсної поведінки економічних агентів від тих теоретичних положень, на яких ґрунтується теорія раціонального економічного вибору. Це дає підстави говорити про так званий нормативний поворот (В. Хендс) [15]. Під нормативним поворотом вчений розуміє схильність усе більшого числа економістів розглядати теорію раціонального вибору в якості нормативної теорії раціональності, яка дає відповідь на питання про те, що і як ідеально раціональний агент має робити, а не позитивної науки, яка описує, як люди себе ведуть насправді.

Література

1. Павлов И. Феномен “уклонения от двусмысленности” в теории рационального выбора / И. Павлов // Вопросы экономики. – 2011. – № 10. – С. 16–34.
2. Рузавин Г. И. Теория рационального выбора и границы ее применения в социально-гуманитарном анализе [Электронный ресурс] / Г. И. Рузавин. – Режим доступа : http://library.by/portalus/modules/philosophy/show_archives.php?subaction=showfull&id=1108805088&archive=0213&start_from=&ucat=1&.
3. Фармер М. Рациональный выбор: теория и практика [Электронный ресурс] / М. Фармер. – Режим доступа : <http://gendocs.ru/v17118/?cc=5>.
4. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления [Электронный ресурс] / Герберт А. Саймон. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf.
5. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении [Электронный ресурс] / Герберт А. Саймон. – Режим доступа : http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/simon/works/simon_w1.txt&img=works_small.gif&name=simon.
6. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Электронный ресурс] / Оливер И. Уильямсон. – Режим доступа : http://igiti.hse.ru/data/001/314/1234/3_1_3Willi.pdf.
7. Гилбоа И. Вероятность и неопределенность в экономическом моделировании [Электронный ресурс] / И. Гилбоа, Э. Постлуэйт, Д Шмайдлер. – Режим

- доступа : <http://finanal.ru/010/veroyatnost-i-neopredelennost-v-ekonomicheskom-modelirovanii?page=0,0>.
8. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад) / И. А. Павлов. – М. : ИЭ РАН, 2007. – 62 с.
 9. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы [Электронный ресурс] / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24, № 4. – С. 31–42. – Режим доступа : <http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm>.
 10. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 50–77.
 11. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 82–106.
 12. Суворов А. Поведенческая экономика: краткий обзор [Электронный ресурс] / А. Суворов. – Режим доступа : <http://www.slideshare.net/NewEconomicSchool/behavioral-economics-anton-suvorov-221210>.
 13. Ариэли Д. Недостатки модели спроса и предложения. Почему растет цена на жемчуг – и на все остальное? [Электронный ресурс] / Дэн Ариэли. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/marketing/mark204.html>.
 14. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 56–74.
 15. Хендс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее / У. Хендс // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 52–75.
 16. Крупкина А. С. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности [Электронный ресурс] / А. С. Крупкина. – Режим доступа : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=статьи о поведенческой экономике&source=web&cd=102&ved=0CCkQFjABOGQ&url=htt>.
 17. Особенности поведенческой экономики: [интервью с Дэном Ариэли] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/publicdoc/2008/1750>.
 18. Поведенческая экономика: предсказуемая иррациональность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1749>.
 19. Роксбург Ч. Стратегии и поведенческие ловушки [Электронный ресурс] / Чарльз Роксбург. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/141>.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

ЗАПРОШУЄМО ДО ДИСКУСІЇ

Світлана ВЕЛЕЦУК

АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У КАТЕГОРІЙНО-ПОНЯТІЙНОМУ АПАРАТІ МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

Піднято проблему гносеології та змісту основних трактувань поняття “адміністративний менеджмент”. Встановлено відмінності трактувань термінів “адміністративний менеджмент”, “адміністративно-державне управління” і “публічне адміністрування”. Визначено сферу застосування адміністративного менеджменту та його мету. Запропоновано групування завдань адміністративного менеджменту відповідно до визначеної мети. Окреслено предмет, суб’єкт і об’єкт адміністративного менеджменту.

Ключові слова: адміністративний менеджмент, адміністрація, адміністративно-державне управління, публічний адміністративний менеджмент, адміністрування, адміністративна діяльність, менеджмент, адміністративні відносини.

Управлінська діяльність у складних умовах нестабільності економічної ситуації висуває підвищені вимоги до кваліфікації керівників і рівня їх професійних знань, які міг би забезпечити організації стратегічний розвиток. Адекватним зазначеним вимогам є сучасний концептуальний підхід до адміністративного менеджменту, життєву необхідність та затребуваність якого довів досвід успішно функціонуючих організацій в економічно розвинених країнах.

Вітчизняна управлінська наука в своєму розвитку, власне, випустила з поля зору освоєння досягнень адміністративного менеджменту, який на Заході припав ще на початок 1950-х рр. ХХ ст. До того ж фактично відсутні більш-менш глибокі наукові дослідження, які узагальнюють вітчизняну практику адміністративного менеджменту, хоча серед напрямків, за якими здійснюється підготовка у вищих навчальних закладах України, дисципліна “Адміністративний менеджмент” включається в навчальні плани підготовки студентів освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр” за спеціальністю “Менеджмент і адміністрування”, визначена спеціальність “Адміністративний менеджмент” як специфічна категорія післядипломної підготовки магістрів, а в рамках підготовки магістрів за спеціальністю “Державна служба” виділена спеціалізація “Адміністративний менеджмент”, яка передбачає формування висококваліфікованого корпусу державних службовців у галузі адміністрування діяльності державних органів, в навчальні плани якої включена дисципліна “Адміністративний менеджмент”. Для вітчизняної вищої школи дисципліна “Адміністративний менеджмент” є відносно новою. Адміністративний менеджмент у діяльності організації вивчався епізодично, тому фактично відсутні наукові дослідження, які б узагальнювали вітчизняну практику

адміністративного менеджменту. При цьому суттєвою проблемою є відсутність загальновизнаного визначення терміна “адміністративний менеджмент”, різне тлумачення мети, завдань, об’єкта та предмета його дослідження.

Зазначене *актуалізує проблему* визначення основних теоретико-методологічних засад адміністративного менеджменту, обґрунтування його понятійного апарату, окреслення мети, завдань, об’єкта та предмета його дослідження.

До фундаментальних досліджень теорії і практики адміністративного менеджменту можна віднести праці А. Файоля, М. Вебера, Л. Урвіка, Г. Черча, Дж. Муні, А. Рейлі, М. Амстронга, Д. Бодди, С. Ковалевські, Е. Ферейра [1; 2; 3; 4]. Проблемам адміністративного менеджменту в сучасних умовах присвячені наукові видання російських вчених О. В. Райченка, І. Адізеса та А. Н. Фомичова. Що стосується досліджень адміністративного менеджменту в україномовних наукових джерелах, то проведений огляд фахових видань свідчить про відсутність ґрунтовного вивчення цього питання вітчизняними вченими. До праць українських науковців слід віднести навчальний посібник Б. В. Новікова, Г. Ф. Сініока і П. В. Круша “Основи адміністративного менеджменту”. Окремі спроби розкриття сутності понять “адміністрування” та “менеджмент” з позиції їх розмежування за функціональними характеристиками висвітлено у науковій публікації І. С. Смірної. О. М. Антіпов приділив увагу визначенню ролі та місця адміністративного управління в системі менеджменту. Зазначеними авторами були досягнуті певні наукові результати в галузі теоретичних основ вирішення цієї проблеми. Разом з тим, спостерігається ряд недоліків, пов’язаних з відсутністю однозначного трактування понятійно-категоріального апарату і, як наслідок, цілісності системи знань про мету, завдання, об’єкт та предмет адміністративного менеджменту.

Мета цього дослідження – обґрунтувати понятійний апарат терміна “адміністративний менеджмент”, визначити його сутнісні характеристики, мету, основні завдання, об’єкт та предмет дослідження адміністративного менеджменту.

При розгляді проблеми однозначного трактування понятійно-категоріального апарату адміністративного менеджменту та для досягнення поставленої мети в дослідженні обраної проблематики доцільним є розгляд походження словосполучення “адміністративний менеджмент”. Для цього необхідно конкретизувати зміст, який вкладається в досліджуваний термін. Прикметник “адміністративний” бере початок від поняття “адміністрація” (лат. “administratio” – управління, керівництво) [5, с. 17]. Під адміністрацією розуміють інституції, які здійснюють функції управління у різних сферах суспільного життя [6, с. 12]. На даний час у літературі існує кілька значень використання терміна “адміністрація”. Найбільш змістовно визначення терміна “адміністрація” подано авторами [7], які зазначають, що адміністрація – це:

1) назва конкретних органів виконавчої влади адміністративно-територіальних одиниць в Україні. За Конституцією України виконавчу владу в областях і районах, містах Києві та Севастополі здійснюють відповідні місцеві державні адміністрації;

2) словосполучення “державна адміністрація” вживається для визначення системи органів виконавчої влади. Зокрема, розрізняють центральну адміністрацію (Кабінет Міністрів, міністерства та інші центральні органи) й місцеву адміністрацію (органи виконавчої влади на місцях);

3) із введенням в Україні інституту президентства створено робочий апарат глави держави, який має назву адміністрація Президента України;

4) найпоширеніша назва органу управління підприємства, установи, організації. У

цьому значенні адміністрація виконує певні владні повноваження лише в межах конкретного підприємства, установи, організації і очолюється його керівником. До складу адміністрації входять, окрім керівника, його заступники, а також керівники провідних структурних підрозділів. Як визначають автори [7], до основних обов'язків адміністрації у здійсненні виконавчо-розпорядницьких функцій віднесено: організацію і нормування праці; забезпечення працівників засобами виробництва з метою найефективнішого використання їхньої праці; ознайомлення працівників з їхніми правами та обов'язками, з правилами внутрішнього трудового розпорядку; визначення працівникам їхніх робочих місць і проведення інструктажу з техніки безпеки, виробничої санітарії, гігієни праці та протипожежної охорони. Таким чином, всі ці питання стають предметом організаційної діяльності у сфері управління і передбачають встановлення певних регламентів роботи, норм праці та визначення професійно-кваліфікаційних характеристик посад.

У 1991 р. із започаткуванням переходу України до ринкової економіки, розвитком приватного сектору, роздержавленням і передачею державних підприємств у різні форми власності відбулися зміни у Кодексі законів про працю. Зокрема, в Законі України "Про внесення змін і доповнень до Кодексу законів про працю" (№ 263/95-ВР від 05.07.1995 р.) замість терміна "адміністрація" вжито термін "власник або уповноважений ним орган", що й слугувало, на нашу думку, першопочатковою причиною появи двозначного трактування терміна "адміністративний менеджмент".

В сучасній науковій літературі [6; 8; 9] використовуються декілька трактувань терміна "адміністративний менеджмент". В одному випадку він визначений як "адміністративно-державне управління". Адміністративний менеджмент – суспільна наука, яка вивчає державне управління, управлінські процеси, взаємовідносини між органами виконавчої влади, а також їх взаємодію із зовнішнім середовищем [10, с. 23–26].

У другому випадку досліджувана дефініція визначається як організаційна діяльність у сфері управління соціально-технічними системами [11, с. 25] або ж, як зазначає російський автор А. Н. Фомичов у навчальному посібнику "Адміністративний менеджмент", "...адміністративний менеджмент – один з основних напрямів сучасного менеджменту, що вивчає організаційно-розпорядницькі форми управління" [12, с. 31].

Аналізуючи понятійний апарат адміністративного менеджменту як суспільної науки, яка вивчає державне управління, управлінські процеси, взаємовідносини між органами виконавчої влади, а також їх взаємодію із зовнішнім середовищем, слід зазначити, що до управлінської діяльності державних органів віднесено відповідну діяльність виконавчих органів, які виконують державні функції, що характеризуються певними рисами: діють за дорученням держави, яка законодавчо визначає їх правовий статус, і виступають активними учасниками вироблення і реалізації державної політики; утворюються в порядку, встановленому Конституцією України і відповідними законами; забезпечують реалізацію завдань та функцій держави; у межах власного правового статусу виступають від імені держави та за її дорученням є її офіційними представниками. Найбільш точно визначення поняття "державне управління" подано авторами навчального посібника "Державне управління" (за редакцією А. Ф. Мельник), які обґрунтовано стверджують: "...Державне управління – цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив держави на стан і розвиток суспільних процесів, свідомість, поведінку та діяльність особи і громадянина з метою досягнення цілей та реалізації функцій держави, відображених у Конституції та законодавчих актах, шляхом

запровадження державної політики, виробленої політичною системою та законодавчо закріпленої, через діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією” [13, с. 32] – та декларують, що предметом державного управління є форми і методи впливу на виробничу, соціальну та духовну сфери життєдіяльності людей, пов’язаних між собою спільними політичною й економічною системами. Державне управління має політичний і адміністративний аспекти.

У багатьох зарубіжних країнах для характеристики адміністративного аспекту державного управління використовують термін “публічний адміністративний менеджмент”, так зване “адміністративно-державне управління”, що окреслює межі відповідного складного визначення, відокремлюючи суб’єкти публічного права від суб’єктів приватного права. Можна погодитись з думкою автора [11; 10], який стверджує, що англійський термін “public” у цьому контексті визначає, що адміністративний менеджмент застосовується в органах публічної влади. Однак деякі автори за сутнісною характеристикою пов’язують поняття “адміністративний менеджмент” лише з адміністративною діяльністю органів публічної влади. Заперечуючи сказане, автор [11; 12] зазначає, що публічний адміністративний менеджмент – поняття державного управління та місцевого самоврядування або, як прийнято вважати в зарубіжних країнах, – організаційно-виконавська діяльність органів публічної влади, основними завданнями якої є правове регулювання суспільних відносин і використання економічних інструментів для створення сприятливих умов ведення економічної діяльності суб’єктів господарювання.

Такий підхід дає змогу більш обґрунтовано визначити межі державного управління та публічного адміністрування. До державного управління можна віднести вивчення організаційного та регулюючого впливу держави на стан і розвиток суспільних процесів, а взаємовідносини між органами виконавчої влади, а також їх взаємодія із зовнішнім середовищем розглядаються як предмет вивчення публічного адміністрування. І тому стверджувати, що адміністративний менеджмент – це адміністративно-державне управління, є некоректним.

Розглядаючи адміністративний менеджмент як організаційну діяльність у сфері управління соціально-технічними системами, доцільно зауважити, що суб’єкти публічного сектору належать до соціальних систем, яких в управлінській науці прийнято називати організацією. Організація – це група людей, діяльність яких свідомо координується та характеризується спеціально визначеною структурою для досягнення загальної мети, тобто суб’єкти публічного сектору здійснюють організаційну діяльність у сфері управління, яке передбачає упорядкування внутріорганізаційних процесів. Таким чином, публічна адміністрація (як сукупність державних суб’єктів) реалізовує завдання та функції держави у межах власного правового статусу, а організаційну діяльність (адміністрування) у сфері управління державними суб’єктами здійснюють посадові особи або ж об’єднання посадових осіб і органів, які її очолюють та які прийнято називати “адміністрація організації”. Адміністрування ж в органах публічної влади пов’язане з їх внутрішньою діяльністю, насамперед з регламентацією процесів діяльності, плануванням роботи, контролем виконання завдань працівниками й управлінням персоналом цих органів [9, с. 21].

Класичне визначення терміна “адміністрування” характеризує це явище як управлінську діяльність керівника та органів управління загалом, яка базується на силі влади і здійснюється переважно через накази, розпорядження. Адміністрування у науковій літературі визначається як: 1) управління; 2) формально-бюрократичне

управління, що здійснюється лише через накази і розпорядження, командування [6, с. 11]. Визначення поняття “адміністрування” як управління зосереджує увагу насамперед на бюрократичних методах його реалізації.

Зазначимо, що концепція бюрократії була сформульована М. Вебером, який досліджував державне управління як великомасштабну організацію [14, с. 342]. Однак А. Файоль – фундатор теорії адміністративної школи – основну увагу звертав на підприємства й вважав, що теорія адміністрації підходить також для державного “підприємства”. Так, йому належать положення, що розкривають значення міністерської стійкості для відповідальності та професійної компетентності представників уряду, найважливішим елементом діяльності яких має бути національне передбачення [15, с. 49]. Тому в первісному значенні поняття “бюрократія” – це правління чиновників. Поступово термін “бюрократія” розширив своє значення і став застосовуватися щодо апарату управління великими організаціями. Оскільки управління об’єктивно необхідне для ефективного функціонування будь-якої організації, то в цьому контексті “адміністрування діяльності організації”, або “адміністративний менеджмент”, є сферою, яка торкається підприємств та організацій усіх форм власності, державних організацій та установ, органів місцевого самоврядування, некомерційних організацій, громадських об’єднань. Таке визначення об’єкта адміністративного менеджменту є найбільш поширеним, пов’язане з організаційною діяльністю адміністрації у сфері управління організаціями, яке зосереджує увагу на організаційно-методичних та оперативно-розпорядничих методах управління.

Проте доволі поширеним нині є явище ототожнення адміністрації та її організаційної діяльності у сфері управління (адміністративний менеджмент) з управлінською системою організації загалом, тобто з менеджментом.

Розглядаючи вказану проблематику, слід погодитись з думкою А. Райченка [16, с. 54], який зазначає, що адміністративна діяльність забезпечує адміністративний супровід та практичну реалізацію функціонування менеджменту організації. Одна із заслуг засновника адміністративної школи управління А. Файоля полягає в тому, що він вперше виділив адміністративну функцію організації і визначив її елементи, а саме: передбачення, організацію, розпорядництво, координування та контролювання [17, с. 11–12]. Реалізація зазначених функцій дає змогу формувати і реформувати організацію, супроводжувати її функціонування, контролювати її діяльність. Деталізація й адаптація стратегічних та оперативних цілей, встановлення і вирішення конкретних завдань організації, як правило, делегуються адміністрацією лінійним і функціональним підрозділам. Зазначений підхід зумовлює відповідне визначення та застосування понять “адміністрування”, “адміністративна діяльність” і “адміністративний менеджмент” як об’єднуючого комплексу організаційно-методичних функцій, що забезпечують виконання повноважень менеджменту.

Найбільше інтеграційні прояви адміністративної діяльності в менеджменті організацій реалізуються у таких процедурах: 1) регламентація системи і процесу встановлення цілей, що забезпечує розробку, побудову та реалізацію дерева цілей організації; 2) розподіл функціонального виконання змісту професійних операцій і універсальних дій між працівниками та підрозділами організаційної структури; 3) організація побудови і реалізація процесу менеджменту шляхом послідовного поєднання дій, операцій, стадій, етапів, фаз та циклів у процес; 4) вироблення, адаптація і застосування моделі організації функціональної взаємодії у процесі розробки і здійснення управлінських дій менеджера.

Зазначені процеси в менеджменті організацій об'єктивно потребують їх впорядкування. Все це забезпечується комплексом адміністративних відносин організації, до яких відносять формалізацію, регламентацію та контроль [13, с. 67]. Адміністративні відносини виступають в якості предмета вивчення в різних процесах та системах і відображають сутність адміністративного менеджменту. Цей підхід базується на тому, що під адміністративним менеджментом слід розуміти широкий спектр проявів формалізації та регламентації, зв'язків й залежностей, прав та повноважень, форм, структур, порядків і правил, квот й обмежень діяльності організації.

Таким чином, проведене дослідження дає змогу однозначно трактувати досліджуваний термін, а саме адміністративний менеджмент як управлінську діяльність, яка ґрунтується на адміністративних методах та принципах управління і передбачає встановлення й підтримку штатних параметрів функціонування організації шляхом чіткої формалізації, суворої регламентації, контролю і регулювання діяльності трудового колективу, що спрямована на вирішення зовнішніх завдань, досягнення цільових орієнтирів та забезпечення стійкості організації в зовнішньому середовищі.

Адміністративні відносини створюють, супроводжують або ж сприяють процесу досягнення цілей організації. Прикладне ж значення формування адміністративних відносин проявляється в його меті.

Аналіз публікацій вчених з проблем адміністративного менеджменту свідчить, що в теорії адміністративного менеджменту також існують різні тлумачення його мети і завдань. Деякі автори [12; 15; 18] за мету адміністративного менеджменту визначають здійснення керівником розпорядчих функцій, які реалізуються через бюрократичні методи управління. Таке визначення мети адміністративного менеджменту спрощує її до переліку управлінських дій і не відображає його квінтесенцію. Адміністративний менеджмент не може бути зведений до здійснення лише організаційно-розпорядчих функцій керівниками, важливо знати, яка система роботи всієї адміністрації [11, с. 45].

Відповідно до сутності адміністративного менеджменту його метою, на нашу думку, є адміністративне забезпечення досягнення перспективних орієнтирів організації, що сприяє трансформації поточного стану організації на бажаний стан. Меті адміністративного менеджменту відповідають певні завдання. Як вірно зазначає А. В. Райченко [16, с. 34], адміністративний менеджмент передбачає виконання таких основних завдань: регламентація, розпорядження, інформаційне забезпечення, контроль виконання визначених завдань працівниками і супровід документообігу. Беручи за основу визначені науковцем завдання, вважаємо за доцільне погрупувати їх за напрямками, що обумовлюються змістом цього виду управління.

За напрямком організаційно-проектувальної діяльності організації у сфері адміністративного менеджменту передбачається вирішення таких завдань: розробка проекту установчих документів (статут, положення про підрозділи); формування стратегії розвитку організації; формування організаційної структури; розподіл повноважень, обов'язків і відповідальності між структурними ланками; встановлення форм взаємовідносин адміністративної служби з іншими структурними підрозділами; організація забезпечення умов ефективної та безпечної праці на робочих місцях; формування кадрової політики, спрямованої на забезпечення дієздатного колективу; організація кадрового забезпечення, форм і методів роботи з персоналом; організація управлінських процедур в організації; визначення змісту робіт виконавцями; забезпечення соціальної та екологічної безпеки; формування корпоративної культури; організація розроблення правил внутрішнього трудового розпорядку, колективного

договору, посадових інструкцій; встановлення організаційних, економічних, технологічних, технічних і етичних норм та нормативів.

За напрямком управлінсько-виконавської діяльності у сфері адміністративного менеджменту вирішуються такі завдання: розроблення поточних і оперативних планів діяльності організації та структурних підрозділів; формування планів роботи персоналу на підставі переліку робіт; розроблення і затвердження графіків та термінів виконання робіт; розподіл обов'язків в апараті управління; забезпечення дотримання правових норм і повноважень у господарській діяльності; визначення та документування взаємодії між роботами; ідентифікація і визначення послідовності робіт; забезпечення ефективності виконання завдань; створення ефективної системи трудових відносин; реалізація заходів щодо зміцнення трудової й виробничої дисципліни; забезпечення своєчасного подання та підготовки звітностей про виконання планових показників; створення належного морально-психологічного клімату; забезпечення захисту персоналу організації у разі виникнення надзвичайних ситуацій; встановлення організаційних зв'язків та їх коригування в разі зміни умов праці; координація трудової діяльності; застосування заходів дисциплінарного впливу.

За напрямком здійснення інформаційно-аналітичної діяльності на адміністративний менеджмент покладається вирішення таких завдань: формування інформаційно-комунікативної інфраструктури організації; регулювання інформаційно-аналітичної роботи; ведення ефективної комунікативної взаємодії; організація дій щодо забезпечення діяльності організації інформаційно-комунікативними зв'язками; організація систему збору, відновлення, поширення та зберігання інформації; забезпечення необхідними технічними ресурсами інформаційних зв'язків; розроблення плану управління комунікаціями.

Завдання напрямку документаційного забезпечення полягають в: організації розроблення документів, що визначають стандарти, види, напрямки діяльності організації та документів, що визначають повноваження структурних підрозділів організації на основі організаційної структури; організації роботи з організаційно-розпорядчими документами; організації колективної роботи з документами, які знаходяться в документообігу організації; організуванні складання номенклатури та формування справ; здійсненні організації контролю за виконанням документів.

За напрямком здійснення контролю передбачається вирішення таких завдань: моніторинг реалізації стратегії розвитку; контроль дотримання колективного договору; здійснення загального контролю діяльності організації та структурних підрозділів; контроль результатів здійснення кадрової політики; контроль дотримання трудової й виконавської дисципліни; контроль дотримання своєчасності та повноти надання фінансової й іншої законодавчо встановленої звітності; контроль прозорості інформаційного висвітлення діяльності організації; контроль діяльності адміністративної служби (адміністративний аудит).

Таким чином, в адміністративному менеджменті надається перевага вирішенню завдань організаційно-стабілізуючого забезпечення стійкості організації в динамічному зовнішньому оточенні та здатності протистояти несприятливому зовнішньому впливу. Поділяючи думку А. В. Райченка [16, с. 37], зазначимо, що завдання адміністративного менеджменту дають змогу розкрити його доволі складний зміст, що зумовлює відповідну взаємодію в адміністрації організації.

Завдання адміністративної діяльності виконують не лише адміністрація і менеджмент організації, а й керівники підрозділів нижнього рівня. Якщо для менеджменту організації

адміністративна діяльність є штатним інструментом дії, то для керівників нижнього рівня адміністративні повноваження встановлюються або делегуються відповідно до завдань, які виконуються. На нижньому рівні управління функції менеджменту й адміністрації об'єднує керівник та відповідно делегує їх безпосереднім підлеглим. У зазначеному контексті адміністрація і система, що управляє, спільно спрямовують дії на керовану систему організації.

Акцентуючи на зазначеному вище, визначимо предмет, суб'єкт та об'єкт адміністративного менеджменту, які, як випливає з наукових публікацій, мають нечіткі межі визначення. Як предмет адміністративного менеджменту визначимо механізм адміністративної діяльності у сфері: управління з проектування адміністративно-управлінських технологій, побудови раціональних структур управління, формування адміністративних відносин, які залучають працівників до реалізації місії та цілей організації.

Суб'єктом адміністративної діяльності, як звичайно трактується, виступає керівник. На відміну від адміністративної діяльності конкретного керівника, суб'єктом адміністративного менеджменту є адміністрація організації в цілому, а не окремий керівник [9, с. 11]. Об'єктом адміністративного менеджменту, на нашу думку, має бути визначено підприємство, організацію, установу різних форм власності, громадську організацію.

Упорядкування співвідношень ієрархії понять, розглянутих у цій статті, дасть змогу більш чітко окреслити методологічну базу як адміністративного менеджменту зокрема, так і менеджменту загалом, що важливо, з одного боку, для чіткого визначення рамок наукових досліджень, а з іншого – для розмежування системи знань у структурах освітньо-професійних програм підготовки фахівців з менеджменту.

Підсумовуючи, зазначимо, що на сьогодні адміністративний менеджмент є функціональним підвидом управління, аналогічно як і фінансовий менеджмент, стратегічний менеджмент, ризик-менеджмент, кадровий менеджмент тощо, який увібрав у собі певні специфічні ознаки управлінської діяльності, відмінні від інших видів управління, і може стати *предметом подальших досліджень*.

Література

1. Армстронг М. Управление эффективностью работы / М. Армстронг, А. Барон. – М. : НИРО, 2005. – 409 с
2. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон ; [под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб : Питер, 1999. – 816 с.
3. Ковалевски С. Научные основы административного управления / С. Ковалевски; пер. с польск. [под ред. Л. Н. Качалиной]. – М. : Экономика, 1979. – 232 с.
4. Ферейра Е. Administrative Management / Е. Ферейра, А. Ерасмус, Д. Гроуневальд. – Cape Town, South Africa : Juta & Company Ltd., 2009. – 480 с.
5. Словарь иностранных слов. – [7-е изд., перераб.]. – М. : Русский язык, 1990. – 624 с.
6. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління / В. Я. Малиновський. – К. : Центр сприяння інституц. розвитку держ. служби, 2005. – 254 с.
7. Леер'янов В. Б. Бібліотека економіста [Електронний ресурс] / В. Б. Леер'янов, В. І. Прокопенко. – Режим доступу : <http://www.zakony.com.ua/juridical.html?catid=35797>.

8. Василенко И. А. *Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия : уч. пособ. / И. А. Василенко. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Логос, 2000. – 200 с.*
9. Конспект лекцій “Адміністративний менеджмент” [Електронний ресурс] / Б-ка економіста. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/3.html>.
10. Новіков Б. І. *Основи адміністративного менеджменту : навч. посіб. / Б. І. Новіков, Г. Ф. Сініюк, П. В. Круш. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 560 с.*
11. Конспект лекцій “Адміністративний менеджмент” [Електронний ресурс] / Б-ка економіста. – Режим доступу : <http://management.fem.sumdu.edu.ua/index.php/ua/methodpart/9>.
12. Фомичев А. Н. *Административный менеджмент : уч. пособ. / А. Н. Фомичев. – М. : Дашков и Ко, 2003. – 228 с.*
13. Мельник А. Ф. *Державне управління : навч. посіб. / О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна. – К. : Знання-Прес, 2003. – 336 с.*
14. Мескон М. Х. *Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2002. – 704 с.*
15. *Основи менеджменту : навч. посіб. / [за ред. В. С. Верлоки, І. Д. Михайлова]. – Харків : Основи, 1996.*
16. Райченко А. В. *Административный менеджмент / А. В. Райченко. – СПб. : Питер, 2009. – 416 с.*
17. Файоль А. *Из книги “Общее и промышленное управление” / А. Файоль // Управление – это наука и искусство / [А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд]. – М. : Республика, 1992. – 351 с.*
18. Нойман Э. *Качество на уровне Шесть Сигма / Э. Нойман, Х. Стивен Хойсингтон; / [пер. с англ. под ред. О. Б. Максимовой]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 440 с.*

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ПРИ ОЦІНЮВАННІ СТАЛОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено зміст поняття “економічний розвиток промислових підприємств” і показників для оцінювання розвитку економічних процесів з використанням логістичного підходу.

Ключові слова: економічний розвиток, сталість і темпи розвитку, логістичний підхід, виробничі відносини, економічні показники, результати діяльності.

Економічний успіх і економічне зростання підприємств визначаються економічними результатами багатьох процесів діяльності як суто економічних, так і неекономічних. Формування будь-яких процесів і організації ходу й управління здійснюється апаратом управління шляхом виконання низки загальних і спеціальних функцій, у тому числі проектування, планування, організації забезпечення необхідними ресурсами, їх раціональним поєднанням, здійсненням контролю, аналізу і оцінки. Численна кількість процесів у системі діяльності підприємств і учасників реалізації циклу управлінського забезпечення описується величезним обсягом розрізної і недостатньо систематизованої інформації, за якою створити уявлення про стан і сталість розвитку процесів підприємства практично неможливо.

Рівень економічних досягнень розраховується за сукупністю економічних показників за певний період часу шляхом порівняння їх запланованої величини з фактично досягнутою. Однак досягнення запланованого рівня економічних показників ще не свідчить про економічну стійкість підприємства чи сталість його економічного розвитку. Але саме ці характеристики і показники стають ключовими при економічному прогнозуванні майбутнього та при прийнятті будь-яких бізнес-рішень, створенні сприятливого інвестиційного клімату чи виборі стратегічних шляхів подальшого розвитку. Існуючі проблемні питання розвитку суспільства та їх пряма залежність від економічного розвитку підприємств як первісних ланок створення національного продукту і національного доходу актуалізують питання дослідження методології визначення сутності, складових і методів оцінки економічного розвитку та її практичної реалізації.

Як свідчить аналіз останніх досліджень і публікацій, проблеми підвищення сталості і темпів розвитку суспільства, їх спрямованість переважно присвячена теоретичним основам розвитку, що висвітлено у працях Т. А. Акімова, Н. Ф. Винокурова, З. В. Герасимчука, Н. В. Гребенюка, О. В. Грянника, М. М. Гузєв, Б. М. Данилишина, С. І. Дорогунцова, М. Ф. Замятіна, А. Г. Ісаченко, А. І. Каринцева, А. В. Малявіна, Л. Г. Мельник, В. С. Міщенко, П. Г. Олдак, В. П. Прадуна, А. Г. Тихонова, В. М. Трегобчук, В. П. Феденко, М. К. Шапочки, В. Я. Шевчука, Л. Б. Шостак та ін.

Проблемам теоретичних засад сталості розвитку регіонів присвячені праці В. Бабаєва, В. Бакуменка, В. Бодрова, А. Дегтяра, М. Корецького, О. Коротич, В. Куйбіди,

Ю. Куца, М. Латиніна, Т. Лозинської. Цими проблемами займалися й зарубіжні науковці: Р. Блінк, Е. Гонч, В. Джегатезен, Ф. Джовані, Г. Кларк, М. Котабі, А. Оніші, К. Снеддон, Б. Хьюс та ін.

Поняття “розвиток” у загальному розумінні визначається як рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об’єкта, його зростання, розширення, покращення, вдосконалення. Проте в економічній літературі визначення стійкого розвитку не є однозначним. Наприклад, Л. Г. Руденко та І. А. Горленко наголошують, що “якщо йдеться про сталий розвиток, то слід конкретизувати, якого об’єкта це стосується: держави, екосистеми чи її складових (природи, населення, господарства) або території у розумінні певної екосистеми” [1].

О. П. Поліщук розглядає економічну стійкість і економічний розвиток як здатність оптимально використовувати свій потенціал, що дасть змогу йому швидко адаптуватись до динамічних змін зовнішнього середовища, в довгостроковій перспективі задовольняючи потреби всіх учасників господарської діяльності [2].

На думку О. С. Єрмейчук, забезпечення стійкого розвитку можливе лише на основі формування відповідного механізму управління, який включає інтегровану систему органічно пов’язаних економічних, організаційних, соціальних, фінансових та інших форм і методів господарювання, які найбільшою мірою відповідають параметрам внутрішнього й зовнішнього середовища, обмеженням та умовам економічної діяльності [3, с. 20].

В концепції сталого розвитку України (проект) наголошується, що це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами людей усіх поколінь [4].

Б. М. Данилишин та Е. М. Лібанова відмічають, що розвиток – це така система відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану природного середовища, збільшенням матеріальних і духовних потреб населення [5].

С. М. Судомир наголошує, що це розвиток, який задовольняє матеріально-духовні потреби сьогодення і створює умови для стійкого економічного розвитку в перспективі [6]. Розбіжність у визначенні поняття “розвиток” існує практично у всіх науковців.

Проте наведені визначення поняття “розвиток” віддзеркалюють авторське бачення поняття цього складного явища щодо суспільства загалом. І, очевидно, що серед них і досі немає єдиної думки щодо цього. У теперішній час налічується більше 30 визначень поняття сталого розвитку. Його новий зміст з’являється залежно від цілей дослідження, ступеня і широти його зв’язків з аналізованим суб’єктом господарювання та навколишнім середовищем. Це суттєво ускладнює вимір цього явища і не дає змоги поглибити уявлення про його причинно-наслідкові чинники. Це стосується й економічного розвитку промислових підприємств, що *актуалізує його подальше дослідження*.

Метою дослідження є уточнення змісту поняття “економічний розвиток промислових підприємств” і визначення показників для оцінювання розвитку його процесів з використанням логістичного підходу.

Враховуючи і спираючись на існуючі поняття “розвиток”, під економічним розвитком підприємства будемо розуміти стійкий динамічний рух “вперед” економічних процесів, який забезпечує і надає гарантії успішного функціонування підприємства із заданою,

регульованою “швидкістю” перебігу процесів, що базуються на гармонізації потенціалу усіх виробничих факторів стабільного забезпечення підприємства, якість та конкурентоспроможність продукції, а їх економічні результати задовольняють постійно зростаючі потреби учасників господарської діяльності. Досягнення і підтримка такого стану підприємств мають забезпечуватись особливою відповідальністю його управлінського корпусу та використанням в управлінні економічним розвитком функцій логістики. Такого висновку можна дійти, аналізуючи реалізацію функцій управління в наскрізному управлінському циклі управління підприємством, який об’єднує усі його процеси: заготівельні, виробничі, основні, обслуговуючі, допоміжні, комерційні, створюючи їх спільний рух і формуючи організаційні логістичні схеми їх реалізації “по горизонталі”, з використанням принципів логістики.

Бажання створити за можливості “ідеальні” виробничі системи і виробничі відносини, їх зміст і структура взаємозв’язків є визначальною місією логістики промислових підприємств, що створює об’єктивні передумови використання логістичного підходу до аналітичного оцінювання економічного результату процесів руху. В їх складі процеси використання ресурсів, їх взаємозв’язки, взаємодоповнюваність і взаємозалежність суспільної дії багатьох, що формує економічні результати перебігу процесів, які, в свою чергу, залежать від спільності їх цілей, збалансованості та врегульованості їх параметрів і умов розвитку.

Ефективність логістичних ланцюгів процесів підприємства залежить від інформаційного обміну про їх стан, потужність, обсяги виробництва, швидкості руху та результативності, тому надзвичайно важливим є вибір сукупності показників економічних результатів підприємства, які віддзеркалюють цілі і напрями процесів виробничої діяльності, процесів відтворення, обігу і розподілу результатів. Оцінка результатів цих процесів впливає на вирішення існуючих економічних проблем, організаційно-правових, інституційних та інших процесів економічної успішності.

У якості основних показників сталості та рівня економічного розвитку підприємств з існуючого переліку облікових і статистичних даних доцільно обрати ті, за зміною величини яких можна певною мірою скласти судження про напрям економічного розвитку і здійснити опис та оцінку його рівня. У якості таких показників у першому наблизенні були обрані: реалізована продукція і послуги, продуктивність праці, середня заробітна плата, основні фонди, оборотні кошти, рентабельність виробництва, капітальні інвестиції. Істотно, що ці показники мають бути “збалансованими”, оскільки вони віддзеркалюють стан одного і того ж економічного явища – “руху” економічних процесів, а саме обсяги їх ресурсів, час перебігу і результати. В процесі їх аналізу з метою зіставності ці показники представляються у відносних вимірниках: темп зростання і темп приросту. Перший свідчить про нарощування обсягів ресурсів і отримуваних економічних благ, а другий – про “швидкість” руху процесу нарощувань результатів. Аналіз цих показників на одному з машинобудівних підприємств за останні 5 років подано у табл. 1, 2.

Швидкість “руху” (або “збільшення” економічних показників протягом одного періоду часу) розраховується за формулою:

$$\Delta_P = X_t - X_o,$$

де Δ_P – значення абсолютного приросту показника у році, прийнятому за базовий;
 X_t – значення показника у році, який аналізується;
 X_o – значення показника у базовому році.

Таблиця 1

Темпи зростання показників економічних процесів підприємства (I)

Назва показника	Базисний рік	Роки					середня величина
		2007	2008	2009	2010	2011	
Реалізована продукція і послуги	1,00	1,0063	1,0118	0,9909	1,0066	1,0008	1,00326
Продуктивність праці	1,00	1,0115	1,0028	0,9949	0,9902	1,0082	1,00149
Середня заробітна плата	1,00	1,0130	1,0080	1,0051	1,0008	1,0040	1,00617
Основні фонди	1,00	1,0042	1,0096	0,9944	0,9956	1,0120	1,00313
Оборотні кошти	1,00	1,0001	1,0006	1,0009	0,9987	0,9970	0,99946
Рентабельність виробництва	1,00	1,0026	1,0061	1,0068	1,0040	1,0018	1,00426
Капітальні інвестиції	1,00	1,0023	1,0031	1,0036	1,0010	1,0016	1,00232

“Швидкість” руху економічних процесів за їх кінцевими показниками представлено в табл. 2. Порівняння показників “темлів” зростання і “швидкості” зростання результатів процесів свідчить, що швидкість процесу “формування” умов сталості розвитку відстає від темлів “нарощування” ресурсів і навіть має від’ємне значення. І в жодному з розглянутих років “швидкість” руху не досягла запланованої величини, за які можна прийняти як “оптимальні” величини значення відносного показника, що дорівнює “1”. Усереднена величина показника за низку років розраховується за виразом:

$$\Delta_P = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot \dots \cdot X_n}$$

Розрахований рівень “швидкості” руху економічних процесів за період, що аналізувався, коливався у межах від 0,0733 до 0,6718.

Таблиця 2

“Швидкість” руху економічних процесів

Назва показника	Роки					середня величина
	2007	2008	2009	2010	2011	
Реалізована продукція і послуги	0,63	1,18	-0,91	0,66	0,08	0,5137
Продуктивність праці	1,15	0,28	-0,51	-0,98	0,85	0,6718
Середня заробітна плата	1,30	0,80	0,51	0,08	0,40	0,4425
Основні фонди	0,42	0,96	-0,56	-0,44	1,20	0,6535
Оборотні кошти	0,01	0,06	0,09	-0,13	-0,30	0,0733
Рентабельність виробництва	0,26	0,61	0,68	0,40	0,18	0,3785
Капітальні інвестиції	0,23	0,31	0,36	0,10	0,16	0,2105

Аналіз зміни “швидкості” руху процесів (табл. 3) показує, що значення приросту показників формуються локально, тобто незалежно від результатів перебігу споріднених економічних процесів.

Зміна “швидкості” руху економічних процесів

Назва показника	Роки					середня величина
	2007	2008	2009	2010	2011	
Приріст реалізованої продукції і послуг	0,55	-2,09	1,57	-0,58	0,4337	-0,5137
Приріст продуктивності праці	-0,87	-0,79	-0,47	1,83	-0,1782	-0,6718
Приріст середньої заробітної плати	-0,5	-0,29	-0,43	0,32	0,0425	-0,4425
Приріст основних фондів	0,54	-1,52	0,12	1,64	-0,5465	-0,6535
Приріст оборотних коштів	0,05	0,03	-0,22	-0,17	0,3733	-0,0733
Приріст рентабельності виробництва	0,35	0,07	-0,28	-0,22	0,1985	-0,3785
Приріст капітальних інвестицій	0,079	0,05	-0,26	0,06	0,0505	-0,2105

Наочне зображення темпів зростання і “швидкості” перебігу економічних процесів, кінцеві результати яких формують обрані показники, ілюструє невпорядкованість, незбалансованість і недостатню керованість процесів їх формування, що не створює умов сталості економічного розвитку підприємства як цілісної складної системи (рис. 1).

Наведені розрахунки за аналізований період, незважаючи на відносно невелику кількість показників, обраних для аналізу, свідчать: якість управління економічними процесами підприємства та тенденції його розвитку були позитивними, хоча й низькими. Отримана інформація підтвердила доцільність використання логістичного підходу в оцінці стану економічного розвитку, що варто віднести до параметрів управлінського впливу.

Показники “руху” і “стану” якості управління процесами економічного розвитку можуть також використовуватись при оцінці внеску апарату управління та їх відповідних підрозділів і фахівців у загальні результати діяльності, при визначенні матеріальних стимулів.

Напрямами подальших досліджень мають стати поглиблення досліджень показників і параметрів процесів економічного розвитку й запровадження інформаційної технології їх розрахунків у практиці, обґрунтування завдань і напрямів стратегічного та поточного планування розвитку підприємств.

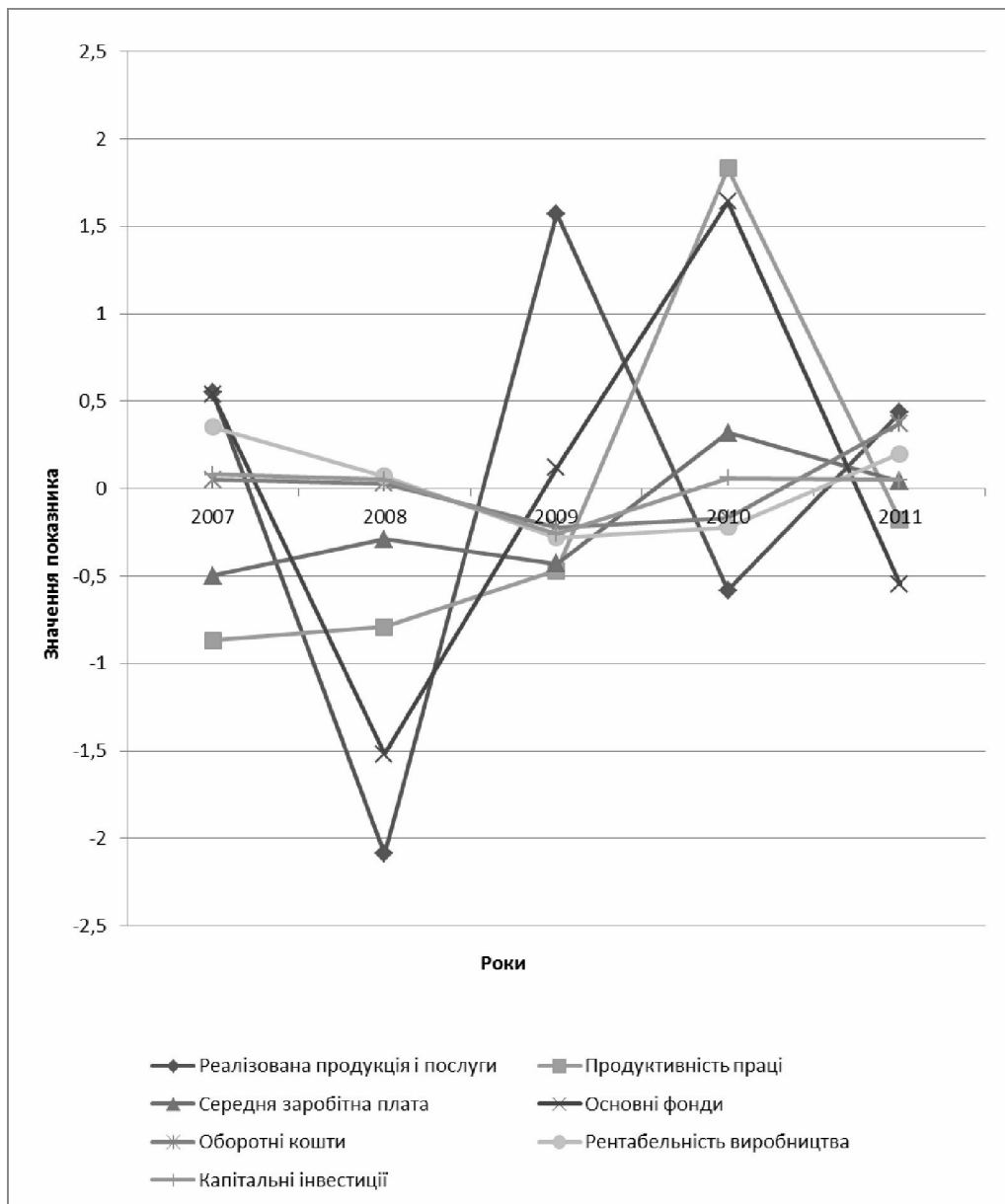


Рис. 1. Зміна "швидкості" руху економічних процесів

Література

1. Руденко Л. Г. Проблеми вдосконалення регіональної політики в Україні / Л. Г. Руденко, І. А. Горленко // Український географічний журнал. – 2010. – № 2. – С. 26–31.
2. Поліщук А. П. Теоретико-методологічні основи економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / А. П. Поліщук // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 109–113.
3. Єремейчук Р. А. Формування механізму управління стійким розвитком підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук :

- спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / Р. А. Єремейчук. – Харків, 2005. – 20 с.
4. Концепція сталого розвитку України (проект) // Світ. – 1997. – № 12. – 22 с.
 5. Данилишин Б. М. Основні завдання активізації регіональної соціально-економічної політики України / Б. М. Данилишин, Е. М. Лібанова. – К. : РВПС України, 1999. – 68 с.
 6. Судомир С. М. Стійкий розвиток як складова потенціалу підприємства / С. М. Судомир // Інноваційна економіка. – 2008. – № 3. – С. 73–75.
 7. Jovane F. The incoming global technological and industrial revolution towards competitive sustainable manufacturing / F. Jovane, H. Yoshikawa // CIRP Annals – Manufacturing Technology. – 2008. – Vol. 57. Iss. 2. – P. 641–659.
 8. Onishi A. Futures of global interdependence (FUGI) global modeling system: Integrated global model for sustainable development / A. Onishi // Journal of Policy Modeling. – 2005. – Vol. 27. – Iss. 1. – P. 101–135.
 9. Blinc R. Sustainable development and global security / R. Blinc, A. Zidansek, I. Slaus // Energy. – 2007. – Vol. 32. – Iss. 6. – P. 883–890.
 10. Clark G. Evolution of the global sustainable consumption and production policy and the United Nations Environment Programme's (UNEP) supporting activities / G. Clark // Journal of Cleaner Production. – 2007. – Vol. 15. – Iss. 6. – P. 492–498.
 11. Jegatheesan V. The need for global coordination in sustainable development / V. Jegatheesan, J. L. Liow, L. Shu and others // Journal of Cleaner Production. – 2009. – Vol. 17. – Iss. 7. – P. 637–643.
 12. Goncz E. Increasing the rate of sustainable change: a call for a redefinition of the concept and the model for its implementation / E. Goncz, U. Skirke, H. Kleizen, M. Barber // Journal of Cleaner Production. – 2007. – Vol. 15. – Iss. 6. – P. 525–537.
 13. Hughes B. Sustainable futures: policies for global development / B. Hughes, P. Johnston // Futures. – 2005. – Vol. 37. – Iss. 8. – P. 813–831.
 14. Kotabe M. Global sourcing strategy and sustainable competitive advantage / M. Kotabe, J. Murray // Industrial Marketing Management. – 2004. – Vol. 33. – Iss. 1. – P. 7–14.
 15. Sneddon C. Sustainable development in a post-Brundtland world / C. Sneddon, R. Howarth // Ecological Economics. – 2006. – Vol. 57. – Iss. 2. – P. 253–268.
 16. Шостак Л. Цели и приоритеты устойчивого развития Украины / Л. Шостак // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 30–36.
 17. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К. : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
 18. Прадун В. П. Екологічні проблеми розвитку економіки України: причини загострення, наслідки та основні напрями їх вирішення / В. П. Прадун, В. М. Трегобчук // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2003. – № 4. – С. 34–40.
 19. Котикова О. І. Зміст поняття сталого розвитку / О. І. Котикова // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 170–173.
 20. Гудзинський О. Д. Економічна теорія та реалізація її положень у механізмах розвитку АПК / О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, В. К. Савчук // Економічна

- теорія. – 2005. – № 2. – С. 80–96.*
21. *Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р. С. Дяків, А. В. Бохан та ін. ; [за ред. Р. Дяківа]. – К. : МЕФ, 2004. – 704 с.*
22. *Сталинская Е. В. Формирование комплекса показателей устойчивого развития металлургического предприятия / Е. В. Сталинская // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2012. – № 2. – С. 108–110.*

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

Сергій ЛЕКАРЬ

ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Подано характеристику основних механізмів взаємодії органів місцевого самоврядування та органів державної влади у загальній системі суб'єктів забезпечення економічної безпеки держави.

Ключові слова: *економічна безпека держави, суб'єкти забезпечення економічної безпеки, органи державної влади, органи місцевого самоврядування.*

Забезпечення економічної безпеки держави здійснюється складним комплексом суб'єктів, діяльність яких спрямована на забезпечення ефективності розвитку відповідних соціально-економічних відносин, а також на їх захист від існуючих внутрішніх та зовнішніх загроз. Ефективність забезпечення економічної безпеки держави сьогодні значною мірою пов'язана із вирішенням проблем вдосконалення механізму правового забезпечення цього процесу та із вдосконаленням побудови і функціонування відповідної системи органів, важливу роль серед яких відіграють органи місцевого самоврядування.

Загальні проблеми економічної безпеки держави у сучасній науці достатньо широко розглядалися у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, Б. Губський, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко та ін. Питання щодо діяльності самоврядних органів у адміністративно-правовому механізмі забезпечення економічної безпеки держави були предметом досліджень В. Авер'янова, В. Борденюка, І. Бутка, С. Ківалова, В. Погорілка, С. Шемшученка, В. Щербини. Проте як у науковій літературі, так і у чинному законодавстві досі відсутня єдина думка щодо визначення місця та значення органів місцевого самоврядування у загальній системі суб'єктів забезпечення економічної безпеки України, що зумовлює актуальність даної статті та визначає її мету.

Метою даної статті є дослідження основних механізмів взаємодії органів місцевого самоврядування й органів державної влади у загальній системі суб'єктів забезпечення економічної безпеки держави. Поставлена мета передбачає вирішення таких основних завдань: визначення функцій та повноважень органів місцевого самоврядування у сфері забезпечення економічної безпеки шляхом аналізу нормативно-правових актів, які закріплюють основні механізми взаємодії самоврядних органів з іншими суб'єктами забезпечення економічної безпеки держави, зокрема центральними та місцевими органами виконавчої влади, а також визначення основних напрямків оптимізації цієї системи.

Розглядаючи діяльність самоврядних органів щодо забезпечення економічної безпеки держави, необхідно відмітити, що підвищення рівня економічної безпеки держави та розвиток економічних відносин за тенденцій переходу до децентралізації

управління такими відносинами на територіальному рівні зумовлює сьогодні необхідність чіткого визначення кола основних функцій і повноважень органів місцевого самоврядування у цій сфері. Забезпечення економічної безпеки держави взагалі потребує впорядкування таким чином, щоб спрямувати його на комплексне вирішення соціально-економічних проблем, специфічних для кожного регіону.

Закон України "Про основи національної безпеки України" [1] (ст. 4) визначає органи місцевого самоврядування одним з основних суб'єктів забезпечення національної (у тому числі економічної) безпеки, встановлюючи, що на органи місцевого самоврядування разом з місцевими державними адміністраціями покладається завдання забезпечення вирішення питань у сфері національної безпеки, віднесених законодавством до їхньої компетенції (ст. 9). Проте чіткому визначенню цих питань, а також питанню взаємодії органів місцевого самоврядування та органів державного управління у сфері забезпечення економічної безпеки держави не присвячений жоден з існуючих наразі нормативних актів у цій сфері. Окремі аспекти такої взаємодії ми знаходимо у таких правових актах, як Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні", Закон України "Про Раду національної безпеки і оборони України", Указ Президента України "Питання Апарату Ради національної безпеки і оборони України", Указ Президента України "Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України", Стратегія національної безпеки України та ін.

Конституція України, окреслюючи в загальній формі сферу відання органів місцевого самоврядування в Україні, конкретизацію повноважень органів місцевого самоврядування покладає на поточне законодавство, зокрема на Закон України "Про місцеве самоврядування" [2]. Цей Закон визначає функції та завдання місцевих представницьких органів, закладаючи необхідне правове підґрунтя для того, щоб вести мову про те, що органи місцевого самоврядування як виразники та провідники інтересів місцевої громади повинні взяти на себе не тільки все управління життєдіяльністю території, а й відповідальність за стан економічної безпеки і соціально-економічного розвитку свого регіону.

Відповідно до положень Конституції України [3], за якими органам місцевого самоврядування можуть надаватися окремі повноваження органів виконавчої влади (ст. 143), Закон України "Про місцеве самоврядування" поділяє повноваження органів місцевого самоврядування на самоврядні (власні), в межах яких вони діють самостійно, та делеговані, за виконання яких вони підконтрольні відповідним органам виконавчої влади. Повноваження, в яких найбільш виразно представлений загальнонаціональний інтерес, делегуються безпосередньо виконавчим органам місцевого самоврядування [4, с. 321], що відображено у ст. 11 Закону, згідно з якою виконавчі органи сільських, селищних, міських, районних у містах рад є і підконтрольними, і підзвітними відповідним радам, а з питань здійснення делегованих їм повноважень органів виконавчої влади – підконтрольними відповідним органам виконавчої влади. Органи місцевого самоврядування відіграють важливу роль у забезпеченні економічної безпеки як окремого регіону, так і держави в цілому, адже вони спільно з місцевими державними адміністраціями розробляють та затверджують програми соціально-економічного розвитку території, бюджет свого регіону, контролюють їх виконання тощо. У віданні органів місцевого самоврядування перебуває низка питань щодо співпраці з керівниками підприємств усіх форм власності з метою поліпшення стану розвитку економічної сфери регіону, аналізу і прогнозування розвитку економічного потенціалу території, розробки та реалізації моделей відновлення місцевого господарства,

підприємництва, диверсифікації виробництва тощо. Закріплюючи загальні повноваження органів місцевого самоврядування у сфері соціально-економічного розвитку, Закон України "Про місцеве самоврядування" (п. "а" ст. 27) встановлює, що до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать такі власні (самоврядні) повноваження:

- підготовка програм соціально-економічного розвитку сіл, селищ, міст, подання їх на затвердження ради, організація їх виконання; подання раді звітів про хід і результати виконання цих програм;

- забезпечення збалансованого економічного та соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів;

- попередній розгляд планів використання природних ресурсів місцевого значення на відповідній території, пропозицій щодо розміщення, спеціалізації та розвитку підприємств і організацій незалежно від форм власності, внесення у разі потреби до відповідних органів виконавчої влади пропозицій з цих питань та ін.

До делегованих повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад п. "б" ст. 27 відносить:

- участь у здійсненні державної регуляторної політики в межах та у спосіб, встановлені Законом України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності";

- розгляд і узгодження планів підприємств, установ та організацій, що не належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, здійснення яких може викликати негативні соціальні, демографічні, екологічні та інші наслідки, підготовка до них висновків і внесення пропозицій до відповідних органів та ін.

В галузі зовнішньоекономічної діяльності п. "а" ст. 35 Закону України "Про місцеве самоврядування" встановлює, що до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать такі самоврядні повноваження:

- укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

- сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності;

- сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої та соціальної інфраструктури й інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць.

До делегованих повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад у цій сфері належать:

- організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

- створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;

- забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Згідно із Законом України "Про Раду національної безпеки і оборони України" від 05.03.1998 р. [5] (п. 6 ст. 4), до компетенції Ради національної безпеки і оборони України належать координація та контроль діяльності органів місцевого самоврядування в межах наданих повноважень під час введення воєнного чи надзвичайного стану. Відповідно до ст. 13 цього Закону, що визначає повноваження Секретаря Ради національної безпеки і оборони України, саме на нього покладається функція

координації діяльності як із органами державної влади, так і з самоврядними органами: за дорученням Голови Ради національної безпеки і оборони України Секретар Ради національної безпеки і оборони України представляє позицію Ради національної безпеки і оборони України у Верховній Раді України, у відносинах з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, з політичними партіями і громадськими організаціями та засобами масової інформації, з міжнародними організаціями [5, п. 6 ст. 13].

Відповідно до п. 5 ст. 37 Указу Президента України “Питання Апарату Ради національної безпеки і оборони України” від 20.04.2012 р. [3] з органами місцевого самоврядування взаємодіє Апарат Ради національної безпеки і оборони України. Апарат Ради має право одержувати в установленому порядку як від органів виконавчої влади, так і від органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій інформацію, документи і матеріали, необхідні для виконання покладених на нього завдань.

Указ Президента України “Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України” від 21.06.2011 р. [6] закріплює механізм взаємодії провідного центрального органу виконавчої влади, що здійснює державну політику в сфері забезпечення економічної безпеки держави з органами місцевого самоврядування. Згідно з п. 6 ст. 4 Указу, в процесі виконання покладених на нього завдань Мінекономрозвитку України взаємодіє в установленому порядку з іншими органами виконавчої влади, допоміжними органами і службами, утвореними Президентом України, а також з органами місцевого самоврядування, відповідними органами іноземних держав та міжнародних організацій, підприємствами, установами, організаціями, всеукраїнськими об'єднаннями профспілок і всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців.

Мінекономрозвитку України, відповідно до покладених на нього завдань, здійснює згідно із законодавством:

- координацію розроблення угод щодо регіонального розвитку, наукове і методичне забезпечення діяльності в цій сфері органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, державну реєстрацію таких угод після їх схвалення Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською, Севастопольською міськими радами;

- проведення в установленому порядку моніторингу показників розвитку регіонів, районів і міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення та формування переліку показників, за якими проводиться моніторинг розвитку територій і визнання їх депресивними;

- розроблення за участю інших центральних органів виконавчої влади, відповідних місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування програм подолання депресивності територій і моніторинг їх виконання;

- моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері державно-приватного партнерства;

- сприяння розробленню та впровадженню систем управління якістю в органах виконавчої влади, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах та організаціях;

- організацію інформаційного забезпечення органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій з питань упровадження систем управління якістю;

- організацію та проведення моніторингу впровадження систем управління якістю

в органах виконавчої влади, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах та організаціях;

– сприяння місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування у налагодженні зв'язків з європейськими регіональними організаціями та їх участі в європейських регіональних програмах, залученню українських підприємств, установ та організацій до участі в галузевих програмах ЄС;

– виконання функцій щодо координації діяльності з планування, методологічного, методичного, наукового та фінансового забезпечення мобілізаційної підготовки і мобілізації в центральних та місцевих органах виконавчої влади, інших органах державної влади і національної економіки.

Мінекономрозвитку України для виконання покладених на нього завдань має право в установленому порядку одержувати інформацію, документи і матеріали від державних органів та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій усіх форм власності та їх посадових осіб. Накази Мінекономрозвитку України, видані в межах його повноважень, є обов'язковими для виконання центральними органами виконавчої влади, їх територіальними органами і місцевими державними адміністраціями, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами й організаціями всіх форм власності та громадянами.

Пункт 3.2 Указу Президента України "Про Стратегію національної безпеки України від 12.02.2007 р. [7] серед стратегічних цілей, пріоритетів і завдань політики національної безпеки визначив й таке завдання, як підвищення ефективності системи державного управління та місцевого самоврядування. Реалізація цього завдання передбачає необхідність консолідації зусиль органів державної влади навколо удосконалення конституційного регулювання суспільних відносин в Україні, забезпечення балансу загальнодержавних, регіональних і місцевих інтересів, формування системи стратегічного планування, створення дієвих механізмів моніторингу з метою вчасного коригування пріоритетів політики безпеки. У тексті документа (п. 4) відзначається, що демократичні перетворення і реалізація європейського вибору України вимагають удосконалення системи державної влади, яка має бути побудована на європейських демократичних цінностях, а також забезпечення відкритості та прозорості її діяльності. Нагальною необхідністю стають радикальні системні реформи, спрямовані на демократизацію всієї системи державної влади, що, зокрема, передбачають: забезпечення реального розмежування суспільних, державних і комерційних (приватних) інтересів, бізнесу та влади; посилення протидії корупції й удосконалення відповідного законодавчого забезпечення. Однією з ключових умов для досягнення цілей і завдань політики національної безпеки, визначених Стратегією, є запровадження дієвого державного та громадського контролю за її реалізацією. У п. 4.3 зазначається, що на органи місцевого самоврядування покладається завдання забезпечення вирішення питань, що стосуються реалізації Стратегії, віднесених законодавством до їхньої компетенції.

Таким чином, основу адміністративно-правового механізму забезпечення економічної безпеки держави складає діяльність складного комплексу органів держави, до яких належать органи загальної компетенції, міжгалузевого і галузевого управління, місцевих державних адміністрацій, а також діяльність органів місцевого самоврядування, що також відіграють важливу роль у процесі забезпечення економічної безпеки як окремого регіону, так і держави в цілому. Створення дієвої й раціональної

системи управління цим адміністративно-правовим механізмом та удосконалення механізмів взаємодії самоврядних органів з органами виконавчої влади стає сьогодні необхідною умовою ефективного забезпечення економічної безпеки держави. На цьому етапі видається доцільним детальне опрацювання структурної побудови органів місцевого самоврядування з огляду на більш ефективне управління саме соціально-економічним розвитком регіону як важливою складовою економічної безпеки всієї держави. Водночас відповідні нормативно-правові акти також потребують свого доопрацювання, зокрема для того, щоб ліквідувати на вищому рівні дублювання одними органами місцевої влади функцій інших органів, щоб положення усіх законодавчих актів щодо діяльності органів місцевого управління у сфері забезпечення економічної безпеки набули змістової узгодженості та відповідали одне одному.

Література

1. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 р., № 964-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 351.
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1997. – № 24. – Ст. 170.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
4. Коментар до Конституції України : наук.-попул. вид. / голова ред. колегії: д. ю. н. В. Ф. Опришко. – К. : Ін-т законодавства Верхов. Ради України, 1996. – 378 с.
5. Про Раду національної безпеки і оборони України : Закон України від 05.03.1998 р., № 183/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – 16.09. р. № 35.
6. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Указ Президента України від 31.05.2011 р., № 634/2011 // Офіційний вісник Президента України. – 2011. – 21.06. – № 17. – С. 10. – Ст. 789.
7. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України від 12.02.2007 р., № 105/2007 // Офіційний вісник України. – 2007. – 23.02. – № 11. – С. 7. – Ст. 389.
8. Питання Апарату Ради національної безпеки і оборони України : Указ Президента України від 6.04.2012 р., № 251/2012 // Офіційний вісник України. – 2012. – 20.04. – № 28. – С. 37.
9. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк. – К. : Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА РОЛЬ ОРГАНІВ ВЛАДИ В ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

(регіональний круглий стіл у рамках Четвертих регіональних та муніципальних читань, м. Тернопіль, 15 травня 2013 р.)

В рамках Четвертих регіональних і муніципальних читань 15 травня 2013 р. на базі Тернопільського національного економічного університету відбувся *Регіональний круглий стіл “сталий розвиток сільських територій: концептуальні засади та роль органів влади в його забезпеченні”*.

Мета заходу – обмін думками між науковцями та практиками, напрацювання рекомендацій щодо вирішення проблеми забезпечення сталого розвитку сільських територій в умовах реформ, визначених Програмою економічних реформ Президента України на 2010–2014 рр. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”.

В роботі круглого столу взяли участь 110 учасників – заступник голови – керівник апарату Тернопільської обласної державної адміністрації Желіховський Юрій Васильович, начальник Головного управління статистики у Тернопільській області Кирич Володимир Григорович, керівництво Департаменту агропромислового розвитку Тернопільської обласної державної адміністрації, голови районних рад, міські, селищні та сільські голови Тернопільської області, науковці Тернопільського національного економічного університету та Тернопільської державної сільськогосподарської дослідної станції Інституту кормів і сільського господарства Поділля НААН України.

Організаторами заходу виступили: Тернопільський національний економічний університет, Тернопільська обласна державна адміністрація, Тернопільська обласна рада, Тернопільський регіональний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція Інституту кормів і сільського господарства Поділля НААН України, Тернопільський обласний ресурсний центр громад.

Робота круглого столу зосередилася на таких проблемних напрямках:

1. Сільські території як об'єкт управління: особливості, функції, економічне значення й соціальне навантаження, проблеми розвитку.
2. Концепція сталого розвитку сільських територій як нова парадигма місцевого розвитку.
3. Інституційне забезпечення сталого розвитку сільських територій.
4. Дилема узгодження державних і місцевих інтересів у процесі забезпечення сталого розвитку сільських територій.
5. Зарубіжний досвід забезпечення сталого розвитку сільських територій та Європейська політика добросусідства в агарному секторі.

Координували роботу круглого столу: *Мельник Алла Федорівна*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; *Монастирський Григорій Леонардович*, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри державного і

муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; *Слюзар Володимир Климентійович*, директор Тернопільського регіонального центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій.

Відкриваючи засідання круглого столу, *завідувач кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ, д.е.н., професор Алла Федорівна Мельник* наголосила, що сьогодні в Україні набула популярності концепція сталого розвитку, витоки якої сягають ще 1972 р., коли в Стокгольмі відбулася конференція ООН "Середовище людини". Поняття "сталий розвиток", відповідно до визначення Всесвітньої комісії з довкілля та розвитку, означає розвиток, який задовольняє всі напрямки розвитку суспільства, не загрожуючи можливостям майбутніх поколінь. За змістом сталий розвиток означає, що розвиток нинішній ніякого "сталого", тобто передбаченого, благополучного майбутнього не обіцяє. Загалом сталий розвиток прийнято розглядати як гармонійний розвиток трьох підсистем: економіки, екології та соціуму. Сталий розвиток має різне наповнення для багатих і бідних країн. Для багатих країн – це утилізація відходів, ефективне енергоспоживання, заощадження ресурсів, відновлення ландшафтів. Для бідних країн – це соціальна рівноправність, справедливість, законність, рівномірність у розподілі матеріальних благ, загальне зростання добробуту. Професор зазначила, що існує певна суперечливість щодо вибору сталого та інноваційного типів розвитку, оскільки за своєю природою розвиток є незбалансованим, бо тільки відсутність розвитку може бути "сталою". Висока стабільність заперечує зміни. Сталий розвиток неможливий в одному селі, місті, регіоні. Науковець окреслила проблемні аспекти щодо забезпечення сталого розвитку села. Зміни в сільському господарстві не дозволили розв'язати проблеми сільських територій – безробіття, трудову міграцію, руйнування соціальної інфраструктури, зменшення рівня життя. Причиною цього, на думку професора, є монофункціональність аграрного сектору, низький рівень доходів у сільському господарстві, обмеженість фінансових ресурсів місцевих бюджетів, зменшення кількості об'єктів соціальної інфраструктури, адміністративні перешкоди в залученні інвестицій. Щодо напрямків розв'язання цих проблем модератор круглого столу запросила висловитися його учасників.

Вітаючи учасників круглого столу, *заступник голови – керівник апарату Тернопільської обласної державної адміністрації Желіховський Юрій Васильович* окреслив ті практичні кроки, які робить держава для вирішення проблем сільських територій у рамках реалізації Програми економічних реформ Президента України на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" та Послання Президента України до Верховної Ради України "Модернізація України – наш стратегічний вибір". Він зазначив, що успіх реформ можливий лише за умови забезпечення злагодженої співпраці місцевих органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Запрошуючи до дискусії, Юрій Васильович навів цитату із виступу Президента України на розширеному засіданні Ради регіонів: "Позитивні зрушення, які відбулися за останні роки у сільсько-господарському виробництві, не дали змогу розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій, найгострішими з яких залишаються безробіття, трудова міграція селян та руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості. Системні кризові явища та занепад сільських територій призводять до зниження рівня життя сільського населення, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва, що загрожує продовольчій безпеці держави".

Професор кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ, д.е.н., доцент Григорій Монастирський у своїй доповіді зупинився на проблемах реалізації концепції сталого розвитку сільських територій. Вчений наголосив, що, як і будь-яка система, сільське поселення розвивається, тобто в його підсистемах відбуваються невідворотні, спрямовані та закономірні зміни. Розвиток сільського поселення відбувається в двох взаємопов'язаних напрямках: соціальному та економічному. Функціонування і розвиток сільських поселень в умовах ринкової трансформації характеризується тривалістю й системністю кризових процесів, збереженням аграрної монофункціональності економічної підсистеми села, загостренням соціальних проблем. Системна криза трансформаційного періоду в Україні найбільш повно виявила себе на рівні сільських поселень. Заміна моделі управління економічним і соціальним розвитком села, заснованої на принципах патерналізму, на поки що нежиттєздатну самоврядну зумовила те, що сільські поселення опинилися в умовах нескоординованого регулятивного впливу управлінських суб'єктів. Це детермінує неможливість своєчасного коригування несприятливих тенденцій економічного й соціального розвитку села, призводить до появи незворотних кризових процесів у сільських поселеннях. Науковець окреслив, що сталий розвиток сільських територій – це такий розвиток села, при якому забезпечуються зростання, диверсифікація і підвищення ефективності сільської економіки, стабілізація чисельності населення та збільшення тривалості життя, повна і продуктивна зайнятість працездатного населення, підвищення рівня та якості життя в сільських районах, раціональне використання і відтворення їх природно-ресурсного потенціалу. На сьогодні нормативне забезпечення реалізації концепції сталого розвитку села забезпечують: Закон України “Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві” (1990 р.); Постанова Верховної Ради України “Про затвердження Концепції сталого розвитку населених пунктів” (1999 р.); Закон України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.” (2005 р.); Стратегія переходу України до сталого розвитку; Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року (2007 р.); Проект концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року (2009 р.); рішення Ради регіонів щодо вжиття заходів для сталого розвитку сільських територій (2012 р.).

Учасники круглого столу констатували, що:

– забезпечення сталого розвитку сільських територій має відбуватися в рамках чотирьох напрямків: створення умов для проживання на сільських територіях; забезпечення техногенної та екологічної безпеки; підвищення конкурентоспроможності сільського господарства; удосконалення системи управління розвитком сільських територій;

– у рамках створення умов для проживання на сільських територіях необхідним є: впровадження соціальних стандартів і нормативів у сільській місцевості; поліпшення демографічної ситуації, зайнятості та підвищення доходів сільського населення; розвиток об'єктів інженерної інфраструктури; підвищення якості освітніх послуг відповідно до стандартів початкової, базової і повної середньої, професійної та позашкільної освіти; розвиток лікувально-оздоровчої мережі (реконструкція, ремонт і будівництво нових закладів охорони здоров'я та якості медичного обслуговування сільського населення); розвиток мережі фізкультурно-спортивних закладів та спорту; розвиток культурно-дозвільної мережі; відновлення та охорона об'єктів історичної, природної та культурної спадщини на сільських територіях; створення сприятливих

умов проживання на селі; розвиток шляхової мережі на сільських територіях; поліпшення мережі сільських відділень зв'язку; розвиток сільського аграрного туризму, народних промислів, підприємництва;

– для вирішення соціальних проблем на селі органам влади доцільно сконцентрувати увагу на таких питаннях: проведення суцільної паспортизації сільських населених пунктів з метою оцінки сучасного стану соціальної інфраструктури та визначення перспектив розвитку кожного села; визначення соціальних стандартів та нормативів щодо умов проживання сільського населення; розроблення на базі даних паспортизації та затверджених соціальних стандартів умов проживання сільського населення регіональних програм розвитку сільських територій; створення додаткових робочих місць у сільській місцевості, розвиток підприємництва із сільськогосподарських та несільськогосподарських видів діяльності та на цій основі підвищення доходів сільського населення; здійснення більш чіткого розмежування повноважень і відповідальності між центральними та місцевими органами виконавчої влади щодо розвитку сільських територій; удосконалення міжбюджетних відносин для розширення фінансових можливостей місцевих органів влади у вирішенні соціальних проблем на селі та забезпечення комплексного розвитку сільських територій;

– для забезпечення техногенної та екологічної безпеки доцільним є: вилучення з інтенсивного обробітку деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених сільськогосподарських угідь; підвищення родючості ґрунтів та екологізація сільськогосподарського виробництва; забезпечення розвитку органічного сільськогосподарського виробництва; організація і забезпечення ефективного використання земельних, лісових та водних ресурсів; оптимізація землекористування в результаті удосконалення системи реєстрації прав власності на землю та інше нерухоме майно, формування ринкових земельних відносин;

– підвищення конкурентоспроможності сільського господарства можна досягти шляхом забезпечення: економічної ефективності аграрного виробництва та підвищення його конкурентоспроможності; збалансованого розвитку галузей сільського господарства; розвитку гуртової та гуртово-роздрібної інфраструктури аграрного ринку; підвищення якості сільськогосподарської продукції та впровадження стандартів безпеки продуктів харчування відповідно до вимог СОТ і ЄС; стимулювання інноваційного розвитку агропромислового виробництва та сільських територій. Необхідно прийняти Закон України "Про землекористування", в якому визначити правові механізми, які б стимулювали орендарів сільськогосподарських земель до: ведення багатогалузевого сільськогосподарського виробництва та організації переробки сільгосппродукції; збереження родючості й екобезпеки ґрунтів; створення робочих місць; участі у вирішенні соціальних та побутових проблем на селі, облаштуванні населених пунктів;

– необхідною умовою сталого розвитку села є реформування адміністративно-територіального устрою. Здійснення реформи адміністративно-територіального устрою може вирішити питання ефективності використання бюджетних коштів, зростання дохідної частини місцевих бюджетів, покращення якості та просторово-часової доступності соціальних послуг для населення, вирішити низку проблем щодо транспортного сполучення, вивезення та утилізації сміття, водопостачання, утримання і ремонту доріг. Водночас сприятиме зупинці деградації сільської поселенської мережі, зменшенню соціокультурної різниці між містом та селом;

– для удосконалення системи управління розвитком сільських територій доцільно Кабінету Міністрів України створити Координаційну раду з питань розвитку сільських

територій та її виконавчий орган – Національну агенцію сталого розвитку сільських територій з наданням їй статусу державної установи (з обласними відділеннями). Основними напрямками та механізмами реалізації державної політики з питань сталого розвитку сільських територій мають стати: 1) удосконалення нормативно-правового, суспільно-політичного, інституційного та фінансового забезпечення Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року; 2) проведення паспортизації сільських населених пунктів, узагальнення її результатів на рівні району, області та Автономної Республіки Крим і на їх базі опрацювання соціально-економічних пріоритетів і розроблення програм розвитку сільських територій відповідного рівня та в цілому по державі відповідно до завдань Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року; 3) розроблення і представлення на розгляд Верховній Раді України пропозиції щодо створення Фонду підтримки розвитку сільських територій; 4) розроблення пропозицій щодо врегулювання законодавства у сфері діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; 5) сприяння розвитку кооперативних каналів збуту сільськогосподарської продукції, включаючи розвиток гуртових продовольчих ринків та інформаційно-маркетингових центрів.

Результати круглого столу показали, що питання забезпечення сталого розвитку сільських поселень в умовах системного реформування базових інститутів державного управління та національної економіки становлять значний інтерес науковців і практиків й потребують особливої уваги з боку Президента України, Верховної Ради України, Уряду для їх практичної реалізації.

Алла Мельник

д. е. н., професор, завідувач кафедри
державного і муніципального управління
(Тернопільський національний економічний університет)

Григорій Монастирський

д. е. н., доцент, професор кафедри державного і муніципального управління
(Тернопільський національний економічний університет)

НАШІ АВТОРИ

- АЛЕКСЕСНКО Людмила** д. е. н., професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет.
- АЛЕКСЕСНКО Максим** д. е. н., професор кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
- БУРЯК Олег** к. е. н., доцент, здобувач кафедри економічної теорії, Львівська комерційна академія.
- БУТКО Микола** д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління, Чернігівський державний технологічний університет.
- ВЕЛЕЩУК Світлана** к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- ВЕРГЕЛЕС Тетяна** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
- ДЕДЕЛЮК Катерина** аспірант, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки.
- ДЗЮБЛЮК Олександр** д. е. н., професор, завідувач кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет.
- ДУТОВА Наталя** к. е. н., старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту, Донецький національний університет.
- ДЯЧУН Ольга** к. е. н., доцент кафедри державного регулювання та управління економіки, Тернопільський національний технічний університет.
- ЗАПАРАНІЮК Тетяна** здобувач кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
- ЗЄНІНА-БІЛІЧЕНКО Антоніна** к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування, Дніпродзержинський державний технічний університет.
- КНЯЗЕВИЧ Анна** к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет.

КОЛІНКО Наталія	старший викладач і здобувач кафедри загальноекономічної підготовки та маркетингу Навчально-наукового інституту підприємництва та перспективних технологій, Національний університет "Львівська політехніка".
КУЗЬМІН Олег	д. е. н., професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет "Львівська політехніка".
ЛЕКАРЬ Сергій	к. е. н., заступник Міністра внутрішніх справ України, керівник апарату.
ЛУЦІВ Богдан	д. е. н., професор, завідувач кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет.
ЛЯШЕНКО Олександра	д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ.
МАДЯР Руслана	к. е. н., в. о. доцента кафедри економічної теорії та менеджменту, Закарпатський державний університет, м. Ужгород.
МАЛИХІНА Інна	магістрант, Дніпродзержинський державний технічний університет.
МЕЛЬНИК Алла	д. е. н., професор, завідувач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій	д. е. н., доцент, професор кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
ПАЛАСЮК Богдан	асистент кафедри медичної фізики та медичного обладнання, Тернопільський державний медичний університет імені І. Я. Горбачевського.
РЕВЕНКО Надія	к. е. н., професор, завідувач кафедри, Дніпродзержинський державний технічний університет.
РИПКОВИЧ Марія	аспірант кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет.
СВИРИДЕНКО Юлія	аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет.

СЕНИЦЬ Павло

к. е. н., доцент, директор Дирекції із забезпечення проведення навчання персоналу та організації інформаційно-бібліотечного обслуговування, Національний банк України, м. Київ.

ШТЕФАНИЧ Дмитро

д. е. н., професор кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет.

ANNOTATION

Oleksandr Dzyublyuk

The credit risk management of the bank under the post-crisis conditions of economic development

The features of credit activity of commercial banks are analyzed taking into account the consequences of world financial crisis. Basic principles of activation of credit process of banks are formulated as a part of management optimization of credit risk as the basis for overcoming the crisis phenomena in the real sector. There are grounded main suggestions for forming the integral policy of the bank concerning the credit risk management as the basis of bank management work for organization of credit process under the post-crisis conditions of economic development.

Bogdan Lutsiv, Maria Rypkovich

Theoretical aspects of financial and credit mechanism for tourism and recreation development

The importance of financial support is determined for the development of tourism and recreation industry in this article. There are considered some aspects of financial and credit mechanism functioning and on its basis there are determined levers of financial and credit influence on tourism economy in Ukraine.

Liudmyla Alekseienco, Maxim Alekseienco

The role of financial resources of non-state pension funds, insurance companies and collective investment schemes in the development of business processes

The article deals with the regularities and contradictions characterizing the activities of financial institutions in Ukraine and priorities of their development within current economic and legal norms. There are given the recommendations on the choice of investment strategies for allocating financial resources by non-state pension funds, the use of innovative sales techniques of insurances by insurance companies, the use of new and economically attractive financial products for investors by collective investment schemes.

Tetyana Zaporanyuk

The theoretical basis of determining the essence of monetary-credit policy in the monetary system of economic regulation

There are summarized and systematized the basic theoretical and methodological approaches to the understanding of the concept of monetary-credit policy and determined their strengths and weaknesses in the article. The role of monetary-credit policy as a regulatory mechanism with the specific aims, instruments and role in the economy is grounded. There is also determined the place of the monetary-credit policy in the monetary system of economic regulation by the central bank of the country.

Dmytro Shtefanych, Olga Dyachun

Analysis of the influence of macroenvironment's change on the enterprise marketing activity

Information sources to make the analysis of the influence of the macroenvironment's change on the company marketing activity are characterized in the article. There are specified

the factors of the influence of the macroenvironment's change, shown the methods for determining the effect of the above-mentioned environment on indices of the sales volume of the company's products and proposed some formulae to calculate these effects.

Aleksandra Lyashenko

Economic interests of stakeholders' enterprise: dialectical interaction, classification, matching method choice

Economic interests determine the motives of the company stakeholders, the process of its operation and features of the development. Enterprise stakeholders have an inherent set of different interrelated and interacting economic interests that form a single system. Such interests must be agreed, the choice of which is dichotomous — from constructive to destructive ways. Coordination of the interests of stakeholders is seen as an imperative goal of control of economic safety of the enterprise.

Nadiia Revenko, Inna Malykhina

Management of the process of forming the competitiveness of production of an enterprise

The basic economic conditions for providing competitiveness are discussed in the article. The key factors of influence on the formation of competitive advantage of the enterprise to ensure the competitiveness of its products are determined. There are discovered defining components of managerial influence on the competitiveness based on providing stable performance and there are analyzed the processes and resources that provide a competitive advantage and considered the factors of management providing competitiveness of the enterprise.

Oleg Kuzmin, Natalia Kolinko

Methods of influence as an effective tool for management with innovation activity

The article deals with scientific approaches to define the essence of the concept of "influence". There are systematized and characterized traditional and innovative methods of influence of the head, which were proposed by foreign and Ukrainian scientists. This study has allowed us to offer our own classification of methods of influence with innovative activity.

Natalia Dutova

Enhancement of efficiency of the sales control over the products of the metallurgical enterprises using means of electronic trading platforms

The thesis is devoted to handling scientific and applied problem — the necessity of competitiveness growth and enhancement of efficiency of metal manufacturers' performance through effective organization and management of their production distribution with the use of ETP. There is offered the organizational mechanism of metal manufacturer's sales management with the use of ETP that provides product sales growth, matrix model of ETP choice, based on its key operating standards i.e. attendance and sale volumes.

Bohdan Palasyuk

The usage of logistics in the distribution activity in pharmaceutical enterprises

The actuality of the usage of the concept "logistics" in the distribution activity of pharmaceutical enterprises is analyzed in this article. The peculiarities of pharmaceutical products distribution and the basic logistics processes of pharmaceutical enterprises distribution are characterized. The objects of logistics' solutions in the process of pharmaceutical enterprises distribution network improvement are described.

Pavlo Senysh

Essence and types of economic growth: historical and analytical aspects

The essence of economic growth is analyzed in the article. There are investigated the main positive and negative consequences of economic growth and revealed the system factors of economic growth in modern conditions.

Ruslana Madiar

Service sector of the border region: empirical evaluation

The article deals with the problems of employment in service sector. There is analyzed the development of service sector as it is divided in major sections of Classification of Economic Activities (CEA) and there is given the estimation of development of foreign trade with services of the Transcarpathian region in terms of cross-border cooperation and expanding the frontiers of the European Union to the East.

Mykola Butko, Yuliia Svyrydenko

Modernization format of commodity circulation sphere in Ukraine

The article deals with the evolution of sale formats in Ukraine during the transformation period. The necessity of application of modernization format to functioning of the commodity circulation sphere is grounded. There are also defined the prospects of trade development in Ukraine.

Oleg Buryak

Features of anticrisis regulation in the region of the Commonwealth of Independent States and the prospects for Ukraine

The basic measures of government control of economy in some countries of the CIS are analysed in the conditions of global financial and economic crisis. The main reasons of spreading and development of the crisis phenomena in the economy are found out as a result of the conducted research. It also grounded the suitability of introduction of those or other imperative anticrisis regulations in Ukraine.

Kateryna Dedelyuk

Prospects for the Ukrainian transit infrastructure usage in the context of EU energy consumption

The article describes the main indicators of usage of the Ukrainian energy transit infrastructure. There is analyzed the energy dependence of the European countries and this is used as basis for determining the countries, which could be supplied with energy resources using the transit infrastructure of Ukraine. The information given according to the SWOT-analysis also presents some important advantages and disadvantages of the usage of the Ukrainian energy transit infrastructure.

Anna Knyazevych

The global innovation index "evaluation of innovative potential of Ukraine

There are analyzed the results of assigning global innovation index to Ukraine in the article. This index is considered as an estimation of innovative potential of the national economy. The relevant factors and problems that reduce the rating of Ukraine towards the establishment of sustainable innovation development are identified.

Tetyana Vergeles

The rational choice theory: evolution and modern modification

The basic postulates of the rational choice theory are described. The main features of its evolution are analyzed and current trends in its development are outlined.

Svitlana Veleshchuk

Administrative management in category-conceptual apparatus of management: theoretical framework and scope

There are raised the problems of epistemology and content of the basic interpretations of “administrative management”, established the differences of interpretations of the terms “administrative management”, “administrative governance”, “public administration”, there is defined the sphere of application of administrative management and its aims and there is offered grouping of administrative management tasks according to a specific purpose; there is also outlined the object and the subject of administrative management.

Antonina Zenina-Bilichenko

The using of logistic approach in assessing the sustainability of economic development of industrial enterprises

The definition of the term “economic development of industrial enterprises” and indicators to assess the development of economic processes using logistic approach are studied.

Serhii Lekar

Interaction of local governments and government bodies in the sphere of economic security

The present article is devoted to research of basic mechanisms of co-operation between local governments and government bodies in the system of subjects providing the economic security of the state.

ДО ВІДОМА АВТОРІВ “ВІСНИКА ТНЕУ”

“Вісник Тернопільського національного економічного університету” виходить чотири рази на рік українською та російською мовами. До друку приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. Терміни подання матеріалів: у 1-й номер журналу – до 25 грудня попереднього року, в 2-й номер – до 25 березня поточного року, в 3-й номер – до 25 травня, в 4-й номер – до 25 вересня.

Основні вимоги до підготовки й оформлення матеріалів.

- У редакцію подаються роздруковані на папері: 1) стаття і анотація (8–12 рядків), ключові слова та відомості про автора українською та російською мовами; 2) англійською мовою: анотація (12–14 рядків); назва статті, ім'я та прізвище автора повністю; 3) УДК, JEL Classification; 4) високоякісний диск з вищепереліченими матеріалами. Для аспірантів і здобувачів обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті до друку та рецензія наукового керівника або іншого фахівця у певній галузі знань, який має науковий ступінь або вчене звання.

- У відомостях про автора необхідно вказати повністю прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон, шифр і назву спеціальності, за якою подається стаття та електронну адресу.

- Відповідно до Постанови президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України” наукові статті повинні мати такі необхідні елементи: постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання цієї проблеми і на які опирається автор; визначення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження автора і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

- Обсяг статей для докторів і кандидатів наук – до 18 сторінок, для аспірантів і здобувачів – 10-12 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу кеглем 14 шрифтом Time New Roman; поля зліва, знизу та зверху – 20 мм, справа – 10 мм.

- На першій сторінці статті справа вказується повне ім'я та прізвище автора (світлим курсивом, прізвище-великими буквами), нижче по центру – назва статті (великими буквами), потім – анотація; ключові слова; далі йде текст.

- Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути мінімальною. Цифровий матеріал оформляється таблицею, яка має порядковий номер (друкується курсивом справа, наприклад, *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею по центру). Ілюстрації також повинні нумеруватися і мати назви, які вказуються під кожною ілюстрацією (наприклад, Рис. 2. Класифікація податків.).

- Автори відповідають за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен уважно вчитати і завізувати, сторінки – пронумерувати.

- Список використаної літератури розміщується після статті під заголовком “Література” у 2 варіантах (українською та англійською мовами), кількість джерел не менше 8–10, нумерація джерел здійснюється в порядку посилання на них. Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно з встановленими вимогами (Бюлетень ВАК України. – 2000. – № 2. – С. 61–62). Посилання на літературу в тексті подавати у квадратних дужках, наприклад, [5, 120; 7, 94-95], де перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга в цьому джерелі – відповідну сторінку; джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою (;).

Обов’язково необхідно вказати, що матеріал подається до публікації вперше і не був раніше опублікований.

Матеріали, що не відповідають зазначеним вимогам, не приймаються до розгляду. Рукописи статей підлягають додатковому редакційному рецензуванню. Відхилений оригінал авторові не повертається, лише надсилається рецензія на доопрацювання.

Сподіваємося на плідну співпрацю.

***Редакційна колегія
“Вісника ТНЕУ”.***

46009, м.Тернопіль, вул. Львівська, 11 «Тернопільський національний економічний університет», (стаття у «Вісник ТНЕУ»).

0352-47-50-76

tneu_visnuk@ukr.net

Журнал включено до «Каталогу видань України».

Передплатний індекс журналу «Вісник Тернопільського національного економічного університету» **23622**