

ISSN 2409-9260

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 3 (223)

Одеса – 2015

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 3 (223). – 236 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 6 від 23 березня 2015 р.

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., зав. кафедри економіки та управління національним господарством

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

Технічний секретар – Богодьорова Анастасія Андріївна

I. Економічні науки: Зверяков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Осипов В.І. – д.е.н., професор, Максимова В.Ф. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарев А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор, Попков В.В. – д.філософ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стьопін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник наукових праць «Науковий вісник» зареєстрований президією ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1 як наукове видання з економічних наук, від 23 лютого 2011 р. №1-05/2 як наукове видання з політичних наук.

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Індексування і реферування: реферативна база даних «Україніка

тел.: (0487) 32-77-95

E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>Бастан Каріна</i> Теоретичні основи управління фінансами в малому бізнесі.....	5
<i>Ваніна Дарія</i> Методи управління ризиками в страхових організаціях.....	16
<i>Вітковська Катерина</i> Оцінка диференціації регіонів України за рівнем життя.....	28
<i>Вязмикина Ирина</i> Еволюція фінансового капітала и проблема фінансиализации....	41
<i>Garbar Zhanna</i> Role of non-bank financial institutions in competitive environment of financial market.....	51
<i>Дубовик Ольга, Генна Любов</i> Реалізація регулюючої функції податку на прибуток в Україні.....	65
<i>Ковальова Валерія</i> Фактори впливу на фінансову стійкість страхової компанії.....	77
<i>Король Катерина</i> Мета обліку за центрами відповідальності в умовах діяльності промислових підприємств.....	84
<i>Крупіна Наталія</i> Концептуальні підходи до визначення сутності поняття «дохідна база органів місцевого самоврядування».....	93
<i>Матіщак Юлія</i> Характеристика поняття «розвиток підприємства» та його зв'язку з іншими економічними категоріями.....	102
<i>Нестеренко Ольга</i> Вимір впливу інноваційної складової на конкурентоспроможність виноробних підприємств за допомогою метод головних компонент.....	112
<i>Побоченко Леся, Шваюк Юлія</i> Торговельно-економічне співробітництво України з Латиноамериканськими країнами.....	123

<i>Сало Яна</i>	
Системний підхід у дослідженні стратифікаційних процесів.....	134
<i>Синицька Олена</i>	
Стратегічне моделювання корпоративної культури.....	146
<i>Солодаренко Марина</i>	
Сутнісно-теоретичні підходи до розуміння категорії державно-приватне партнерство.....	156
<i>Тодоренко Тетяна</i>	
Теоретичні основи класифікації банківських ризиків.....	172
<i>Шелудько Сергій</i>	
Аналіз сучасних підходів до визначення економічної сутності валютного регулювання.....	181
<i>Ямненко Галина, Михайлюк Мирослава</i>	
Проблеми ефективного корпоративного управління в Україні та шляхи їх вирішення.....	195

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

<i>Дрозд Дмитро</i>	
Психологія політичного активізму.....	208
<i>Скалозуб Леонід</i>	
Правопорушення у сфері державних закупівель як загроза національній безпеці України.....	220

УДК 336.32

Бастан Каріна

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В
МАЛОМУ БІЗНЕСІ**

У статті визначено кількісні та якісні критерії трактування понять «мале підприємництво» і «суб'єкти малого підприємництва». Розглянуто критерії та особливості малого підприємства, а також структуру його фінансового механізму. Наведено визначення процесу управління фінансами та мети фінансового менеджменту в малому бізнесі. Розкрито, проаналізовано та узагальнено ряд особливостей управління фінансами в малому бізнесі, які визначають його відмінність від фінансового менеджменту великих підприємств. Розглянуто основні актуальні проблеми, які стримують розвиток фінансового менеджменту в малому бізнесі в Україні.

Ключові слова: мале підприємство, малий бізнес, суб'єкти малого підприємництва, фінансовий менеджмент, фінансовий механізм, підприємницькі мотивації.

Бастан Каріна

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

В статье определено количественные и качественные критерии трактовки понятий «малое предпринимательство» и «субъекты малого предпринимательства». Рассмотрены критерии и особенности малого предприятия, а также структура его финансового механизма. Приведено определение процесса управления финансами и целей финансового менеджмента в малом бизнесе. Раскрыт, проанализирован и обобщен ряд особенностей управления финансами в малом бизнесе, которые определяют его отличие от финансового менеджмента больших предприятий. Рассмотрены основные актуальные проблемы, которые сдерживают развитие финансового менеджмента в малом бизнесе в Украине.

Ключевые слова: малое предприятие, малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, финансовый менеджмент, финансовый механизм, предпринимательские мотивации.

THEORETICAL BASES OF THE SMALL BUSINESS FINANCIAL MANAGEMENT

In the article it is certain quantitative and high-quality criteria of interpretation of concepts «Small enterprise» and «small business entities». Criteria and features of small enterprise, and also structure of his financial mechanism, are considered. Determination of process of financial management and aims of financial management is resulted in small business. Exposed, analyzed and generalized row of features management financial in small business, which determine its difference from the financial management of large enterprises. The basic issues of the day, which restrain development of financial management in small business in Ukraine, are considered.

Keywords: small enterprise, small business, small business entities, financial management, financial mechanism, enterprise motivations.

Постановка проблеми. Розвиток малих та середніх підприємств є рушійною силою для розвитку економіки, відіграє важливу роль у зростанні добробуту населення, вирішенні соціально-економічних проблем. В розвиненій країнах 50-70% ВВП виробляється саме в цьому секторі. Малі підприємства є базисом економіки. Спеціалісти слушно стверджують, що без них не існуватимуть великі підприємства. В Україні ж частка малих підприємств у ВВП складає лише 15 %. При значній кількості функціонуючих малих підприємств в Україні (на 01.01.2013 – 373809 одиниць, що становить 95% від загальної кількості зареєстрованих підприємств), фінансовий стан більшості – незадовільний, а фінансовий результат до оподаткування – від’ємний та має зростаючу негативну динаміку [12].

Розвиток суб’єктів малого підприємництва гальмують безліч обставин: недосконалість законодавства та неналежне його виконання органами влади, надмірний податковий тягар, дефіцит власних фінансових ресурсів, труднощі пошуку джерел фінансування та недостатній доступ до кредитних ресурсів, проблеми з одержанням приміщень, недостатній розвиток сфери лізингових та консалтингових послуг, відсутність досвіду. Значною проблемою для вітчизняних малих підприємницьких структур залишається неправильна.

Організація фінансово-економічного менеджменту, відсутність або недостатність обґрунтування економічних рішень, недостатня увага до комплексу функцій фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом надруковано велику кількість наукових праць, присвячених питанням управління фінансами підприємств, в тому числі малих. Вагомий внесок у висвітлення особливостей фінансового менеджменту в малому бізнесі зроблено в роботах багатьох вітчизняних та іноземних авторів, серед яких: Буряк Л.Д., Ван Хорн Дж., Виговська В.В., Іванілов О.С., Кірейцев Г.Г., Куликова О.Ф., Мадрига Г.М., Михайличенко Н.М., Уілсон П., Франчук Ю.О.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання управління фінансами підприємств широко освітлюються у дослідженнях багатьох науковців. Проте недостатня увага приділяється особливостям та проблемам фінансового менеджменту саме у малому бізнесі. Досконале вивчення характерних критеріїв малого бізнесу та особливостей управління його фінансами, відкриває можливі шляхи вирішення проблем у цій сфері.

Метою статті є розгляд теоретичних основ управління фінансами в малому бізнесі, а також визначення, узагальнення характерних особливостей малого бізнесу та процесу управління його фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Трактуючи поняття «мале підприємництво» і «суб'єкти малого підприємництва» можна здійснювати виходячи з їх кількісних і якісних параметрів. У світовій практиці не існує єдиних кількісних і якісних критеріїв визначення суб'єктів малого підприємництва. Найпоширенішими кількісними критеріями є: середня чисельність зайнятих, річний оборот (обсяг продажу), балансова вартість активів.

Кількісний критерій чітко окреслено законодавчими актами, а саме у статті 55 Господарського кодексу України, згідно якої суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро,

визначену за середньорічним курсом Національного банку України [11].

У країнах ЄС діють аналогічні критерії віднесення підприємств до категорії малих. У США малими та середніми підприємствами вважаються ті, що мають менше ніж 500 працівників, а ліміти за обсягами річного обороту не встановлено. В Російській Федерації середня чисельність працівників повинна складати до 100 осіб включно для малих підприємств, а для мікропідприємств – до 15 осіб [7, с. 159-161].

Використання лише кількісних критеріїв, абсолютних величин за своєю суттю, є недостатнім. Доповнюють їх і розкривають особливості малого бізнесу трактування через призму різних якісних характеристик, які науковці хочуть їм надати (єдність власника і керівника, джерела фінансування, ризикованість, незалежність підприємства від інших суб'єктів господарювання).

Основними критеріями малого підприємництва більшість науковців вважають [10, с.160-161]:

- єдність власника і управлінця;
- абсолютна відповідальність за результати діяльності;
- спрощена організаційна структура;
- гнучкість, мобільність;
- обмеженість фінансових ресурсів;
- сприяння зайнятості населення;
- підтримка демократичності ринкових відносин;
- формування середнього класу.

Зміст фінансового менеджменту суб'єктів малого підприємництва значно відрізняється від фінансового менеджменту великих підприємств. В економічній літературі запропоновано безліч визначень процесу управління фінансами, але, на мою думку, найкраще визначення подає В.В. Виговська: «процес управління фінансовими ресурсами – це сукупність управлінських процедур, які виконуються у певній послідовності з метою вирішення поставлених перед управлінням завдань» [3, с. 163]. В сучасному розумінні основним завданням фінансового менеджменту є ухвалення рішень по забезпеченню найбільш ефективного руху фінансових ресурсів між підприємством і джерелами його фінансування.

У науковій літературі поширено кілька підходів до визначення

мети фінансового менеджменту. Одні автори вважають, що основною метою фінансового менеджменту є максимізація прибутку, а інші – максимізація добробуту власників підприємства, яке відображається у підвищенні його ринкової вартості. Проте, таке визначення мети більше відповідає великим підприємствам, адже малі, як правило, не ставлять за мету максимізувати курс акцій, показник капіталізації і рівень дивідендів.

В малому бізнесі основною метою фінансового менеджменту є ефективне управління оборотним капіталом, а саме запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, що дозволяє підприємству мати достатню кількість ліквідних коштів і робить його платоспроможним.

В окремих ситуаціях метою управління фінансами малого підприємства може бути:

- виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби;
- попередження банкрутства та суттєвих фінансових невдач;
- максимізація прибутку або мінімізація витрат;
- стійкий темп зростання економічного потенціалу підприємства;
- зростання обсягу виробництва та реалізації;
- зростання доходів керівництва та власників підприємства;
- забезпечення рентабельності бізнесу та інші [6].

Практичне застосування фінансового менеджменту реалізується за допомогою фінансового механізму, який являє собою сукупність фінансових методів і важелів, за допомогою яких організуються, плануються й використовуються фінансові й у цілому грошові ресурси. Структуру фінансового механізму утворюють три взаємозалежні блоки:

1) нормативно-правове регулювання процесу формування та використання фінансових ресурсів (закони, нормативні акти);

2) методи (прогнозування, планування, оподаткування, самофінансування) та важелі (дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, податки, відсотки) реалізації політики управління фінансами підприємства;

3) інформаційне забезпечення процесу формування та використання фінансових ресурсів (бухгалтерська звітність, статистичні дані) [6].

Основними чинниками, які впливають на організацію управління фінансами малого підприємства є: кількість працюючих та їхній склад, організаційна структура підприємства, сфера діяльності, асортимент продукції, форма власності, співвідношення попиту та пропозиції продукції, що виробляється та інші.

До специфічних особливостей малих підприємств можна віднести: недостатність або взагалі відсутність спеціалістів з управління фінансами; постійний брак фінансових ресурсів для організації фінансово-господарської діяльності; відсутність фінансового прогнозування та планування [1, с. 6].

Дж. Ван Хорн умовно розділяє малі підприємства на два типи:

1. Малі компанії з орієнтацією на розширення. Зростання темпів росту таких компаній вимагає прийому більшої кількості нових працівників, що, в свою чергу, вимагає розробки нових методів управління, в тому числі і в галузі фінансового менеджменту.

2. Типові малі фірми. Ріст для них – не першочергове завдання. Як правило, типове мале підприємство залежить від 1-2 чоловік, що ним володіють. Велика частина рішень приймається без належного аналізу. Стратегічне планування зазвичай не здійснюється через значний обсяг поточної роботи кожного співробітника. Типове мале підприємство, як правило, активно здійснює управління оборотним капіталом. Основне завдання при цьому – вмiле планування грошових потоків [2, с.762-763].

Враховуючи специфічні особливості господарської діяльності малих підприємств, процес управління їх фінансами, відповідно, має низку характерних рис.

О.Ф. Куликова визначає наступний ряд особливостей управління фінансами малого підприємства в порівнянні з великим:

- малі підприємства не можуть емітувати акції, тому капітал формується за рахунок власних коштів та прибутку від бізнесу;
- дефіцит коштів обмежує плани керівництва щодо розширення;
- головне джерело фінансування – кредиторська заборгованість та банківські позики[6].

Г.Г. Кірейцев серед особливостей фінансового менеджменту в малому бізнесі, які відрізняють його від великого, виділяє наступні [5,

с. 321-322]:

- залежність від внутрішніх джерел фінансування і слабка організація довгострокового планування, що обумовлена незначною чисельністю працюючих і низьким рівнем їхньої спеціалізації;
- більшість власників малих підприємств відчують дефіцит широкого діапазону навичок, за допомогою яких вони повинні точно аналізувати ринок і стрімко маневрувати своїми обмеженими ресурсами;
- залежність потенціалу росту малих підприємств від кваліфікації їхнього управлінського персоналу.

Необхідно звернути увагу на специфіку підприємницьких мотивацій керівників-власників малих підприємств на відміну від найманих менеджерів великих фірм.

Англійський економіст П. Уїлсон акцентує увагу на особливостях підприємницьких мотивацій керівників, зумовлених масштабами підприємства при оцінці організації управління фінансами підприємства. Керівник-власник малої незалежної фірми повністю контролює стратегічні аспекти розвитку підприємства, на відміну від найманого професійного менеджера, що підкоряється акціонерам. Керівники не завжди переслідують мету максимізації прибутку, так як іноді їм достатньо певної норми прибутку, необхідної для забезпечення певного рівня життя, яка не вимагає додаткових зусиль. Паралельною метою при цьому залишається збереження незалежності підприємства [9, с. 11-12].

Отже, для власника малого підприємства, якого цікавить, в першу чергу, поточний прибуток, стратегічна мета заміщається ціллю виживання. Через це успішний, на перший погляд, бізнес, легко переходить межу, за якою – спад та ймовірність банкрутства. В такій ситуації особливої уваги заслуговує розробка стратегії та перспективних інвестиційних проектів, використання інновацій у малому бізнесі.

Для малих підприємств прибуток і ризик – ключові елементи фінансового менеджменту, між якими існує протилежна залежність. Малі підприємства, по суті, не вдаються до фінансового прогнозування та планування. Вони частіше обходять складне планування і методи управління, необхідні для належного

обґрунтування рішень, та, зазвичай, використовують неофіційні методи управління, які є короткотерміновими, нерегулярними і невичерпними.

Однією з характерних особливостей малого бізнесу є його кадрове забезпечення. Через свої розміри та цілі існування малий бізнес, зазвичай, не має можливостей для залучення висококваліфікованих, високооплачуваних найманих працівників, особливо менеджерів і бухгалтерів і спирається на власні сили [1, с. 6]. Тому фінансова робота на малих підприємствах виконується, як правило, у бухгалтерії або фінансово-збутовому відділі. Фактично в якості фінансового менеджера виступає власник та, частково, бухгалтер.

Зазвичай, функції прогнозування та бюджетування на малому підприємстві не виконуються або виконуються за необґрунтованими методиками, враховуючи завантаженість власника. Залишаються поза увагою також аналіз фінансових показників та оцінка ймовірності банкрутства, вибір оптимальних джерел фінансування, маркетинговий та інвестиційний аналізи, не говорячи вже про використання інструментів контролінгу.

Підвищення якості управління малим бізнесом в цілому і, особливо, управління фінансами малих підприємств, є сферою безпосередньої зацікавленості самих підприємців. Тренінг – оптимальний шлях набуття необхідних знань в умовах, коли самоосвіта унеможлиблюється внаслідок високої завантаженості керівників [8, с. 293]. У наш час на ринку освітніх послуг достатньо представлених доступні для підприємців бізнес-тренінги, семінари, спрямовані саме на специфіку малого бізнесу.

Основними проблемами, які стримують розвиток фінансового менеджменту в малому бізнесі в Україні є:

- неопрацьованість законодавства з питань розвитку малого підприємництва та підприємництва в цілому;
- високі податки, які змушують більшість суб'єктів малого підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансово-кредитна і майнова підтримка малих підприємств; відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій [4, с. 115-116].

Таким чином, організація фінансового менеджменту на малих підприємствах є складним та багатограним процесом. Низка особливостей відрізняють фінансовий менеджмент суб'єкта малого підприємництва від процесу управління фінансами на великому підприємстві. Основне місце серед відмінностей, на мою думку, посідає специфіка підприємницьких мотивацій керівників-власників малих підприємств на відміну від найманих фінансових менеджерів великих компаній. Адже саме керівник є ключовою фігурою, яка визначає пріоритети діяльності підприємства, тому від його мотивацій залежить напрямок діяльності та розвитку його компанії. Відсутність мети максимізації прибутку та прагнення власника до збереження незалежності й певного, достатнього рівня доходів, у більшості випадків, унеможлиблює активний розвиток та розширення підприємства, що є головною метою будь-якого великого суб'єкта господарювання.

виробництва продукції є не менш важливими чинниками, що визначають різницю у керуванні фінансовими ресурсами великих та малих підприємств. Серед таких чинників – високий рівень фінансових ризиків та відсутність стратегічних цілей у більшості малих підприємств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, ефективний розвиток малого бізнесу є однією із складових успіху економічних реформ країни. Мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на товарних ринках, створення додаткових робочих місць, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції. Темпи зростання малого підприємництва в Україні свідчать про його достатній внутрішній потенціал, а результати аналізу розвитку в умовах ринкових реформ – про наявність багатьох проблем, які перешкоджають його активному розвитку. За результатами дослідження можна зробити висновок, що

фінансовий менеджмент малих підприємств характеризується рядом чинників, які визначають його відмінні риси в порівнянні з великим бізнесом. Він передбачає ефективне управління оборотним капіталом, запасами та дебіторською заборгованістю. Існує необхідність створення на малому підприємстві зрозумілої й логічної схеми організації управління фінансами, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів та є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності. Тому необхідним є удосконалення інформаційного та кадрового забезпечення управління фінансами малого підприємства, створення дієвої системи планування, бюджетування, а також проведення заходів фінансового моніторингу і фінансового контролю.

Література

1. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посібн. / Л. Д. Буряк. – К.: Вид-во «КНЕУ», 2007. – 423 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В.Соколов.- М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
3. Виговська В. В. Особливості фінансового менеджменту малих підприємств / В. В. Виговська // Сіверянський літопис. – 2009. – № 1. – с. 163-166
4. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб./ За ред. Г.Г. Кірейцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 531 с.
6. Куликова О.Ф. Сучасні підходи до управління фінансами малих підприємств, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/index.php>
7. Мадрига Г.М. Поняття, місце і роль малих підприємств в економіці: економічні та соціальні аспекти / Г.М. Мадрига // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2013. – № 767. – С. 154-163.
8. Михайличенко Н.М. Фінансовий менеджмент в малому бізнесі: проблеми та перспективи. / Н.М. Михайличенко // Науковий

вісник ДДМА. – 2011. – № 1(7Е). – с. 291-295.

9. Пітер Уілсон. Фінансовий менеджмент в малому бізнесі. – М.: Аудит, 1995. – 255 с.

10. Франчук Ю.О. Теоретичні засади, проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва / Ю.О. Франчук // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 10 (37). – Ч. 5. – 2013. – С. 155-165.

11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. / Верховна Рада України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

1. Buryak L. D. Finansovy`j menedzhment u malomu biznesi: navch. posibn. / L. D. Buryak. – К.: Vy`d-vo «KNEU», 2007. – 423 s.

2. Van Horn Dzh. K. Osnovy upravleny`ya fy`nansamy`: Per. s angl. / Gl. red. sery`y` Ya.V.Sokolov.- М.: Fy`nansy y` staty`sty`ka, 1999. – 800 s.

3. Vy`govs`ka V. V. Osobly`vosti finansovogo menedzhmentu maly`x pidpry`yemstv / V. V. Vy`govs`ka // Siveryans`ky`j litopy`s. – 2009. – # 1. – s. 163-166

4. Ivanilov O.S. Ekonomika pidpry`yemstva: pidruch. [dlya stud. vy`shh. navch. zakl.] / O. S. Ivanilov – К.: Centr uchbovoyi literatury`, 2009. – 728 s.

5. Kirejcev G.G. Finansovy`j menedzhment: Navch. posib./ Za red. G.G. Kirejceva. – 3-tye vy`d., pererob. i dop. – К.: Centr navch. lit., 2004. – 531 s.

6. Kuly`kova O.F. Suchasni pidxody` do upravlinnya finansamy` maly`x pidpry`yemstv, 2012 [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://nauka.zinet.info/index.php>

7. Madry`ga G.M. Ponyattya, misce i rol` maly`x pidpry`yemstv v ekonomici: ekonomichni ta social`ni aspekty` / G.M. Madry`ga // Visny`k NU «L`vivs`ka politexnika». – 2013. – # 767. – S. 154-163.

8. My`xajly`chenko N.M. Finansovy`j menedzhment v malomu biznesi: problemy` ta perspekty`vy`. / N.M. My`xajly`chenko // Naukovy`j visny`k DDMA. – 2011. – # 1(7Е). – с. 291-295.

9. Piter Uilson. Finansovy`j menedzhment v malomu biznesi. – М.: Audy`t, 1995. – 255 s.

10. Franchuk Yu.O. Teorety`chni zasady`, problemy` ta perspekty`vy` rozvy`tku malogo pidpry`yemny`cztva / Yu.O. Franchuk // Ekonomichni nauky`. – Seriya «Oblik i finansy`». – Vy`pusk 10 (37). – Ch. 5. – 2013. – S. 155-165.

11. Gospodars`ky`j kodeks Ukrayiny` vid 16.01.2003 r. / Verhovna Rada Ukrayiny` // [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>

12. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny` [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Рецензент: Гончаренко О.М., д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету

30.03.2015

УДК 368.029.5

Ваніна Дарія

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

У сучасному світі діяльність будь-якого суб'єкта господарювання пов'язана з різноманітними ризиками. При цьому, страхові компанії працюють в умовах подвійного ризику. У статті доводиться необхідність та доцільність впровадження механізму управління ризиками в страхових організаціях. Автором підкреслюються сучасні проблеми розвитку вітчизняного ринку страхування. Розглядаються точки зору різних науковців стосовно методів управління ризиками страховиків. Надаються загальноприйняті та специфічні методи ризик-менеджменту в страховій діяльності. У статті наводяться особливості застосування методу передачі ризиків у страхових організаціях. Надається аналіз сучасного стану ринку перестраховування в Україні. На основі проведеного аналізу у статті запропоновано разом із перестраховуванням застосовувати альтернативні інструменти передачі ризиків в страховій діяльності в Україні.

Ключові слова: ризик-менеджмент, страхова організація, метод управління ризиками, перестраховання.

Ванина Дарья

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современном мире деятельность любого субъекта хозяйствования связана с различными рисками. При этом, страховые компании работают в условиях двойного риска. В статье обосновывается необходимость и целесообразность внедрения механизма управления рисками в страховых организациях. Автор подчеркивает современные проблемы развития отечественного рынка страхования. Рассматриваются точки зрения различных ученых относительно методов управления рисками страховщиков. Предоставляются общепринятые и специфические методы риск-менеджмента в страховой деятельности. В статье приводятся особенности применения метода передачи рисков в страховых организациях. Предоставляется анализ современного состояния рынка перестрахования в Украине. На основе проведенного анализа в статье предложено совместно с перестрахованием применять альтернативные инструменты передачи рисков в страховой деятельности в Украине.

Ключевые слова: риск-менеджмент, страховая организация, метод управления рисками, перестрахование.

Vanina Dariia

RISK MANAGEMENT METHODS FOR INSURANCE COMPANIES

The activity of any business entity is associated with risk in the modern world. At the same time the insurance companies operate in the conditions of double risk. The article demonstrates necessity of implement of a mechanism of risk management in the insurance companies. The author emphasizes the contemporary problems of development of the domestic insurance market. The points of view of different scientists on risk management practices in the insurance companies are analyzed. The common and specific methods of risk management in the insurance business are given. The article presents the particular application of the method to transfer the risk in the insurance companies. The analysis of the.

current state of the reinsurance market in Ukraine is given. The application of alternative risk transfer instruments in the insurance business in Ukraine is proposed.

Keywords: risk management, insurance company, method of risk management, reinsurance.

Постановка проблеми. У сучасному світі діяльність будь-якого суб'єкта господарювання пов'язана з різноманітними ризиками. Що стосується страхових компаній, то найбільший вплив на їх функціонування мають ризики, які обумовлені самою сутністю страхової послуги. До таких ризиків відносять ті, що приймаються за договорами страхування (страхові ризики).

Таким чином, ефективне управління страховими ризиками та ризиками, які виникають під час провадження страхової діяльності, є однією з найважливіших умов забезпечення фінансової стійкості та необхідного рівня платоспроможності страхової компанії.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання, які стосуються методів управління ризиками в страховій діяльності, розглядаються в наукових працях В. В. Вітлінського, Г. І. Великоіваненко, О. М. Залєтова, О. А. Лобанова, О. В. Чугунова, В. В. Шахова тощо.

Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками у страховій галузі знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних науковців як: І. О. Бланк, К. Г. Воблий, В. Д. Базилевич, В. В. Вітлінський, Т. А. Ротова, М. С. Клапків, К. В. Шелехов, М. В. Сороківська.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Сучасний ринок страхування в Україні характеризується низьким рівнем розвитку, що зумовлено низкою взаємопов'язаних факторів, серед яких: економічна та політична нестабільність; недосконалість законодавчо-нормативної бази; невідповідність потреб ринку в забезпеченні кваліфікованим персоналом, насамперед, андерайтерами та актуаріями; відсутність ефективного механізму управління ризиками.

У такій ситуації сучасний стан фінансів страхових організацій потребує обов'язкового пошуку нових шляхів підвищення їх конкурентоздатності та фінансової стійкості та стабільності, що, в

свою чергу, зможе забезпечити ефективний механізм ризик-менеджменту. Проте на сьогоднішній день, у більшості страховиків відсутня ефективна система управління ризиками, що ускладнює їх функціонування. Задля ефективного ризик-менеджменту необхідно чітко окреслити існуючі методи управління ризиками.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих методів ризик-менеджменту у страхових організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна страхова компанія під час свого розвитку починає з того, що вона розуміє, які ризики їй необхідно відстежувати та контролювати. Проте надалі контроль за новими ризиками та моделювання цих ризиків дозволяє ефективніше втілювати страховику свою стратегію і управляти ризиками, і, відповідно, нарощувати прибуток і збільшувати страхові резерви.

Впровадження в практичну діяльність страхових компаній ефективної системи ризик-менеджменту підвищує фінансову надійність та стійкість як окремого страховика, так і страхового ринку в цілому. В той же час, поширення сучасних методів управління ризиками в страховій діяльності зможе сприяти наближенню вітчизняного страхування до світових стандартів.

З нашої точки зору, основним в ризик-менеджменті є не питання про недопущення ризику в його негативному вигляді, а розробка і впровадження таких методів управління ризиками, які зможуть призвести до додаткових грошових надходжень.

Незважаючи на галузеву специфіку, у більшості секторів економіки застосовуються досить схожі механізми зниження ризиків. До таких основних методів Лобанов О. та Чугунов О. відносять [3, с.63]: страхування або резервування; хеджування; диверсифікація; уникнення (відмова від пов'язаного з ризиком проекту) або мінімізація (консервативне управління активами та зобов'язаннями).

Вітлінський В. В. та Великоіваненко Г. І. виділяють наступні способи (методи) управління ризиком: уникнення ризику; попередження ризику; розподіл ризику; зовнішнє страхування ризику; лімітування; диверсифікація; створення резервів, запасів на покриття ймовірних збитків; здобуття додаткової інформації [1, с. 332-336].

Слід зазначити, що вибір методів управління ризиком має на

меті мінімізувати можливі збитки у майбутньому. Мойсеєнко І. П. та Марченко О. М. вважають, що це здійснюється шляхом вибору раціонального способу зменшення ризику серед наступних: збереження ризику; передача ризику; уникнення ризику; запобігання ризику; зниження ризику; диверсифікація ризиків; самострахування; хеджування [5, с. 226-229].

Лисенко Д. виділяє чотири основні відомі методи, які застосовують ризик-менеджери компаній для управління ризиками. До них належать: уникнення ризику; утримання ризику; передача ризику (страхування, хеджування, аутсорсинг); зниження ризику (диверсифікація, введення лімітів; формування резервів та зменшення часу знаходження в небезпечних зонах) [4].

Покровський А. К. виокремив такі основні методи управління ризик-менеджменту: ухилення від ризиків; локалізація ризиків; диверсифікація ризиків; компенсація ризиків [7].

Підсумовуючи вищезазначене, можна зазначити, що існують чотири основні методи управління ризиками: уникнення ризику, передача ризику, зниження ризику і збереження ризику. Кожен з них застосовується при різних обставинах. Кілька методів управління ризиками часто використовуються одночасно:

1. Уникнення ризику (усунення ризику) передбачає повне уникнення діяльності, яка представляє потенційну небезпеку. Даний спосіб має обмеження у використанні, адже вимагає відмову не тільки від певної діяльності, пов'язаної з ризиком, а й від поєднаних з нею майбутніх вигод. Отже, уникаючи ризику ми позбуваємось потенційних доходів.

2. Зниження ризику (пом'якшення ризику) припускає скорочення ступеню або можливості втрати. Це може бути зроблено шляхом збільшення запобіжних заходів або обмеженням (лімітуванням) ризикованої діяльності. Диверсифікація активів та хеджування є формами зниження ризиків, пов'язаних з інвестиціями. Інвестування в здобуття інформації є одним із способів зниження ризиків, тому що чим вища проінформованість щодо ризикових видів діяльності, тим меншою стає невизначеність [8, с. 268].

3. Втримання ризику (прийняття ризику). Цей спосіб передбачає знаходження в зоні ризику. Навіть якщо не буде зниження, уникнення або передачі ризику, то він все одно приймається. В межах

цього способу досить ефективним є створення фондів самострахування. Прийняття ризику є ефективним для таких ризиків, які не становлять значної фінансової загрози. Але якщо не достатньо власних коштів для утримання ризику великих розмірів, то необхідно намагатися залучити інші способи управління даним ризиком.

4. Передача ризику (страхування від ризику). При цьому способі фінансовий ризик передається третій стороні. Поділ ризиків також є типом передачі ризику. Тобто, чим більше число тих, хто поділяє ризик, тим менше будуть проявлятися негативні ефекти.

Під час вибору необхідного методу управління ризиками треба дотримуватись наступних вимог:

- завжди передбачати наслідки ризику;
- не слід приймати ризик, розмір якого перевищує власний капітал;
- не слід ризикувати багатьом заради малого;
- не слід вважати, що завжди існує лише один шлях вирішення проблеми (можливо є й інші);
- позитивні рішення слід приймати лише за відсутності сумнівів;
- за наявності сумнівів краще приймати негативне рішення [9].

Існують особливості у використанні кожного з вищезазначених способів управління ризиками у діяльності страхової компанії. Проте, якщо перші три методи загалом мають схожу сутність як для страхових компаній, так і для інших суб'єктів господарської діяльності, то застосування методу передачі ризиків в страховій сфері значно відрізняється і має специфічні ознаки. Це пов'язано з тим, що страховик сам виступає тим суб'єктом, який за визначену у договорі страхову премію бере на себе відповідальність відшкодувати збитки в разі настання страхового випадку. З цього випливає, що під час вивчення світового досвіду стосовно управління ризиками в страховій сфері найбільшу увагу слід звертати саме на операції з передачі страхових ризиків, тобто на перестраховання.

Перестраховання виступає необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страхової організації. У більшості випадків страховики не мають можливості сформувати ідеально збалансований портфель ризиків, так як незначна

кількість об'єктів страхування або в страховому портфелі містяться великі і небезпечні ризики, які додають до складу портфеля елементи диспропорції.

Для вирівнювання страхових сум, прийнятих на страхування, ризиків і, тим самим, збалансування страхового портфеля, приведення потенційно можливої відповідальності за сукупною страховою сумою у відповідність з фінансовими можливостями страхової організації і, отже, для забезпечення фінансової стійкості та рентабельності страхових послуг, отримання взаємної участі в ризиках, прийнятих на страхування іншими страховиками, існує інститут перестраховання. Як зазначає Шахов В. В., перестраховання - це система економічних відносин, у процесі яких страховик, приймаючи на страхування ризики, частину відповідальності за ними (з урахуванням своїх фінансових можливостей) передає на взаємоузгоджених умовах іншим страховикам з метою створення збалансованого страхового портфеля, забезпечення фінансової стійкості і рентабельності страхових послуг [10, с.185].

Перестраховання допомагає не тільки захистити страховий портфель від впливу на нього серії великих страхових випадків або навіть одного катастрофічного випадку, при цьому сплата сум страхового відшкодування за такими випадками не лягає великим тягарем на одну страхову компанію, а здійснюється колективно всіма учасниками.

Розглядаючи перестраховання, кожна страхова організація виходить з того, що воно має бути економічно доцільним з точки зору досягнення мети, а також враховувати вартість перестраховання. Під вартістю перестраховання розуміють не тільки належну перестраховику згідно з його часткою премію, але і ті витрати, які страховик буде нести під час ведення справи у зв'язку з передачею ризиків у перестраховання (оформлення перестраховальних договорів, ведення карток, облік тощо). Незважаючи на явну необхідність перестраховання з точки зору впливу на фінансові результати діяльності страхової організації, в ньому присутні певні протиріччя. З одного боку, перестрахова діяльність, маючи завдання збалансувати страховий портфель, захистити його від катастрофічних і великих страхових випадків тощо, позитивно впливає на загальні фінансові результати діяльності передавальної компанії. З іншого –

перестраховування пов'язано з передачею перестраховикам частини премії, а іноді досить значною і, відповідно, залежно від результатів проходження справи перестраховики можуть відчутно погіршити або поліпшити фінансові показники передавальної компанії в певному році (в різні роки результати перестраховування можуть складатися по-різному). Слід зробити висновок з вищесказаного, що правильне визначення розміру перестраховування має важливе значення для кожної страхової компанії. У зв'язку з цим визначальним фактором є так зване власне утримання цедента, яке представляє собою економічно обґрунтований рівень суми, в межах якої страховик утримує на своїй відповідальності певну частку застрахованих ризиків, і передає до перестраховування суми, які перевищують цей рівень. У такому випадку мова йде про найпоширенішу форму перестраховального договору, так звану ексцедентну форму.

Розглянемо ряд факторів, правильне поєднання яких має слугувати основою визначення лімітів власного утримання:

- Середня збитковість за ризиками, що страхуються або видами страхування, за якими встановлюються ліміти власного утримання. При цьому, береться до уваги не тільки кількість і частота страхових випадків, але і можливий збиток, який може бути заподіяний застрахованому об'єкту в результаті одного страхового випадку, тобто визначається, чи може при настанні такого випадку об'єкт страхування бути повністю знищений або за будь-яких обставин збиток не перевищить певного розміру, скажімо, не більше 50% або 75% страхової суми об'єкта, що має назву «максимально можливий збиток».

- Обсяг премії. Чим більше обсяг премії при незначному відхиленні від загальної кількості ризиків, тим вище може бути ліміт власного утримання.

- Середня прибутковість, чи прибутковість операцій за відповідним видом страхування. Чим прибутковіші операції, тим вище встановлюється ліміт власного утримання.

- Територіальний розподіл застрахованих об'єктів. Чим більше застрахованих об'єктів зосереджено в одній зоні, тим нижче встановлюється ліміт власного утримання.

- Розмір витрат на ведення справи. Якщо витрати на ведення справи за певним видом страхування занадто високі, то страхова

організація прагне до встановлення лімітів власного утримання на такому рівні, щоб частина цих витрат була перекладена на перестраховиків або покрита за рахунок комісійної винагороди, що утримується цедентом на свою користь за ризиками, що передаються в перестраховання понад власного утримання. Одним з важливих чинників є підготовленість і досвід андерайтерів - фахівців, які безпосередньо займаються прийняттям ризиків на перестраховання. Якщо андерайтер має досвід у відборі ризиків, вміє оцінити ступінь ризику, максимально можливий збиток і встановити адекватну ставку премії при визначенні лімітів власного утримання, це суттєво впливає на їх розміри [10, с. 188].

Перестраховання забезпечує не тільки фінансову стійкість страховику, а й сприяє захисту працівників компанії від ризику звільнення, акціонерів від ризику неотримання дивідендів, а державу від ризику втрати податкових надходжень. Перестраховання, забезпечуючи стабільне функціонування страхового ринку, суттєво впливає і на інші взаємопов'язані ринки фінансових послуг. Таким чином, перестраховання дозволяє отримати синергетичний ефект, який має вплив як на економіку окремої країни, так і на міжнародну фінансову систему в цілому (табл. 1) [2, с. 25].

Таблиця 1

Динаміка експорту-імпорту страхових послуг в Україні за 2002-2013 рр. (складено автором на основі [2, с. 27])

Рік	Експорт			Імпорт			Сальдо, млн. дол. США
	млн. дол. США	у % до минулог о року	у % до загальн ого обсягу	млн. дол. США	у % до минулог о року	у % до загально го обсягу	
2002	5,5	142,1 %	0,1	41,7	89,2 %	3,5	-36,2
2003	23,1	420,0 %	0,5	31,9	76,5 %	3,8	-8,8
2004	18,2	78,8 %	0,3	94,2	295,3 %	4,7	-76,0
2005	24,9	136,8 %	0,4	60,3	64,0 %	2,1	-35,4
2006	70,5	283,1 %	0,9	103,6	171,8 %	2,7	-33,1
2007	84,2	119,4 %	0,9	136,7	131,9 %	2,8	-52,5
2008	191,5	227,4 %	1,6	186,1	136,1 %	2,9	5,4
2009	80,2	41,9 %	0,8	124,1	66,7 %	2,4	-43,9
2010	70,5	87,9 %	0,6	113,2	91,2 %	2,1	-42,8
2011	113,	160,4 %	0,8	122,4	108,1 %	2,0	-9,3

В останні роки роль перестраховування як глобального механізму перерозподілу ризиків у просторі та часі значно зростає. Сучасний ринок перестраховування ще більше, ніж ринок прямого страхування, схильний до процесів глобалізації і зрощування страхового, фондового і банківського капіталів. Ці процеси є наслідками необхідності збільшення капіталізації перестрахових організацій для надання необхідних фінансових ресурсів для перестраховування природних катастроф, збитки від настання яких оцінюються в десятки мільярдів доларів. На сучасному ринку перестраховування сформувалися головні перестрахові центри в США, Західній Європі та Азії. Саме вони акумулюють більшу частину премій, в тому числі і з України. провідними світовими перестраховиками є: Munich Reinsurance Co., Swiss Reinsurance Co., Hannover Rueckversicherung AG та Berkshire Hathaway Re.

Окрім традиційного перестраховування, досвід зарубіжних страхових компаній демонструє використання також альтернативних інструментів передачі страхових ризиків, які забезпечують формування джерел їх покриття завдяки механізмам фондового ринку. Виникнення альтернативних інструментів передачі страхових ризиків було спричинено необхідністю пошуку нових джерел фінансування катастрофічних ризиків, для покриття яких ємність традиційного перестрахового ринку виявилась недостатньою. На сучасному етапі фінансові інструменти, які забезпечують передачу катастрофічних ризиків, користуються найбільшою популярністю серед альтернативних інструментів передачі ризику. До них належать: облігації катастроф (cat bond), сайдкари (sidecar), варанти збитків страхової галузі (insurance loss warranty) тощо [6].

Слід зазначити, що зацікавленість страховиків у використанні альтернативних інструментів передачі ризику має тенденцію до збільшення після настання масштабних природних або техногенних катастроф, що супроводжується відповідним збільшенням вартості традиційного перестраховування та зменшенням розміру перестрахового покриття.

Не зважаючи на швидкий розвиток альтернативних інструментів передачі страхових ризиків, обсяги їх застосування в практичній діяльності страховиків у світі значно менші у порівнянні з обсягами перестрахових операцій. У той же час, якщо розглядати виключно

галузь майнового страхування, то слід відмітити, що роль альтернативних інструментів (облігацій катастроф та варантів збитків страхової галузі) у фінансуванні майнових ризиків є досить відчутною, особливо у США. Це пов'язано, по-перше, з розвиненістю фінансового ринку та високою потенційною здатністю фінансувати катастрофічні ризики; по-друге, з найбільшою вразливістю території цієї країни, зокрема узбережжя Атлантичного океану, до виникнення стихійних лих (ураганів, торнадо, смерчів).

Висновки. Отже, специфікою ризик-менеджменту в страховій організації є необхідність управляти окрім власних ризиків ще й ризиками, які приймаються за договорами страхування, тобто страховими ризиками. Проведене дослідження показало, окрім загальноприйнятих методів управління ризиками страховики використовують ще й специфічні. Так, передача ризиків в страховій сфері значно відрізняється і має ряд особливостей. Внаслідок взаємодії страхового та фондового ринків почали розвиватися нові альтернативні інструменти передачі страхових ризиків. Їх застосування в страховій діяльності, поряд із перестрахованням, є пріоритетним напрямком розвитку системи ризик-менеджменту в страхових організаціях.

Література

1. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві. // Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
2. Залетов О. Перестраховання як складова економічної безпеки України / О. Залетов // Страхова справа. — 2014. - № 3 (55). — с. 24-27.
3. Лобанов А., Чугунов А. Тенденции развития риск-менеджмента: мировой опыт. // Рынок ценных бумаг. - №18 (153). — 1999. — с.59-65.
4. Лысенко Д. Управление рисками. // Аудит и налогообложение. — 2010. - №3. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/13266/>
5. Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник. — Львів, 2011. — 380 с.

6. Пахненко О. М. Фінансові методи управління страховими ризиками на зовнішньому страховому ринку / О. М. Пахненко. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_29_2010/29_04_04.pdf

7. Покровский А. К. Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта: учебное пособие / А. К. Покровский. — М. : КНОРУС, 2014. — 160 с.

8. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій. // Бізнесінформ. - № 10. – 2012. – с. 266-271.

9. Риск-менеджмент: сущность и содержание, основные правила, функции, организация. // Сайт о страховании и управлении рисками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.askins.ru/index.php/management>

10. Шахов В. В. Страхование: Учебник для вузов / В. В. Шахов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311с.

1. Vitlins'kyu V. V., Velykoivanenko H. I. Ryzkolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi. // Ryzkolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi: Monohrafiya. — K.: KNEU, 2004. — 480 s.

2. Zalyetov O. Perestrakhuvannya yak skladova ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny / O. Zalyetov // Strakhova sprava. – 2014. - # 3 (55). – s. 24-27.

3. Lobanov A., Chugunov A. Tendentsii razvitiya risk-menedzhmenta: mirovoy opyt. // Rynok tsennyih bumag. - #18 (153). – 1999. – s.59-65.

4. Lyisenko D. Upravlenie riskami. // Audit i nalogooblozhenie. – 2010. - #3. [Elektronnyiy resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.lawmix.ru/bux/13266/>

5. Moyseyenko I. P., Marchenko O. M. Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva: navch. posibnyk. – L'viv, 2011. – 380 s.

6. Pakhnenko O. M. Finansovi metody upravlinnya strakhovymy ryzykamy na zovnishn'omu strakhovomu rynku / O. M. Pakhnenko. – 2010. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_29_2010/29_04_04.pdf

7. Pokrovskij A. K. Risk-menedzhment na predpriyatijah

promyshlennosti i transporta: uchebnoe posobie / A. K. Pokrovskij. — M. : KNORUS, 2014. — 160 s.

8. Posokhov I. M. Suchasnyy stan metodychnoho zabezpechennya upravlinnya ryzykamy korporatsiy. // Biznesinform. - # 10. – 2012. – s. 266-271.

9. Risk-menedzhment: sushhnost' i sodержanie, osnovnye pravila, funkcii, organizacija. // Sajt o strahovanii i upravlenii riskami. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.askins.ru/index.php/management>

10. Shahov V. V. Strahovanie: Uchebnik dlja vuzov / V. V. Shahov. – M.: Strahovoj polis, JuNITI, 1997. – 311s.

Рецензент: Баранова В. Г., д.е.н., доцент, завідувача кафедрою фінансів

27.03.2015

УДК 330.59:332.1003.12(477)

Вітковська Катерина

ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ЖИТТЯ

У статті показано, що різниця в рівні життя населення окремих регіонів обумовлена впливом різноманітних факторів, які неоднаково поєднуються в кожній області. При цьому вирішальне значення має нерівномірність розміщення природних ресурсів по території країни, що обумовлює неоднорідність соціально-економічного становища регіонів, і, відповідно, визначає їх спеціалізацію, забезпеченість трудовими ресурсами, рівень заробітної плати. Така ситуація обумовлює важливість теоретичної оцінки процесів, що відбуваються, оскільки відсутність об'єктивної оцінки рівня життя населення окремих регіонів України, без урахування територіальних особливостей, значно ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня життя країни в цілому.

Ключові слова: рівень життя населення, регіональна диференціація, грошові доходи, заробітна плата, соціально-економічний розвиток регіонів, безробіття.

ОЦЕНКА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ ПО УРОВНЮ ЖИЗНИ

В статье показано, что разница в уровне жизни населения отдельных регионов обусловлена влиянием различных факторов, которые неодинаково сочетаются в каждой области. При этом, решающее значение имеет неравномерность размещения природных ресурсов по территории страны, что обуславливает неоднородность социально-экономического положения регионов, и, соответственно, определяет их специализацию, обеспеченность трудовыми ресурсами, уровень заработной платы. Такая ситуация обуславливает необходимость теоретической оценки происходящих процессов, так как, отсутствие объективной оценки уровня жизни населения отдельных регионов Украины, без учета территориальных особенностей, значительно затрудняет принятие эффективных управленческих решений, направленных на повышение уровня жизни страны в целом.

Ключевые слова: уровень жизни населения, региональная дифференциация, денежные доходы, заработная плата, социально-экономическое развитие регионов, безработица.

Vitkovska Kateryna

EVALUATION DIFFERENTIATION OF REGIONS OF UKRAINE IN TERMS OF LIFE

The article shows that the difference in the standard of living of the population of some regions due to the influence of various factors that combine differently in each region. At the same time, crucial uneven distribution of natural resources across the country, resulting in heterogeneity of the socio-economic situation of the regions, and thus determines their specialization, availability of manpower, wage levels. This situation makes it important theoretical evaluation of the processes, since the absence of an objective assessment of the standard of living in regions of Ukraine, taking into account the territorial features, makes it difficult to take effective management decisions aimed at improving the standard of living of the country as a whole.

Keywords: standard of living, regional differentiation, revenues, wages, social and economic development of regions, unemployment.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Одним з найбільш негативних наслідків сучасного етапу трансформації економіки України стала вкрай висока диференціація соціально-економічного розвитку регіонів та рівня життя населення. Особливістю соціально-економічного становища населення областей України в теперішній час є наявність сильно поляризованих типів рівня життя, які різняться рівнями доходів, витрат та збережень, якістю та стандартами споживання. Формування ринкових відносин, як правило, призводить до посилення диференціації матеріального становища людей. Але диференціація рівня життя в регіонах нашої країни така значна, що не має аналогів в країнах, які стають на шлях економічної модернізації.

Дана ситуація обумовлює важливість теоретичної та практичної оцінки процесів, які відбуваються, оскільки відсутність об'єктивної оцінки рівня життя населення окремих областей України, без урахування регіональних особливостей, значно ускладнює процес прийняття ефективних управлінських рішень, які повинні бути спрямовані на підвищення рівня життя в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Дослідження проблем бідності та рівня життя населення в Україні набуває дедалі більшого значення з погляду виявлення соціально уразливих верств населення та створення ефективної соціальної політики. Так, у роботах [1, 2, 3, 4, 5] досліджено проблеми надмірної диференціації в доходах населення та зниження життєвого рівня населення в перехідний період в Україні, проаналізовано основні показники бідності в Україні, запропоновано оптимальні механізми скорочення масштабів бідності та підвищення рівня життя українського населення [6, 7, 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не зменшуючи значення даних робіт слід відмітити, що аналізу диференціації рівня життя населення окремих регіонів з урахуванням притаманної їм специфіки належної уваги не приділялося, що і обумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в проведенні регіонального аналізу основних індикаторів рівня життя

рівня життя та проблем, пов'язаних із його підвищенням.

Виклад основного матеріалу. Життєвий рівень населення концентрує в собі досягнення певного ступеня економічного, соціально – політичного, демографічного та інтелектуального розвитку країни в цілому. На статистику покладаються задачі оцінювання рівня добробуту населення, кількісної характеристики існуючого забезпечення соціально-економічних прав та гарантій, визначення позиції населення країни в міжнародному соціально - економічному просторі, підготовки національних програм покращення рівня життя населення тощо. Життєвий рівень населення – це ступінь матеріального, соціального та духовного благополуччя населення, яке диктується сучасними вимогами щодо розвитку людства. Якщо розглядати цю категорію лише з матеріального боку, то життєвий рівень населення характеризує існуючий рівень споживання та задоволення раціональних потреб у матеріальних благах та послугах [9, с.179]. Але навіть за такого спрощеного розуміння важко обрати один універсальний оціночний показник життєвого рівня. Так, у роботі [10, с.33-37] авторами проведено огляд різних систем показників рівня життя населення в історичному контексті та в умовах сьогодення. Комплекс індикаторів рівня життя населення, який використовується сьогодні в статистичній літературі наведено на рисунку 1.

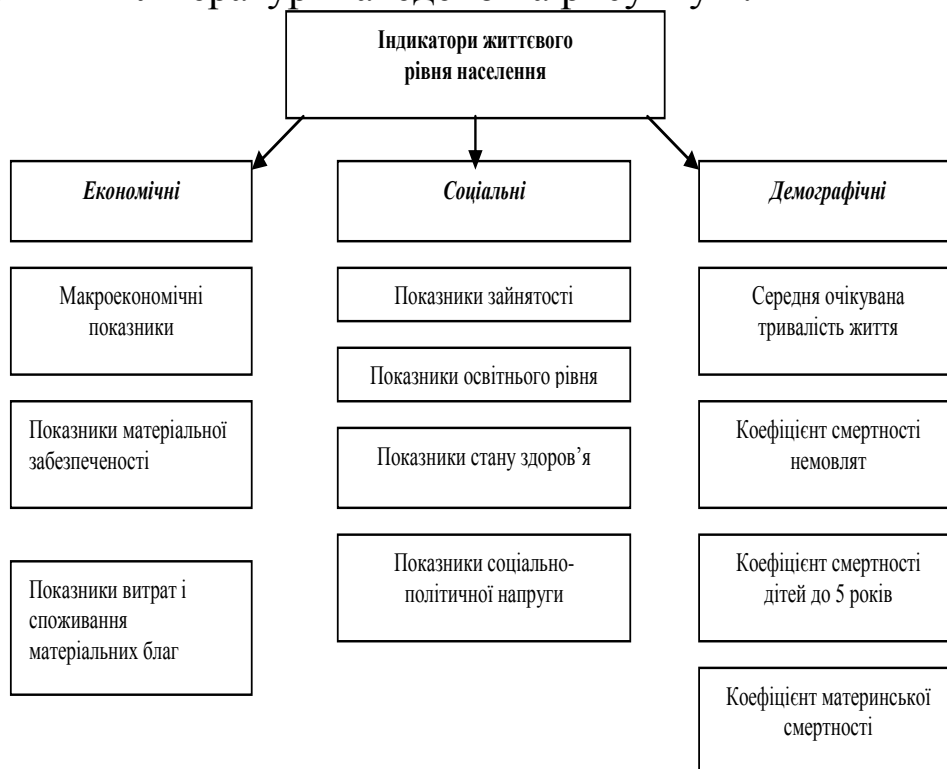


Рис. 1. Система індикаторів життєвого рівня населення

Одним із найважливіших макроекономічних показників, який характеризує рівень розвитку регіону є валовий регіональний продукт (ВРП), який визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти. Протягом періоду з 2010 по 2013 рр. спостерігалась позитивна динаміка даного показника. Так, в цілому за аналізований період ВРП в Україні збільшився майже на 35%, тобто в середньому щорічно він зростав на 7,7%. Безумовно, співставлення регіонів за обсягами доходів, виробництва та валового регіонального продукту не дозволяє в повній мірі оцінити рівень розвитку окремих областей, так як ці економічні параметри залежать від розмірів території та чисельності населення. Але таке співставлення показує відмінності в економічному потенціалі окремих областей країни. Так, в 2013 році шість регіонів-лідерів давали майже 60% всього валового внутрішнього продукту України, а шість регіонів – аутсайдерів – лише 7,8 %, що показано в таблиці 1.

Таблиця 1

Питома вага регіону у валовому внутрішньому продукті
України у 2013 р., %

Лідери	Частка у ВВП	Аутсайдері	Частка у ВВП
Київ та Київська область	23,7	Чернівецька область	0,9
Донецька область	11,7	Тернопільська область	1,2
Дніпропетровська область	10,1	Херсонська область	1,3
Харківська область	5,6	Волинська область	1,4
Одеська область	4,4	Закарпатська область	1,5
Львівська область	4,3	Рівненська область	1,5

Очевидно, що ще на початку 90-х років минулого століття з'явилися контрасти між центрами та периферією, відбулася концентрація ресурсів розвитку у невеликій кількості найбільш крупних міст. Поляризація українських регіонів свідчила про стиснення простору, на якому є сприятливі умови для підприємницької діяльності. В найбільш вигідному становищі опинилося місто Київ. На наш погляд, існує дві обставини, які частково пояснюють вищі показники валового регіонального продукту на душу населення у столиці. Перша полягає в тому, що чимала частина тих хто працює в столиці, проживає за її межами. Друга причина пов'язана з тим, в столиці розташовано чимало офісів

великих корпорацій, банків, які ведуть свою діяльність у кількох адміністративно – територіальних одиницях і мають консолідовану (спільну) звітність. У цих випадках виникає необхідність умовного перерозподілу їх прибутку й інших елементів, з яких формується ВРП, між кількома регіонами. Існують різні підходи до такого перерозподілу. В Україні він здійснюється пропорційно до виробничих витрат. Але, схоже, далеко не завжди інформація, яка надається такими корпораціями та банками відповідає дійсності.

Аналіз валового регіонального продукту на душу населення за областями показав, що в Україні спостерігається крайнє нерівномірний його розподіл, що наочно представлено на рисунку 2.

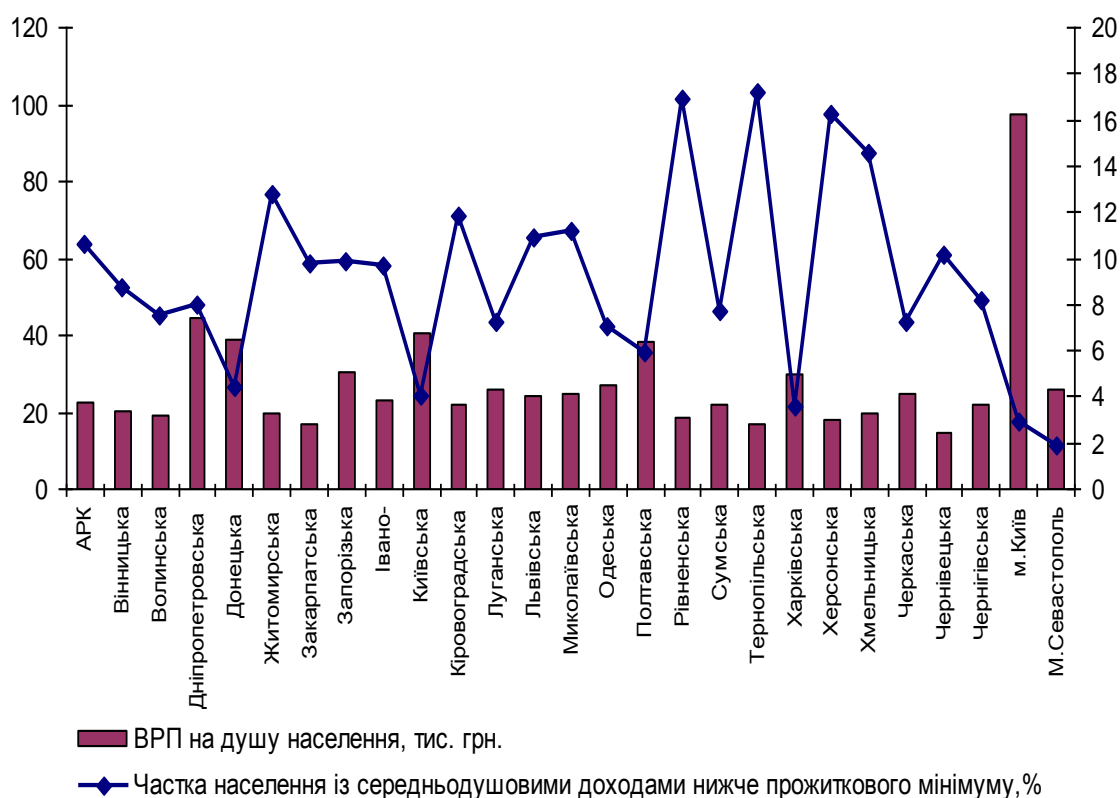


Рис.2. Взаємозв'язок ВРП на душу населення та частки населення із середньодушовими доходами нижче прожиткового мінімуму у 2013 році

Така ситуація негативно відображається на грошових доходах населення та на його соціальному становищі. Як видно, найбільше значення ВРП на душу населення у 2013 році спостерігалось у місті Києві (97429 грн.), Київській (40483 грн.) та Дніпропетровській (44650 грн.) областях, а частка населення із середньодушовими доходами нижче прожиткового мінімуму на даних територіях

становила відповідно – 2,9%, 4% та 8% відповідно. В Чернівецькій та Тернопільській областях, навпаки – ВРП на душу населення був найнижчим, а питома вага населення з середньодушовими доходами нижче прожиткового мінімуму – найвища (10,1 та 17,2%). Але особливо тривожною є поява і закріплення регіонів, у яких величина валового регіонального продукту на душу населення в два рази нижче за середньо державний рівень. Величезну роль в розвитку будь – якого регіону, а відповідно, і в поглибленні соціально-економічної диференціації територій, відіграє природно – ресурсний потенціал, який визначає кількість, якість та поєднання природних ресурсів. Наявність природних ресурсів, по-перше, впливає на формування територіальної структури господарства. По-друге, природно – ресурсний потенціал істотно впливає на галузеву спеціалізацію регіону. По-третє, кількість, якість та ефективність використання природних ресурсів позначається на темпах регіонального соціально-економічного розвитку. В – четверте, володіння природними ресурсами, їх якісні параметри сприяють підвищенню ролі регіону на загальноукраїнському товарному ринку. Природно, слід відмітити нерівномірність розподілу ресурсно-сировинного матеріалу по регіонах України.

Економічна орієнтація регіонів, їх галузева спеціалізація в контексті зміни ринкової кон'юнктури безпосередньо впливають на рівень оплати праці робітників. Рисунок 3 наочно ілюструє регіональну диференціацію середньомісячної номінальної заробітної плати одного робітника на фоні стабільного приросту середньомісячної заробітної номінальної заробітної плати по країні.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника в Україні у 2013 році становила 3265 грн., що в 2,7 рази перевищує прожитковий мінімум. Лише в чотирьох областях та місті Києві цей показник перевищує середнє значення по країні. Співвідношення самого високого її рівня в місті Києві (5007 грн.) та самого низького рівня у Херсонській області (2464 грн.) складає 2,1 рази. Це пояснюється, перш за все, значними розбіжностями в залежності від виду економічної діяльності та розміщення продуктивних сил.

Істотним фактором регіональної диференціації рівня життя населення вважається стан ринку праці, тобто безробіття, що призводить до бідності населення.

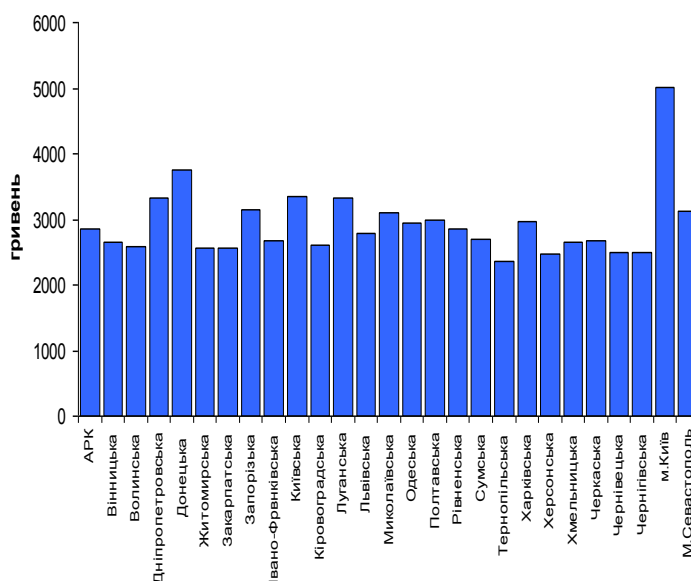


Рис. 3. Середньомісячна номінальна заробітна плата одного працівника в Україні у 2013 році

Останнім часом в більшості регіонів України спостерігається зниження рівня безробіття. В результаті чого показники безробіття, які раніше мали чітку територіальну диференціацію вирівнялись, та в меншій мірі можуть служити індикаторами соціальної напруженості. Це підтверджується проведеним аналізом рядів розподілу за допомогою спеціальних кількісних критеріїв.

Таблиця 2

Динаміка показників варіації територіальних значень рівня зареєстрованого безробіття в Україні*

Рік	Середня арифметична, %	Середнє квадратичне відхилення, відсоткових пункти	Коефіцієнт варіації, %
2010	8,1	4,5	18,5
2011	7,9	1,5	19,0
2012	7,5	1,3	17,8
2013	7,2	1,3	18,0

* рівень зареєстрованого безробіття за методологією МОП (всього у віці 15-70 років)

*авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України

Протягом досліджуваного періоду значення коефіцієнтів варіації, які дають найбільш повну характеристику однорідності регіонів майже не змінилися, що підтверджує попередній висновок. В останні роки сукупність областей України за рівнем безробіття є однорідною ($V > 33$), тобто рівень безробіття в окремих регіонах відхиляється від середньо державного рівня в середньому на 1,3 відсоткових пункти або на 18%.

Одними з найважливіших чинників життєвого рівня населення є, на наш погляд, демографічні фактори, які характеризуються середньою тривалістю життя населення, народжуваністю, смертністю. Показники кількісного складу, динаміки та структури населення дають змогу судити про можливість соціально-економічного розвитку країни, його тенденціях, вказують органам державної влади заходи, які необхідно вжити для покращення рівня життя громадян. Саме населення країни є джерелом ресурсів для праці, носієм конкретних економічних відносин.

Як відомо, сучасна демографічна ситуація протягом останніх десятиліть свідчить про наявність в Україні поряд із соціально-економічними проблемами глибокої демографічної кризи, негативні наслідки якої для подальшого розвитку країни важко передбачити. Однією з головних ознак сучасної демографічної кризи є надзвичайно висока смертність, яка, не зважаючи на підвищення останнім часом рівня народжуваності в країні, залишається основним чинником природного скорочення населення. За рівнем смертності Україна поступається не лише розвиненим країнам, а й багатьом країнам, що розвиваються. Приборканням головних причин високої смертності, можна покращити демографічну ситуацію в країні, уповільнити високі темпи депопуляції. Однак у зв'язку з тим, що закономірності дожиття, смертності та середньої тривалості життя суттєво відрізняються у залежності від умов проживання та праці, зайнятості, географічного положення, традицій та інших факторів, то особливого значення набуває регіональний аспект дослідження.

Значення загального коефіцієнта смертності варіює від 11,8 проміле в Закарпатській області до 18,6 проміле у Чернігівській області. Найвищий рівень смертності спостерігається в північних і центральних та східних областях. Області з самим низьким рівнем смертності знаходяться на заході країни. Ще більші коливання між

областями спостерігаються за окремими причинами смерті. Одні й ті ж самі причини смерті мають різне демографічне значення щодо впливу на середню тривалість життя в залежності від сукупності соціально-економічних, демографічних та інших факторів, які діють на конкретній території.

Смертність немовлят – одна з найважливіших медично-демографічних характеристик стану здоров'я населення як країни в цілому, так і окремих областей (рис.4).

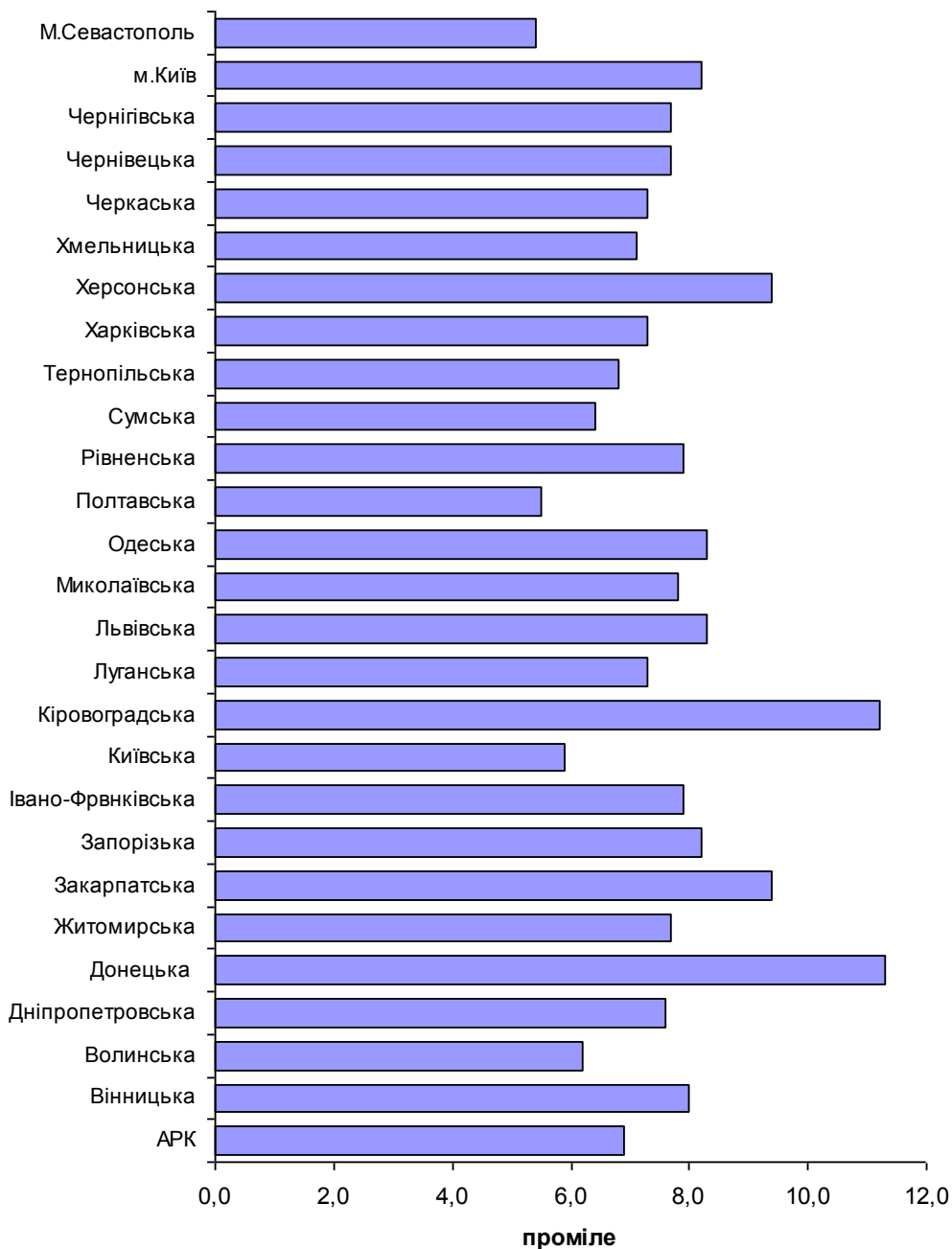


Рис. 4. Смертність дітей у віці до 1 року в Україні у 2013 році

Зниження її значно сприяє підвищенню тривалості життя та зростанню чисельності населення. В середньому по країні у 2013 році коефіцієнт смертності немовлят становив 8 проміле, тобто на 1000 новонароджених дітей припадало 8 померлих, що на 12% менше порівняно з 2010 роком, тобто спостерігається тенденція до зниження. Але в той же час існує значна регіональна диференціація у значенні даного показника, що наочно представлено на рисунку 4.

Як видно, найвищі коефіцієнти смертності немовлят спостерігаються у Донецькій, Кіровоградській та Херсонській областях, а найнижчі – у Полтавській, Київській та Волинській областях. В цілому коефіцієнт варіації даного показника становив 18,4%, що свідчить що рівень дитячої смертності в окремих областях України відхиляється від середнього значення в середньому на 18,4%.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз свідчить, що в Україні регіони мають різний рівень соціально-економічного розвитку, і відповідно рівень життя населення, що обумовлюється різним географічним положенням, природно – кліматичними умовами, демографічною ситуацією, історією розвитку та ін. Це породжує немало соціально – економічних проблем. Тому держава повинна в першу чергу поліпшувати життєвий рівень у відсталих областях шляхом проведення регіональної політики, яка спрямована на вирівнювання умов життя та підвищення рівня їх розвитку.

Перспективи подальших досліджень у поданому напрямку полягають у тому, що на жаль, у рамках даної роботи неможливо розглянути всю безліч факторів регіонального характеру, які найсуттєвіше впливають на життєвий рівень населення, що потребує подальшого дослідження з метою розроблення науково – обґрунтованих рекомендації по проведенню регіональної та державної соціально-економічної політики, яка сприятиме зниженню рівня бідності та підвищенню життєвого рівня населення країни.

Література

1. Глевісіані А.Г. Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізми регулювання: монографія / А.Г.Глевісіані. – К. : Ін-т демографії та соц. досліджень НАН України, 2008. – 154 с.

2. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Н. М. Холод. – Л. : Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – 442 с.
3. Тохтарова В.С. Доходы населения: уровень, структура и дифференциация // Демографія та соціальна економіка. – 2011. - №2(16). – С.166-175.
4. Гвелесіані А. Вплив соціально – економічного розвитку на диференціацію доходів населення України / А. Гвелесіані, І. Литвин // Економіка України. – 2010. - №1. – С. 82-89.
5. Вітківська К. В. Моніторинг диференціації рівня доходів населення на регіональному рівні // А.З. Підгорний, К.В. Вітківська. - Формування ринкових відносин в Україні.– 2013.- №9/1(148).–С.62-65.
6. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е. М. Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008. – 328 с.
7. Вербицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України // Г. Л. Вербицька // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. Вип. 20 / Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2010. – С. 305-309.
8. Вітківська К. В. Проблемні питання оцінки рівня бідності населення // К.В. Вітківська. – Науковий вісник. - №2(210). – 2014. - С. 19-31.
9. Єрина А.В., Мазуренко О.К., Пальян З.О. Економічна статистика: Практикум. – К.: ТОВ «УВПК ЕксОб», 2002. – 232 с.
10. Ольвінська Ю.О. Соціальна статистика: навчальний посібник / Ю.О.Ольвінська, О.В.Самотоєнкова. – Одеса, 2009. – 102 с.
11. Милашко О.Г. Оцінка диференціації витрат населення – одного з індикаторів життєвого рівня / О.Г.Милашко // Вісник соц.-ек. досліджень: збірник наукових праць. Вип.19 / гол. ред. М.І.Зверяков, ОДЕУ. – Одеса, 2005. – С.182-187.
12. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : Монографія // За заг. ред. канд. економ. наук, професора А. З. Підгорного – Одеса : Атлант, 2012. – 303 с.
13. Витковская Е. В. Статистические методы – инструмент изучения социально-экономических процессов / Е. В. Витковская, А. З. Подгорный, Ю. О. Ольвинская [и другие] // Историк-экономист С. Я. Боровой и проблемы современной истории

14. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukr.stat.gov.ua.

1. Hlevisiani A.H. Dyferentsiatsiya hroshovykh dokhodiv naselennya: analiz, prohnoz ta mekhanizmy rehulyuvannya: monohrafiya / A.H.Hlevisiani. – K. : In-t demohrafiyi ta sots. doslidzhen' NAN Ukrayiny, 2008. – 154 s.

2. Kholod N. M. Rozpodil dokhodiv ta bidnist' u perekhidnykh ekonomikakh: monohrafiya / N. M. Kholod. – L. : Vyd. tsentr LNU im. I. Franka, 2009. – 442 s.

3. Tokhtarova V.S. Dokhody naselennya: uroven', struktura y dyfferentsyatsyya // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. – 2011. - №2(16). – S.166-175.

4. Hvelesiani A. Vplyv sotsial'no – ekonomichnoho rozvytku na dyferentsiatsiyu dokhodiv naselennya Ukrayiny / A. Hvelesiani, I. Lytvyn // Ekonomika Ukrayiny. – 2010. - №1. – S. 82-89.

5. Vitkovs'ka K. V. Monitorynh dyferentsiatsiyi rivnya dokhodiv naselennya na rehional'nomu rivni // A.Z. Pidhornyy, K.V. Vitkovs'ka. - Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. – 2013.- №9/1(148). – S. 62-65.

6. Libanova E. M. Bidnist' naselennya Ukrayiny: metodolohiya, metodyka ta praktyka analizu: monohrafiya / E. M. Libanova. – K. : KNEU, 2008. – 328 s.

7. Verbyts'ka H. L. Problemy bidnosti ta rivnya zhyttya naselennya Ukrayiny // H. L. Verbyts'ka // Ukrayins'ka natsional'na ideya: realiyi ta perspektyvy rozvytku. Vyp. 20 / L'viv: Natsional'nyy universytet «L'vivs'ka politehnika». – 2010. – S. 305-309.

8. Vitkovs'ka K. V. Problemni pytannya otsinky rivnya bidnosti naselennya // K.V. Vitkovs'ka. – Naukovyy visnyk. - #№(210). – 2014. - S. 19-31.

9. Yeryna A.V., Mazurenko O.K., Pal'yan Z.O. Ekonomichna statystyka: Praktykum. – K.: TOV «UVPK EksOb», 2002. – 232 s.

10. Ol'vins'ka Yu.O. Sotsial'na statystyka: navchal'nyy posibnyk / Yu.O.Ol'vins'ka, O.V.Samotoyenkova. – Odesa, 2009. – 102 s.

11. Mylashko O.H. Otsinka dyferentsiatsiyi vytrat naselennya – odnoho z indykatoriv zhyttyevoho rivnya / O.H.Mylashko // Visnyk sots.-ek. doslidzhen': zbirnyk naukovykh prats'. Vyp.19 / hol. red.

M.I.Zvyeryakov, ODEU. – Odesa, 2005. – S.182-187.

12. Metodolohiya statystychnoho zabezpechennya rozvytku rehionu : Monohrafiya // Za zah. red. kand. ekonom. nauk, profesora A. Z. Pidhornoho – Odesa : Atlant, 2012. – 303 s.

13. Vytkovskaya E. V. Statystycheskiye metody – ynstrument yzuchenyua sotsyal'no-ekonomycheskykh protsessov / E. V. Vytkovskaya, A. Z. Podhornyy, Yu. O. Ol'vynskaya [y druhye] // Ystoryk-ekonomyst S. Ya. Borovoy u problemy sovremennoy ystoryy ekonomyky: k 110-letyyu so dnya rozhdenyya S. Ya. Borovoho: monohrafiya. - 2013. – S. 211-256.

14. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky v Ukrayini [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: www.ukr.stat.gov.ua.

Рецензент: Янковий О.Г. д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

30.03.2015

УДК 330.14.012

Вязмикина Ирина

ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА И ПРОБЛЕМА ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ

В данной статье автор реактуализирует понятие финансового капитала, предложенное Гильфердингом, доказывает, что при определенных допущениях, это определение становится довольно актуальным. Эволюция отношений финансового капитала на протяжении прошлого века привели к появлению глобального финансового капитала – как наивысшей и наиболее иррациональной формы капитала, отличительной чертой которого стала финансиализация – как объективно сложившийся процесс увеличения доли и значения финансовой составляющей, ее доминирование в хозяйственной деятельности. Процесс финансиализации многоуровневый, который более конкретно выражается в смещении акцента деятельности предприятий реального сектора, превращая их в игроков финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый капитал, финансиализация, фінансовий сектор, неолібералізм, монетаризм, глобальная экономика.

ЕВОЛЮЦІЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ПРОбЛЕМА ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ

У даній статті автор реактуалізує поняття фінансового капіталу, яке було запроваджене Гільфердингом, доводить, що запровадив деякі припущення, це поняття залишається актуальним і сьогодні. Еволюція відношень фінансового капіталу на протязі минулого століття привела до появи глобального фінансового капіталу – як найбільш ірраціональної форми капіталу, відмінною рисою якого стала фінансіалізація - як об'єктивно склавшийся процес збільшення долі і значення фінансової складової, її домінування у господарській діяльності. Процес фінансіалізації багаторівневий, який більш конкретно можна виразити у зміщенні акценту діяльності підприємств реального сектору, перетворюючи їх на ігроків фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий капітал, фінансіалізація, фінансовий сектор, неолібералізм, монетаризм, глобальна економіка, глобалізація, банківській капітал, промисловий капітал.

FINANCE CAPITAL EVOLUTION AND FINANCIALIZATION PROBLEM

In this article author tries to reactualize the notion of finance capital, implemented by Hilferding and proves it's applicability nowadays. Evolution of the finance capital relations during the last century has lead to emergence of global finance capital – proved to be the most irrational form of capital, wich defining feature has become the financialization process. Financialization is defined like objective process of increassing scale and influence of finance, its dominance in economic activity. The financialization is a multi-level process, which in more concrete level manifestates like shift in emphasis of the “real-sector” companies activities, methamorfhosing them into financial market players.

Keywords: finance capital, financialization, financial sector, neoliberalism, monetarism, global economy, globalization, bank capital, industrial capital.

Постановка проблемы: Природа и динамика процессов и изменений, характеризующих современную экономику как глобальную, мировой финансово-экономический кризис 2008 г, последствия которого до сегодняшнего времени не преодолены, дали импульс к переосмыслению мировых процессов не только экономической наукой, но и специалистами в области социологии, истории, политологии, географии, философии, психологии и др., осуществляются междисциплинарные исследования. Зачастую, ключевыми моментами в научных публикациях, связанными с осмыслением кризиса, становятся понятия глобализации, неолиберализма, финансиализации, феномен доминирования финансового сектора над реальным, глобальной гегемонии финансового капитала, спекулятивного, виртуального капитала, и т д. Вне зависимости от научных взглядов, большинство исследователей эмпирически фиксируют очевидную тенденцию роста масштаба и значения финансового сектора как в абсолютном выражении, так и относительно темпов роста реальной экономики.

Анализ публикаций: Теоретические, методологические и практические моменты функционирования финансового капитала, отдельных его элементов и организационных форм исследуется такими отечественными и российскими учеными как: Абалкин Л., Алексеенко Л. М., Базилевич В. Д., Барановский О. И., Билоус О. Г., Билоченко А. М., Бузгалин А. В., Евстигнеева Л. П., Гаврилюк О. В., Левина И., Лютый И. О., Миргородская, Школьник И. О., Юрьев В.

Западные ученые, которые занимались проблемой финансового капитала и финансиализации в частности : Аабельс, Арриги Дж., Лапавитсас К., Орхангази О., Пинто, Суизи П., Фостер Дж. Б., Харви Д., Хока Б., и др.

Нерешенные ранее части проблемы: В научном сообществе на сегодняшний момент отсутствует единое мнение насчет понятия финансового капитала, причины источников излишней финансиализации так же являются предметом острых дискуссий.

Цель статьи: В связи с этим, автор считает необходимым обратиться к теории финансового капитала на этапе его генезиса, проследить его эволюцию и становление глобального финансового капитала, раскрыть понятие финансиализации как ключевого признака глобального финансового капитала

Изложение основного материала: Традиционно, генезис финансового капитала принято относить к последней трети XIX - началу XX века, процесс его становления ознаменовал завершение эпохи свободной конкуренции - «классического капитализма» и наступление новой эпохи в развитии капиталистического способа производства – эпохи господства монополий.

Предпосылки формирования финансового капитала первоначально описаны К. Марксом (хоть он и не приходит к этой категории, так как сам финансовый капитал формируется несколько позднее) в III т. «Капитала», где К. Маркс исследует роль капиталистического кредита, исследует развитие акционерного капитала, в котором усиливается отделение капитала-собственности от капитала-функции, так же им вводится категория фиктивного капитала и доказывается принадлежность титулов собственности (акций) – к фиктивному капиталу.

Впервые категория финансового капитала была введена в научный оборот австрийским ученым Рудольфом Гильфердингом в одноименном труде, с целью дальнейшего развития теории капиталистического кредита, начатой К. Марксом в III т. «Капитала». Для Гильфердинга финансовый капитал, который им определялся как «капитал находящийся в распоряжении банков, и используемый промышленниками» [1, с. 331] - историческое явление, присущее определенной стадии развития производительных сил и трансформации форм капиталистической конкуренции. Впоследствии, теория финансового капитала Гильфердинга получила развитие у В.И. Ленина в его очерке «Империализм, как высшая стадия капитализма», который, критикуя Гильфердинга за недостаточное внимание к процессу концентрации, дает свое определение финансовому капиталу, которое и на сегодняшний день преобладает в научной литературе : «банковый капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников» [2, с 386].»

Теория финансового капитала Гильфердинга неоднократно поддавалась критике и западных последователей К. Маркса. К примеру, Пол Суизи (один из основателей Monthly Review) в «Теории капиталистического развития» упрекает Гильфердинга в том, что он, якобы «смешивает переходную фазу капиталистического развития с постоянной тенденцией...По

промышленному капиталу положение. Это не означает, что капитализм в целом возвращается к своей предыдущей стадии; наоборот монополии и доминирование малочисленной верхушки могущественных капиталистов становятся все сильнее, охватывая каждый раз все более обширные секторы системы производства и распределения. Однако его основа – это капитал промышленный, а не банковский, как думал Гильфердинг. Доминирование банковского капитала - переходная фаза капиталистического развития...» [Sweezy, 1968, p 267].

Данное замечание Пола Суизи не лишено основания, так как, бесспорно, после Великой депрессии с одной стороны наблюдается явное отмежевание банковского, или ссудного, капитала, от капиталовложений в основной капитал. Этот процесс сопровождается увеличением нормы прибыли и доли самофинансирования, что, несомненно отражает преобладание производительного капитала над ссудным, что и наблюдал П. Суизи в 40-ых годах прошлого века. По этой же причине, ученый предлагал заменить понятие финансового капитала понятием «монополистический капитал», ссылаясь на то что, термин «финансовый капитал» сам по себе подразумевает доминирование банковского капитала, «от которого трудно избавиться», хотя В.И. Ленин и сделал уточнение, в котором он отрицает примат банковского капитала, Суизи предполагает что это понятие только запутает читателя. [Sweezy, 1946].

Однако же, с другой стороны, несомненно, происходит усиление связей в финансовом мире, а так же выдвижение на первый план финансового стимула в управлении предприятием. К примеру, Озгур Орхангази, проследив в своей диссертационной работе источники финансиализации показывает что доля корпоративных акций которые находились в руках институциональных инвесторов была менее 10 % в 1950, близка к 30% в 1970, в 2002 г достигла 50%, который на основании этих данных делает вывод, что: «это создало большую и мощную общность финансовых инвесторов, способных влиять на корпоративное управление» [Orhangazi, 2008, p.35]

Таким образом первая волна критики Гильфердинга (преимущественно во времена действия государственных ограничений инвестиционной деятельности банков) была направлена не столько на указанное им доминирование банков, сколько неубедительным

казалось наличие финансовой доминанты как таковой. Более поздняя критика Гильфердинга напротив, заключалась скорее в том, что он не делал различий между финансами основанными на банковском капитале (как в Германии) и финансах, источником которых являлся рынок капиталов.

Нельсон А. П. Пинто, переосмыслив концепцию финансового капитала Р. Гильфердинга, применимо к современной экономике, в целом «убежден, что понятие Гильфердинга можно расширить за пределы экономики, доминируемой банкирами» ... и приходит к выводу, что «капитал превращается в финансовый капитал когда сочетает в себе признаки денежного и промышленного капитала, то есть, когда он становится ликвидным (готовым к быстрому превращению в денежный эквивалент) и производительным: деньги и машины одновременно. В этом смысле, обычные акции промышленных предприятий – такой же финансовый капитал как банковские депозиты. [Pinto, 1998, p.220]

Заслуга Гильфердинга заключается именно в том, что он увидел два существенных признака, новой стадии капитализма, имманентных ей: одновременную «монополизацию» и «финансиализацию» (в узком смысле как преобладание рентных интересов финансовой олигархии), и если абстрагироваться от институциональной привязанности, а именно отождествления источника денежного капитала «применяемого промышленниками» только с банковским капиталом, то понимание финансового капитала, предложенное Гильфердингом «финансовый капитал является денежным капиталом и, действительно, обладает формой движения последнего— Д-Д', представляет деньги, которые приносят деньги... В качестве денежного капитала он в двойного рода формах — как ссудный капитал и как фиктивный капитал — предоставляется в распоряжение производительных капиталистов...» [1, с.331] оказывается довольно актуальным для осмысления процессов финансиализации, как ключевого признака сегодняшней эпохи, получившей название (глобального) финансового капитализма.

Турецкий экономист Б. Хока, с целью дать более абстрактное определение финансовому капиталу, очищенное от институциональной привязанности, берет за основу понятие «капитал-товар», используемое К. Марксом в III тома «Капитала» в описании

процесса функционирования ссудного капитала и процента. Потребительной стоимостью этого особого «капитала-товара» «является его способность присоединять и увеличивать стоимость»[3]. Именно процесс «коммодификации капитала» (автор имеет в виду превращение капитала в товар), «достиг такого критического уровня, что финансовый капитал стал доминирующей формой капитала. Это было исторически необратимой трансформацией» [Носа, 2012, р. 424].. Таким образом все разнообразные формы существования функционирующего фиктивного капитала в конечном итоге сводятся автором к «коммодифицированному капиталу», или «капиталу как товару», потребительная стоимость которых заключается в способности перераспределять в пользу их владельца часть прибавочной стоимости, созданную производительным капиталом.

Б. Хока, используя категорию «капитал-товар» предлагает такое определение финансового капитала: «это коммодифицированный капитал, который обращается на финансовых рынках и контролируется классом финансовых капиталистов, преимущественно через финансовые институты, и монополизует промышленный капитал составляя значительную и возрастающую его часть, в особенности после кризиса» [Носа, 2012, р.428].

Следовательно, потенциальное доминирование «финансовой (спекулятивной) логики» заключено в самой сущности капитала на этапе его превращения в финансовый капитал. Это заключение является чрезвычайно важным для осознания того, что «финансиализация» современной экономики - это не только и не столько результат «ошибочной политики», (которая, несмненно, может усугубить диспропорции и асинхронность во взаимодействии и соотношении финансового сектора и реального), а необходимость, реализовавшаяся в процессе диалектического развития финансового капитала.

На протяжении XX века финансовый капитал был подвержен значительной трансформации, обогатился по содержанию, принял новые формы. В значительной мере эти изменения были обусловлены конкуренцией и разворачиванием НТР, что привело к ускорению процесса концентрации и диверсификации производства и капитала в промышленности. Типичные для эпохи

синдикаты и тресты), постепенно уступили место многоотраслевым концернам, а впоследствии конгломератам и транснациональным корпорациям. На современном этапе адекватной содержанию финансового капитала организационной формой выступает финансово-промышленная группа.

Вместе с тем, на основе концентрации и централизации промышленного капитала произошла концентрация, централизация и усиление позиций банковского капитала, что в результате, привело к появлению транснациональных банков. Важным моментом стало встраивание в финансовую систему институтов небанковского типа (институциональных инвесторов): пенсионных фондов, инвестиционных компаний, страховых учреждений, венчурных фондов и др. что внесло существенные изменения в содержание категории финансового капитала, так как посредством этих фондов аккумулировались и превращались в капитал денежные средства некапиталистических слоев населения.

Господствовавшая в ответ на вызовы Великой Депрессии кейнсианская модель экономической политики в значительной степени ограничивала спекулятивную деятельность банков и других финансовых учреждений: в частности, введенный в 1933 г. Закон Гласса-Стиголла, запрещал коммерческим банкам осуществлять инвестиционную деятельность, а компаниям, оперирующим ценными бумагами на фондовом рынке - заниматься традиционной банковской деятельностью, и тем самым разделивший понятия инвестиционного и коммерческого банка. В связи с этими ограничениями, вплоть до 80-ых годов прошлого века деятельность банков описывалась немного ироничной моделью «3-6-3», в соответствии с которой: «банки привлекали депозиты под 3%, отдавали их в ссуду под 6%, и шли играть в гольф в 3 часа дня» [Walter, 2006, p.51].

Большинство исследователей эмпирически фиксируют увеличение доли и значения финансового сектора в мировой экономике приблизительно с конца 70ых- начала 80ых г.г. прошлого века. При чем, господствующий в экономического науке «мейнстрим», вообще не рассматривал это как проблему до недавнего времени, таким образом феномен и следствия финансиализации находился под более пристальным вниманием ученых-представителей «неортодоксальных» экономической науки, посткейнсианской школы,

и политической экономии в традиции марксизма.

Ключевыми «вехами» в становлении современной экономики, с доминирующей финансовой составляющей, которую некоторые ученые называют «финансовой экономикой» [4] принято считать:

- появление финансового капитала на рубеже XIX-XX вв. на основе переплетения интересов промышленных предприятий и банков. В финансовом капитале снимается (но не уничтожается) противоречие между ссудным и промышленным капиталом, в конечном итоге финансовая логика оказывается доминирующей;

- создание международных финансовых организаций, которые осуществляют регулирование международного финансового рынка;

- отмена Бреттон-Вудских соглашений, отказ в одностороннем порядке со стороны США размена доллара на золото, тем самым полное исчезновение полноценных денег. Выделение вследствие этого доллара США как мировой валюты что привело к «долларизации» национальных экономик;

- формирование концепции монетаризма и реализация ее в форме «тетчеризма» и «рейганомики». Оформление Вашингтонского консенсуса» и неолиберальный поворот (1989); нацеленность на развитие частного предпринимательства привело к массовой приватизации, в том числе и публичных фондов: пенсионных и страховых, различными институциональными инвесторами (хэджевыми фондами, арбитражерами) которые оперировали средствами на срочном финансовом рынке;

- отмена, закона Гласса-Стигола разделяющего инвестиционную и коммерческую деятельность (1999). Данное обстоятельство привело к универсализации банковских функций, росту нестабильности финансовой системы. Необходимость страхования от рисков привела к созданию производных финансовых инструментов - деривативов, которые, помимо всего прочего привели к спекулятивному росту товарных цен, например на нефть. К финансовым инновациям 2000ых годов так же относят секьюритизацию активов – процесс превращения неликвидных активов на балансах банков в высоколиквидные ценные бумаги.

Все вышеуказанные моменты привели к беспрецедентному росту международных финансовых операций, росту трансграничных потоков капитала, усилению влияния ТНК и ТНБ, иными словами к

финансовой глобализации, которая является направляющей силой внутри общего глобализационного процесса. Вместе с тем, данные обстоятельства нельзя назвать полностью «внешними», так как они исторически были призваны разрешить проблему стагнации в реальном секторе, связанной с перенакоплением капитала (некоторые исследователи называют проблемы недопотребления, вследствие снижения реального дохода основной массы потребителей к началу 1970ых), и невозможностью его дальнейшего столь же прибыльного применения. Таким образом финансовый рынок абсорбировал перенакопленный в реальном секторе капитал.

Финансовый капитал, пройдя путь диалектического развития трансформировался в глобальный финансовый капитал, который представляет собой наивысшую и наиболее иррациональную форму капитала, применив понимание финансового капитала приведенное Б. Хокой можем заключить, что глобальный финансовый капитал, представляет собой отношение классового господства финансовой олигархии над мировым производством, мировыми ресурсами, национальными государствами посредством транснациональных финансово-промышленных групп и международных финансовых институтов.

Выводы: Таким образом, очищенное от институциональных «пут» понимание финансового капитала Гильфердинга оказывается довольно актуальным для объяснения процессов финансиализации современной экономики. Финансиализация – объективный многоуровневый процесс, который в самом общем виде может быть представлен как увеличение масштабов и значения финансовой составляющей, однако при более близком рассмотрении выражается в изменении поведения представителей так называемых нефинансовых корпораций, превращении их в игроков финансового рынка. Процесс финансиализации не является завершенным, тем самым является предметом дальнейших исследований, результаты которых могли бы преодолеть негативные тенденции этого процесса.

Литература

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. – М., 1959.
2. Ленин В. Собрание сочинений. Т.27.

3. Маркс. К. Капитал т. III, гл. 21.
4. Осипов Ю.М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики // Экономическая теория на пороге XXI века – 4; Финансовая экономика. М.: Юристъ, 2000.
5. Sweezy, P. 1968. The Theory of Capitalist Development: Principles of Marxian Political Economy, New York and London, Monthly Review Press
6. Orghangazi, O. 2008. Financialization and the US Economy, Cheltenham, Edward Elgar,
7. Pinto N. P. A. 1998. Finance Capital Revised, pp 216-32, in Bellofiore, R. (ed.), Marxian Economics: A Reappraisal, Essays on Volume III of Capital, vol. I, London, Macmillan Press,
8. Ноца В. 2012. A suggestion for a new definition of the concept of finance capital using Marx's notion of 'capital as commodity', Cambridge Journal of Economics 2012, 36, 419–434
9. Walter J.R. The 3-6-3 Rule. Federal Reserve Bank of Richmond *Economic Quarterly* Volume 92/1 Winter, 51
1. Gy`l`ferdy`ng R. Fy`nansovyj kapu`tal. Y`ssledovany`e novejshej fazы v razvy`ty`y` kapu`taly`zma. – M., 1959.
2. Leny`n V. Sobrany`e sochy`neny`j. T.27.
3. Marks. K. Kapu`tal t. III, gl. 21.
4. Osy`pov Yu.M. Fy`nansovaya эконому`ка как выsshaya forma быту`ya эконому`кы` // Эконому`cheskaya teory`ya na poroge XXI veka – 4; Fy`nansovaya эконому`ка. М.: Yury`сть, 2000.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ

30.03.2015

УДК 336.73:336.76(045)

Garbar Zhanna

ROLE OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN COMPETITIVE ENVIRONMENT OF FINANCIAL MARKET

Generalized and improved of theoretical approaches to determining the competitive advantages of non-bank financial institutions Disclosed

competitive advantage of non-bank financial institutions in Ukraine. Analyzed quantitative and qualitative indicators of development of non-bank financial institutions. Designates the forms of interaction between commercial banks and non-bank financial institutions. Detected of factors predominance of banks over non-bank financial institutions. Designates that the target markets of banking and insurance sectors of the defined segments overlap, but they are heading in different directions. Founded that credit unions may be competitors banks in attracting deposits. Showed that the non-bank financial institutions have considerable potential to expand their activities in the credit market. Substantiates measures to improve the competitiveness of non-bank financial institutions on account of better quality of state regulation in the financial market.

Keywords: non-bank financial institutions, insurance companies, pension funds, credit unions, collective investment schemes

Гарбар Жанна

НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Узагальнено та удосконалено теоретичні підходи до визначення конкурентних переваг небанківських фінансових інститутів. Виявлено конкурентні переваги небанківських фінансових інститутів в Україні. Проаналізовано кількісні та якісні показники розвитку небанківських фінансових інститутів. З'ясовано форми взаємодії комерційних банків з небанківськими фінансовими інститутами. Визначено чинники переважання банків над небанківськими фінансовими інститутами. З'ясовано, що цільові ринки банківського і страхового секторів за визначеними сегментами перетинаються, проте вони є різноспрямованими. Виявлено, що кредитні спілки можуть бути конкурентами банків у сфері залучення депозитів. Доведено, що небанківські фінансові інститути мають значний потенціал розширення своєї діяльності на ринку кредитних ресурсів. Обґрунтовано заходи підвищення конкурентоспроможності небанківських фінансових інститутів через зростання якості контролю у сфері державного регулювання фінансового ринку.

Ключові слова: небанківські фінансові інститути, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, інститути

спільного інвестування.

Гарбар Жанна

НЕБАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Обобщены и усовершенствованы теоретические подходы к определению конкурентных преимуществ небанковских финансовых институтов. Выявлены конкурентные преимущества небанковских финансовых институтов в Украине. Проанализированы количественные и качественные показатели развития небанковских финансовых институтов. Выяснены формы взаимодействия коммерческих банков с небанковскими финансовыми институтами. Определены факторы преобладания банков над небанковскими финансовыми институтами. Выяснено, что целевые рынки банковского и страхового секторов по определенным сегментам пересекаются, однако они разнонаправленны. Выявлено, что кредитные союзы могут быть конкурентами банков в сфере привлечения депозитов. Доказано, что небанковские финансовые институты имеют значительный потенциал расширения своей деятельности на рынке кредитных ресурсов. Обоснованы меры повышения конкурентоспособности небанковских финансовых институтов посредством роста качества контроля в сфере государственного регулирования финансового рынка.

Ключевые слова: небанковские финансовые институты, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы, институты совместного инвестирования.

Statement of the problem. The development of financial sector, business activity and competitive environment in Ukraine give rise to rearrangement of all components in the financial market. Due to this fact, the non-bank financial institutions gain new capacities that make them possible to meet the needs of legal entities by providing a wide range of specialized financial services. Narrow specialization of non-bank financial institutions is not likely leads to competition in this field, yet, providing some financial services typical for banks, they become potential competitors to them. This triggers the growth of competitive potential of.

certain non-bank financial institutions that cover the maximum number of consumers at different levels of economic activity.

The peculiarity of the present stage of development of non-bank financial institutions consists in the necessity to improve not only quantitative, but also qualitative indicators of their activities in the financial market. Rearrangement and better effectiveness of non-bank financial institutions become the most important issues able to give new momentum to the financial market of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. Theoretical and practical aspects of operation and development of non-bank financial institutions in the context of shaping the competitive environment of the financial market have been investigated by both foreign and domestic economic scientists. Methodological grounds for forming competitive potential of non-bank financial institutions and the prospects of their development in the context of growing financial markets are presented in the works of Western economists G. Alexander, D. Bailey, D. Markowitz, R. Kolb, F. Myshkin, J. Stiglitz, R. Tobin, W. Sharpe et al. An important contribution to the development of this issue was made by domestic scientists, such as: N. Versal [1], V. Zymovets [2], I. Karakulova [3; 6], V. Korneev [4; 5], A. Kricklyi [6], V. Mishchenko [7; 8], S. Naumenkova [7; 8], A. Yaremenko [11] et al.

Nevertheless, despite the important scientific findings of foreign and domestic economists, there is still a lot of challenging lines of research. In this regard, the important and time-critical scientific problem is substantiation of basic trends in shaping the competitive environment for functioning of non-bank financial institutions in Ukraine. The theoretical and practical problems of determining the set of competitive advantages of non-bank financial institutions in the financial market of Ukraine are also need to be further studied.

Objectives of the topic. The objective of the topic is generalization and improvement of theoretical approaches to determining the competitive advantages of non-bank financial institutions and development of proposals to increase their capacity to compete banks in the context of improving the their effectiveness in the financial market of Ukraine.

The body of the study. The experience of developed countries shows that the effective functioning of the non-bank financial institutions produces significant economic benefits. This is manifested in their ability to effectively

influence the growth of investment resources in the economy by providing the business entities with required capital. This trend is especially relevant to Ukraine in existing conditions of establishment of an “investment-innovative” model of the national economy and its financial system.

The failure of the majority of non-bank financial institutions to compete the banking institutions is quite obvious. Despite the large number of such institutions, their size and volume of transactions do not allow them to have competitive advantage. Typically, only about 10-15% of institutions in a particular area of financial services are dominating ones. The rest of them have no impact on the market.

Dynamics of the number of non-bank financial institutions registered in Ukraine in 2000-2013 is presented in table 1.

Table 1

Dynamics of the number of non-bank financial institutions registered in Ukraine in 2000-2013 [9]

Non-bank financial institutions	2000	2003	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Insurance companies	233	357	398	469	450	456	442	414	407
Credit unions	105	132	723	829	755	659	613	617	624
Non-state pension funds	-	-	54	109	110	101	96	94	81
Collective investment schemes	-	29	284	888	985	1095	1125	1222	1250

Quantitative indicators of the dynamics of non-bank financial institutions illustrate the different rates of development of financial institutions in 2000-2013 (table 2).

Table 2

Dynamics of development of non-bank financial institutions in Ukraine in 2001-2013, % [9]

Non-bank financial institutions	2001/2000	2002/2000	2003/2000	2004/2000	2005/2000	2006/2000	2007/2000	2008/2000	2009/2000	2010/2000	2011/2000	2012/2000	2013/2000
Insurance companies	140,8	103	105,6	108,4	102,8	103,3	108,8	104,9	96	101,3	96,9	93,7	98,3
Credit unions	116,2	103,3	104,8	463,6	118,1	105,7	104,7	103,6	91,1	87,3	93	100,6	101,1
Non-state pension funds	-	-	-	-	207,7	146,3	121,5	113,5	100,9	91,8	95	97,9	86,2

Collective investment schemes	-	-	-	483,3	270,5	182,7	160,7	106,5	110,9	111,2	102,7	108,6	102,3
-------------------------------	---	---	---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

We can see a significant predominance of banks over non-bank financial institutions even in comparison with insurance companies, which are the most advanced among the latter (Fig. 1).

This predominance of banks is caused by several factors, including the following:

- Most of existing banks have passed a long way of development and established themselves as reliable financial intermediaries in the financial market;

- The level of confidence in banks among natural and legal persons is higher than in the non-bank financial institutions;

- Poor awareness of the public about the activities of certain non-bank financial institutions;

- Commitment of the majority of investors to short term deposits, mostly above 1 year-long, which is unacceptable for proper operation of pension funds and insurance companies (life insurance), since the nature of their activities is associated with long-term investments.

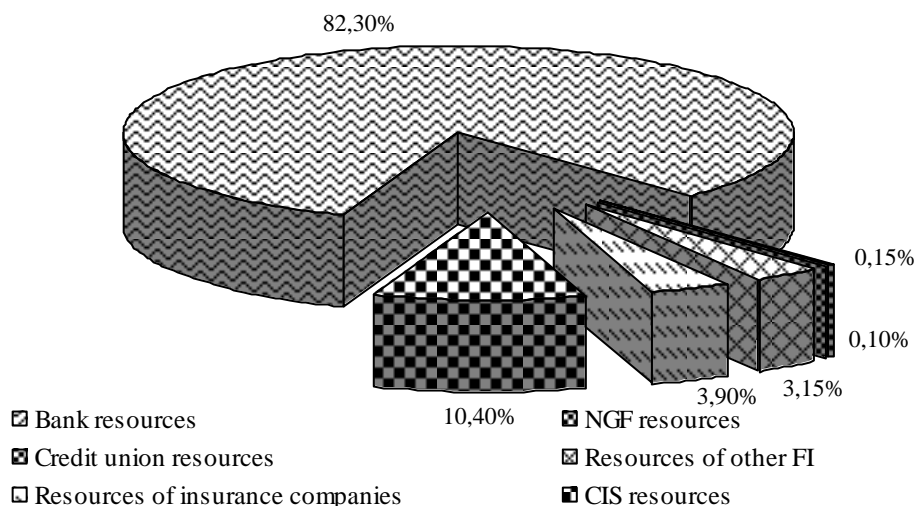


Figure 1. Distribution of assets in general structure of financial institutions and non-bank financial institutions in Ukraine in 2013 [9, 10]

Despite the importance of quantitative indicators for the banks, rapid development of some non-bank financial institutions that began after adoption of the regulatory and legal environment and establishment of the State Commission for Regulation of Financial Services (The State

Commission for Regulation of Financial Services Market of Ukraine since November 23, 2011), gives grounds to recognition of the competitive

potential of the latter. In addition, the narrow specialization of non-bank financial institutions is not likely leading to competition in this field; moreover, by providing some financial services typical for banks, they become potential competitors to the banks.

Let's consider the competitive advantages of non-bank financial institutions.

The insurance companies, like almost all other non-bank financial institutions, are able compete the banks. This is due to the fact that the spheres of their economic interests often overlap because they have: first, the common target group of consumers, such as individuals making choice between cumulative insurance policies and bank deposits (or purchase of bank securities) and, secondly, the common market for allocation of available financial resources (active bank transactions and investment of reserves by insurance companies).

The benefits of accumulative insurance policies are inclusive of the following items: the availability of risk component (mechanism to protect the client and/or his family from unforeseen life-time events, disability, death, etc.); greater capacity for long-term investing of financial resources due to lower return liquidity of their instruments (insurance policies) and, consequently, higher profitability for customers.

Nevertheless, despite the fact that the target markets of banking and insurance sectors of the defined segments overlap, they are heading in different directions. Their main difference lies in the different motivations of clients who prefer the acquisition of certain financial instruments.

Non-state pension funds work in the same segment of the market with insurance companies. However, as in the case with banks, the competition between financial intermediaries is not tough. This is happening because pension funds, in their nature, are a special form of social security non-profit financial organization. As for insurance companies, they are commercial organizations aimed at making profit.

Financial aspects of life insurance presented by insurance companies are in some ways comparable with the ones provided by non-state pension system. The insurance companies, like non-state pension funds, render almost identical financial services for accumulating funds to be used in

the future for certain purposes. Therefore, they may compete each other only in this regard, perhaps in the long-run. This may be explained by a short period of time elapsed since the beginning of the full-scale operation of non-state pension funds, that, unlike for insurance companies, officially started (after adoption of the Law of Ukraine «On Non-State Pension System») only in 2004.

As we can see from the Table 3, despite the fact that non-state pension funds increased their deposits by more than 151,1 times, they position the lowest when compared to other financial institutions engaged in similar transactions.

Another feature of domestic pension funds is that their main task, according to new legislation in the sphere of non-state pension system, is to attract large pension funds to the stock market. These financial institutions have several advantages in the stock market, among which are the following: once-only withdrawal of accumulated funds is permitted only under a contract signed by both parties; perhaps, there is a certain period of time separating a contribution to a non-state pension funds from the beginning of the financial liabilities of the latter. Consequently, the financial resources attracted by them have a long-term nature and may accumulate a significant amount of investment in the future, which is the primary condition for the development of both the financial market and the economy as a whole.

Table 3

Deposits of private and legal entities attracted by banks and non-bank financial institutions in Ukraine in 2004-2013 [9, 10]

Description	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Non-state pension funds (contributions), mln. UAH	1011	46	137	234	583	755	925	1102	1314	1587
Credit unions (deposits), mln. UAH	550	1146	1926	3451	3951	2959	1945	1185	1287	1330
Insurance companies (premium), mln. UAH	19431	12853	138309	18008	24009	20442	23082	22693	21508	28662
Commercial banks (deposits), mln. UAH	81335	133756	182976	275477	357147	325210	414771	489901	567881	668539

Such non-bank financial institutions as credit unions, pawnshops, leasing and factoring companies are also authorized for credit transactions.

In accordance with the Law of Ukraine «On Credit Unions», one of the basic missions of credit unions is originating loans.

In recent years, credit unions have been consistently increasing the volumes of loans. Increasing loans and deposits took place on the

background of reducing average loans and rising cost of borrowing from credit union members, while bank deposits became less profitable. However, the interest rates on credit operations are still quite high due to the substantial risk of loan default.

In addition to the fact that credit unions are the competitors to the banks in the consumer credit market, they also compete in attracting deposits. Just credit unions may be biggest competitors to the banks in this sphere, since in contrast to insurance companies and non-state pension funds, they are dealing mostly on short-term basis. That means that their interests overlap in these same short-term deposits. Proceeding from the latest trends in distribution of deposits attracted by credit unions, we can state that dominating are loans over 12 months - 62% in 2013 (Figure 2).

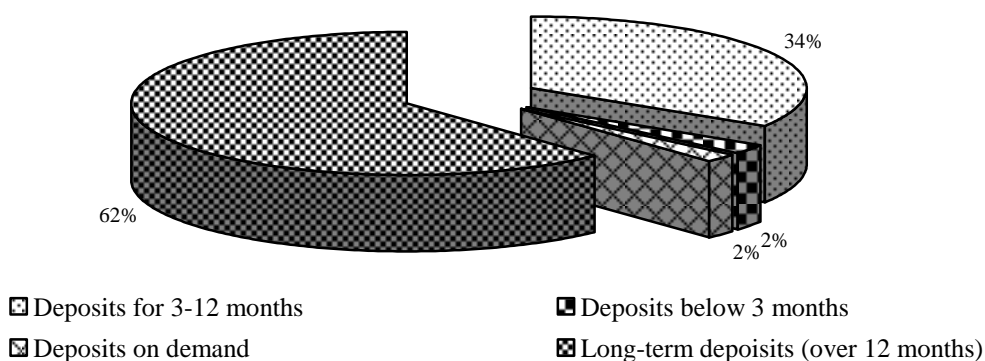


Figure. 2. The distribution of deposit accounts with credit unions in Ukraine in 2013 [9]

Fix-term deposits prevail among the bank deposits with the share of long-term ones of approximately 70%. That means that the banks focus their activities on the long-term operations, and therefore short segment can be gradually taken by the credit unions.

The interest rates of credit unions are greater than those of the banks. The main reason for this is that credit unions operate as non-profit organizations, and therefore money after paying operating costs are shared equally among all its members, thus creating advantages over banks.

Non-bank financial institutions have considerable potential to expand their activities in the credit market. Despite the high level of competition

from banks, both credit unions and pawnshops have several advantages. They focus on customer convenience, simplicity and small-size

loans needed mostly by private persons. As for factoring and leasing companies, it should be noted that their activities are primarily aimed at small and medium companies. Types of loans they offer are quite different from the general conditions in the market. However, they can strengthen their competitiveness with banks in the future due to certain advantages resulted from their focus on a segment of small business.

Among the non-bank financial institutions, the most advanced and competitive in Ukraine are collective investment schemes. As far as the investment activity is also the one of the top priority for banks, their interests may overlap in this regard.

With the development of this sphere of financial services, corporate and mutual funds have become quite promising financial intermediaries focused on accumulating funds from individuals and legal entities, thus increasing their profits.

In addition to possible competition with banks, the interests of collective investment schemes may overlap the ones of insurance companies and non-state pension funds. This is happening because of special interest of collective investment schemes in fundraising from individuals. That means that in the future they may operate in this same sphere with insurance companies and non-state pension funds, thereby competing them in the financial market.

The specific process of developing national financial system entailed in thriving of banks among other financial institutions. However, taking into account the characteristics of non-bank financial institutions that we have analyzed, we cannot agree that they play no role in the financial market. Another indication of this is that banks are currently very actively cooperate with almost all types of the above.

Special consideration needs cooperation of banks with insurance companies. The scope of their interaction is very broad. These are the insurance of specific banking risks, risks arising from investment projects and other transactions with clients, insurance of mortgage collateral and consumer crediting, depositor life insurance, borrower insurance, and joint selling of banking and insurance products.

The gradual development of domestic financial market entailed in the emergence of various forms of cooperation between banks and insurance

companies. The insurance companies assisted by banks become being able to more efficiently allocate their financial assets, and banks – to

insure their risks. In addition to satisfying mutual interests, they create joint banking and insurance products and services that greatly enhance the financial capacity to better satisfaction of customers.

Some insurance companies now directly sell their standard insurance products through banks. This practice is being promoted by major insurers on the basis of well-known banks. These are, first of all, the policies of obligatory driver`s insurance, property insurance policies, accident insurance policies, etc. Banks have begun to actively interact with pension funds. Adopted in 2003, the Law of Ukraine «On No-State Pension System» gives banks a preferential right of being custodians of pension fund and outlines the possibility of investing funds in bank deposits. But it is forbidden to keep more than 40% of the pension funds on deposit accounts and in bank savings certificates and more than 10% in liabilities of any individual bank.

However, despite legally-driven investing of non-state pension funds in various types of securities, in practice, these financial institutions have a significant share of bank deposits in the total investment portfolio, as demonstrated in Fig. 3.

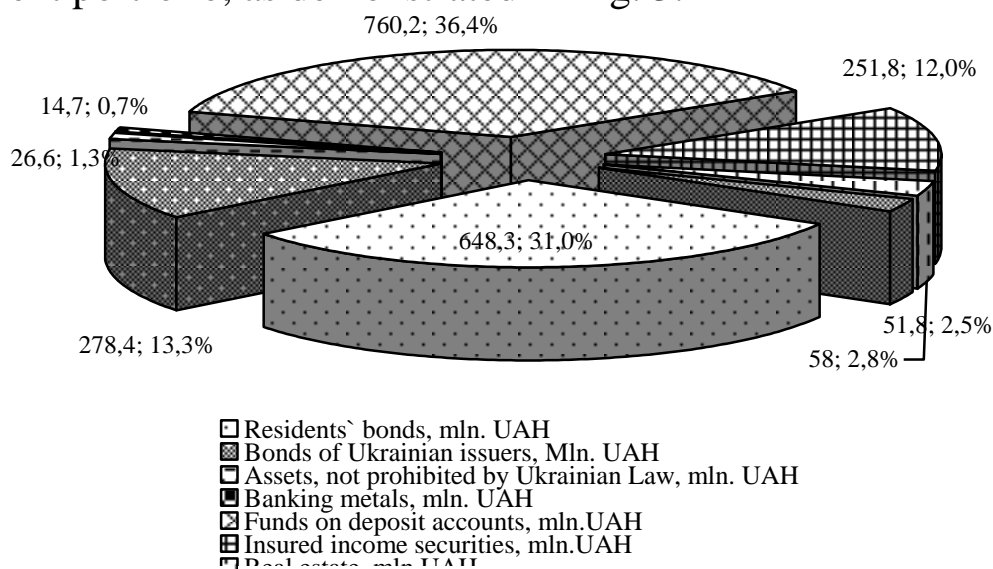


Figure. 3. Structure of investments of non-state pension funds in Ukraine in 2013 [9]

Similar to the trend of non-state pension funds, the promising direction is an interaction between collective investment institutions and banks.

Participation of banks in creating new collective investment schemes reveals the opportunities for reducing the cost of banking resources and

widening the activities of banks in the stock market.

Last time the competitive potential of some non-bank financial institutions compared to banks has become particularly evident. This is happening because banks, being the most developed financial institutions, have been primarily focused on rendering financial services that generate the biggest profit. And since they are mostly commercial organizations and operate in order to raise the greatest possible profits, they practically ignore rendering small financial services. At the same time, non-bank financial institutions concentrate their attention on rendering such small services, that, according to international experience, allows not only to attract large amounts of financial resources, but also plays the driving role in investment processes across the economy. In addition, by providing financial services, some of them cover other but economic spheres of life in the country, including social ones.

Global trends in financial institutions consist in reducing the role of banks and increasing the influence of non-bank financial institutions. This trend is associated with higher requirements for banking institutions and their activities, and higher competition in the market. At the same time non-bank financial institutions operate in quite soft regulation environment and their competitive advantages in narrow market segments have become unconditional.

In contrast, although the financial market (except banking) in Ukraine over a long period of time has been quite liberal in terms of soft governmental regulation, it gave no positive effect for its development. A large number of different financial institutions for a long time have not provided any financial services and has been involved in semi-criminal and «gray» schemes. This for sure did not contribute to development of trust in these institutions. The steps that have been done (The establishment of the State Commission for Regulation of Financial Services, the introduction of legal framework into activities of financial institutions) made it possible to streamline the financial services and to ensure its gradual development.

Conclusions. The failure of the majority of non-banking institutions in competing banking institutions is quite obvious. Despite the large

number of such institutions, their size and volume of transactions do not allow them to gain competitive advantage. Therefore, the regulatory agencies, including The State Commission for Regulation of Financial Services Market of Ukraine, are required to establish more stringent requirements for the establishment of non-banking institutions, such as: higher requirements for registered capital, employment of qualified personnel, availability of strategic development plan, etc. These measures will immediately result in easing down the burden on regulatory agencies in parallel with reduction in number of non-bank financial institutions by several times. Only institutions that have real prospects, strong market position, customer base, and formed demand for their services will continue to work. Moreover, these processes are able to raise the credibility of the non-bank financial institutions, and in this way contribute to their greater competitiveness.

Obviously, in order to restructure the financial market, the state has to take a series of measures aimed at improvement of competitiveness of non-banking financial and credit institutions. It is impossible to do in some 2-3 years. For this purpose the country needs to have a targeted program of development of the non-banking financial services.

One of the priorities may be creating the conditions which would do illegal services unprofitable. This can be achieved by intensifying measures to protect the rights of consumers of financial services, the introduction of preferential taxation of financial institutions, liberalization of establishment of financial institutions along with parallel strengthening of their responsibility for operations and transactions.

The problem of capitalization of non-bank financial institutions is directly associated with development of the stock market, since attracting massive resources for formation of capital for such organizational forms as limited liability company is beyond the abilities and desires of their members. At the same time, a joint stock organization provides significant advantages in that sense, since the shares of such entities can be placed in the primary market and then rotated in the secondary market, thus increasing the volume of transactions in the stock market and attracting new investors.

Література

1. Версаль Н. І. Фінансове посередництво в Україні : теоретичні та практичні аспекти / Н. І. Версаль // Фінанси України.

– 2005. – № 9. – С. 99–107.

2. Зимовець В. В. Фінансове посередництво : [навч. посіб.] / В. В. Зимовець, С. П. Зубик. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.

3. Каракулова І. С. Інвестиційний напрям взаємодії банків і небанківських фінансових інститутів в Україні / І. С. Каракулова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 92. – С. 46-48.

4. Корнєєв В. В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В. В. Корнєєв // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77–85.

5. Корнєєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : [монографія] / В. В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.

6. Криклій А. С. Небанківські фінансові інститути на ринку фінансових послуг України : питання теорії та практики / А. С. Криклій, І. С. Каракулова. – К. : Репрографіка, 2007. – 516 с.

7. Науменкова С. В. Інституційний розвиток фінансового сектору України / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 53-71.

8. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : [монографія] / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2009. – 384 с.

9. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

11. Яременко О. Тенденції посткризового розвитку фінансових інститутів [Текст] / О. Яременко // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 88-95.

1. Versal' N. I. Financial Intermediation in Ukraine : Theoretical and Practical Aspects / N. I. Versal' // Finance of Ukraine. – 2005. – No. 9. – P. 99-107.

2. Zymovets' V. V. Financial Intermediation: [Study Guide] / V. V. Zymovets', S. P. Zubyk. – K. KNEU, 2004. – 288 p.

3. Karakulova I. S. Investment Direction of Banks' and Thrifts' Interaction in Ukraine / I. S. Karakulova // Kyiv National T. Shevchenko University Herald. «Economics» Series. – 2007. – Issue 92. – P. 46-48.
4. Korneyev V. V. Modification of Forms of Financial

Intermediation in Ukraine / V. V. Korneyev // Finance of Ukraine. – 2008. – No. 1. – P. 77-85.

5. Korneyev V. V. Financial Intermediaries as Institutions of Development : Monograph / V. V. Korneyev. – K. : Osнова, 2007. – 192 p.

6. Krykliy A. S. Non-Bank Financial Institutions in the Market for Financial Services of Ukraine : Issues of Theory and Practice / A. S. Krykliy, I. S. Karakulova. – K. : Reprographica, 2007. – 516 p.

7. Naumenkova S. V. Institutional Development of the Financial Sector of Ukraine / S. V. Naumenkova, S. V. Mishchenko // Finance of Ukraine. – 2008. – No. 7. – P. 53-71.

8. Naumenkova S. V., Mishchenko S. V. Development of the Financial Sector of Ukraine under Conditions of Developing New Financial Architecture : Monograph / S. V. Naumenkova, S. V. Mishchenko – K. : The Centre of Scientific Research Work, the University of Banking of the National Bank of Ukraine, 2009. – 384 p.

9. The official site of the National Committee dealing in Public Regulations in the Field of Financial Services Markets of Ukraine [

Рецензент: Бондаренко В.М., д.е.н., професор кафедри маркетингу та реклами, декан обліково-фінансового факультету Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

30.03.2015

УДК 336.226.1(477)

Дубовик Ольга, Генна Любов
**РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГУЛЮЮЧОЇ ФУНКЦІЇ ПОДАТКУ НА
ПРИБУТОК В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто податок на прибуток з точки зору виконання ним своїх функцій: фіскальної та регулюючої.

недостатню фіскальну ефективність податку на прибуток, визначено його недосконалість у якості інструмента впливу на економіку України. Визначено, що регулююча функція податку на прибуток проявляється в оптимізації податкових ставок, наданні пільг, застосуванні інвестиційного податкового кредиту, прискореного методу амортизації, у впровадженні спеціальних правових режимів економічної діяльності тощо. Визначено можливості імплементації зарубіжного досвіду оподаткування прибутку підприємств в українську податкову систему. Запропоновано шляхи активізації регулюючого потенціалу оподаткування прибутку підприємств у вітчизняній податковій системі через впровадження диференційованої ставки податку, диверсифікації ставок податку за певними критеріями, стимулювання реінвестування прибутку в економіку країни.

Ключові слова: податок на прибуток, функції податку, прибуткове оподаткування підприємств, податкова ставка, податкова пільга, інвестиційний податковий кредит, спеціальний правовий режим економічної діяльності.

Дубовик Ольга, Генна Любов

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен налог на прибыль с точки зрения выполнения им своих функций: фискальной и регулирующей. Доказана недостаточная фискальная эффективность налога на прибыль, его несовершенство в качестве инструмента влияния на экономику Украины. Определено, что регулирующая функция налога на прибыль проявляется в оптимизации налоговых ставок, предоставлении льгот, применении инвестиционного налогового кредита, ускоренного метода амортизации, во внедрении специальных правовых режимов экономической деятельности и т.д. Определены возможности имплементации зарубежного опыта налогообложения прибыли предприятий в украинскую налоговую систему. Предложены пути активизации регулирующего потенциала налогообложения прибыли предприятий в отечественной налоговой системе путем внедрения дифференцированной ставки налога, диверсификации ставок налога по определенным критериям, стимулирования реинвестирования прибыли в экономику страны.

Ключевые слова: налог на прибыль, функции налога, налогообложение прибыли предприятий, налоговая ставка, налоговая льгота, инвестиционный налоговый кредит, специальный правовой режим экономической деятельности.

Dubovyk Olga, Genna Lubov

REALIZATION OF THE REGULATORY FUNCTION OF TAX ON PROFITS IN UKRAINE

The article deals with tax on profits in terms of the performance of its functions: fiscal and regulatory. Insufficient effectiveness of fiscal tax on profits has been proved, its imperfection as a tool to influence the economy of Ukraine. It is determined that the regulatory function of tax on profits is shown in optimizing taxes, benefits, application of investment tax credits, accelerated depreciation method in the implementation of special legal regime of economic activity and more. Implementation possibilities of international experience in Corporate tax on profits into the Ukrainian tax system were determined. The ways of regulating capacity activation of enterprise tax on profits in the domestic tax system in terms of graded tax, tax rate diversification according to certain criteria, stimulation of reinvestment of profits into the economy have been set forward.

Keywords: tax on profits, tax functions, taxation on profits, tax rate, tax credit, investment tax credit, a special legal regime of economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будь-яка держава може впливати на функціонування економіки, лише маючи в своєму розпорядженні фінансові ресурси у вигляді законодавчо регламентованих податків, які дуже часто називають «платою за цивілізацію». Сьогодні досить важко переоцінити роль податків, оскільки вони, найчастіше, виступають найбільшим джерелом мобілізації державних ресурсів, реалізуючи свою фіскальну функцію, та виконують регулюючу функцію шляхом перерозподілу створеної в суспільстві нової вартості. Для того, щоб податки не стягувалися державою, а добровільно і в повній мірі сплачувалися платниками, необхідно досягти оптимального поєднання цих двох функцій. Податкова система України, у тому числі й податок на прибуток, на думку багатьох науковців має фіскальну спрямованість,

не враховує макроекономічні показники та характеризується дуже малим досвідом використання інструментів податкового регулювання задля реалізації регулюючої функції податків. Тому, в умовах інтеграції до Європейського Союзу (далі - ЄС), Україні необхідно ставити за мету побудову такої податкової системи, яка буде економічно-обґрунтованою, максимально прозорою, стабільною, збалансованою та матиме не тільки фіскальну спрямованість, але й регулюючий та стимулюючий вплив на економіку країни. Для цього при виборі напрямів реформування чинної податкової системи необхідно брати до уваги досвід провідних зарубіжних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених проблем. Проблемні питання механізму оподаткування прибутку підприємств розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами, молодими науковцями, спеціалістами у сфері практики оподаткування. Вагомий внесок у становлення теоретичних основ оподаткування зробили видатні економісти А. Сміт, Д. Рікардо, У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, А. Маршал, В. Парето, А. Пігу, А. Лаффер, М. Фрідмен. Серед сучасних дослідників можна виділити таких видатних зарубіжних та вітчизняних науковців як Т. Г. Затонацька, Н. Л. Губернська, Ю. Б. Іванов, І. В. Ковальчук, А. І. Крисоватий, О. О. Костенко, В. Є. Новицький, А. М. Соколовська та ін.

Однак не повною мірою вирішеними залишаються питання підвищення ролі податку на прибуток підприємств в якості інструмента, за допомогою якого держава може впливати на економіку загалом, та, зокрема, на економічну поведінку та ділову активність суб'єктів господарювання, формування надходжень до державного бюджету країни.

Метою статті є дослідження світового досвіду у сфері прибуткового оподаткування підприємств та визначення можливих шляхів удосконалення регулюючого впливу податку на прибуток на економіку країни та господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Світова практика свідчить, що податок на прибуток активно використовується у ролі регулятора соціально-економічних відносин, який дає змогу впливати на економіку країни, обсяги виробництва, конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників, інвестиційний клімат і т. ін. Реалії

української практики оподаткування мають зовсім інший вектор руху.

В структурі доходів зведеного та державного бюджетів України податок на прибуток поступається тільки податку на додану вартість та податку на доходи фізичних осіб, тобто є одним із основних бюджетоутворюючих податків (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага податку на прибуток у доходах зведеного та державного бюджету України у динаміці за 2010 – 2014 роки, у % [1]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014*
Питома вага податку на прибуток у доходах зведеного бюджету	12,8	13,8	12,5	13,1	9,3
Питома вага податку на прибуток у доходах державного бюджету	17,1	17,5	16,1	16,9	11,9

(*) - січень-листопад 2014 р.

Але при таких показниках питомої ваги податку на прибуток у доходах зведеного та державного бюджету можна говорити про його недостатню ефективність з фіскальної точки зору, оскільки, існуючі недоліки податкового законодавства дають змогу платникам податку легально мінімізувати нарахування податку майже до нуля. Більш того, наразі сплата податку на прибуток відбувається, головним чином, за рахунок неформальних домовленостей, усунення яких значно скоротить справляння податку на прибуток навіть за умови економічного зростання [2].

Податок на прибуток підприємств в Україні має багато спільних рис з податком на прибуток корпорацій в зарубіжних країнах. Його надходження в доходах бюджетів зарубіжних країн становлять незначну частину, однак, не дивлячись на це, податок на прибуток корпорацій виконує важливу роль економічного регулятора.

Податок на прибуток в Україні не виконує свої функції на достатньому рівні, як фіскальної, так і регулюючої.

Регулююча функція податку на прибуток проявляється в оптимізації податкових ставок та різного роду податкових пільгах, при чому ефективність останніх безпосередньо залежить від способу надання та відповідного контролю.

Оптимізація податкових ставок займає важливе місце в

оподаткуванні прибутку підприємств, оскільки недосконалість ставок може мінімізувати регулюючий ефект податку та його бюджетну (фіскальну) ефективність. Так, за період з 1991 по 2015 роки ставка податку на прибуток в Україні знизилась на 17 в.п. (з 35% до 18%). Зниження ставки відповідає загальним світовим тенденціям. Однак це ще не гарантує того, що платники податку використовують вивільнені кошти на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності. Цілком вірогідним є варіант, коли кошти, отримані за рахунок зниження ставки, осядуть у кишені платника податку, або взагалі можуть бути вивезені з країни.

Традиційно в Україні діє пропорційна ставка з податку на прибуток, яка є нейтральною як до розміру об'єкта оподаткування, так і до сфери діяльності платника податку. Але ж цілком зрозуміло, що для того, щоб отримати прибуток в ігровому бізнесі або в посередницькій діяльності, необхідні мінімальні затрати при менших зусиллях. Тому ми вважаємо, що необхідно брати до уваги світову практику прогресивного та регресивного оподаткування прибутку підприємств. Як відомо, прогресія в оподаткуванні означає збільшення податкових ставок при збільшенні об'єкта оподаткування, а, в свою чергу, регресія – це зменшення податкових ставок при збільшенні об'єкта оподаткування. При цьому слід пам'ятати, що економіка та податкова система кожної країни мають свої особливості, тому просте копіювання зарубіжної практики не має ніякого сенсу. Необхідно чітко визначити критерії, за яких застосування прогресії або регресії в оподаткуванні прибутку підприємств є доцільним за існуючої економічної ситуації в країні.

Метою прогресивного оподаткування прибутку в зарубіжному досвіді є запобігання можливому злиттю компаній та, відповідно, застосування заходів проти монополізації національної економіки. Оскільки в Україні найважливішою проблемою хронічно залишається боротьба з тіньовим сектором, у тому числі ухиленням від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання, тому доцільнішим було б розглянути перспективи запровадження регресивного оподаткування прибутку підприємств. Але різкий перехід до регресивного оподаткування прибутку може бути причиною значних коливань у надходженнях до бюджету країни. Тому при виборі такого шляху необхідно, для початку,

використовувати повільну регресію. Такі дії можуть бути вагомим стимулом для виведення прибутків підприємств з «тіні». До того ж, регресивні ставки з податку на прибуток захищають економіку від негативних наслідків криз і полегшують податковий тягар у кризовий період.

В той же час більш ефективним є не просте зниження ставки податку, а запровадження так званої податкової «вилки» [2]. Так, наприклад, необхідно встановлювати високу ставку з податку на ту частину прибутку, яка йде на виплату дивідендів, і, навпаки, для частини прибутку, яка направляється на модернізацію основних засобів, використовувати більш низькі ставки.

Продовжуючи тему податкової «вилки», доречними будуть пропозиції щодо диференціації ставки податку на прибуток. Досить поширеним у світовій практиці є використання диференційованих ставок в залежності від розміру підприємства або отриманого ним прибутку, від рівня рентабельності діяльності платника податку, від галузі, в якій працює підприємство тощо. За допомогою диференційованого оподаткування прибутку можна вирішити такі проблеми як збитковість виробництва, низька рентабельність окремих галузей економіки, усунення можливостей банкрутств, нарощення власного капіталу підприємств та ін.

У США, наприклад, основна ставка оподаткування - 39,2%, але також передбачено, що за перші 50 тис. дол. прибутку використовується податкова ставка на рівні 15%; при 50-70 тис. дол. – 25%; при 75 тис.-10 млн. дол. – 34%; а вже при річному обсязі прибутку понад 10 млн. дол. – 35%. Тобто для найбільш динамічного сектора економіки - малого та середнього бізнесу - застосовуються знижені ставки. Такий підхід дає можливість розширення виробництва, розвитку інновацій, пожвавлення інвестицій та, одне з найголовніших, зростання рівня зайнятості населення [3].

Цікавим є досвід Китаю, де для підприємств, що випускають товари, напівфабрикати та інноваційну продукцію та передбачають працювати не менше 10 років в країні, діють заходи, що дозволяють не сплачувати податок на прибуток протягом 2 років з моменту отримання першого прибутку. А потім протягом наступних 3 років їхній оподаткований прибуток підлягає зменшенню на 50%.

У Франції, наприклад, підприємство, яке діє в спеціальній економічній зоні, та має кількість працівників не менш як 10 осіб, не

сплачує протягом перших 10 років своєї діяльності податок на прибуток. Виняток складають банки та страхові компанії.

В Німеччині згідно закону «Про корпоративний податок» встановлені дві ставки: на нерозподілений прибуток — 45%, а для розподіленого прибутку встановлена пільга у розмірі 15% від суми цієї частини прибутку. Отже, ставка податку на розподілений прибуток складає 30%. Ця пільга надається для того, щоб податок на прибуток відповідав принципу нейтральності. І це є зрозумілим, оскільки при нерозподіленому прибутку підлягають оподаткуванню до того ж ще й дивіденди [4].

Безумовно, оптимізація ставки за податку на прибуток не є панацеєю від усіх податкових хвороб, для досягнення успіху потрібен комплекс дій, де поряд з оптимізацією ставок використовуються інші методи податкового регулювання. Розглянемо найбільш розповсюджені з них та визначимо можливості їх імплементації в українську систему оподаткування прибутку підприємств.

Знову ж таки, повернемося до досвіду оподаткування прибутку в Китаї, де передбачено, що іноземному інвестору повертається до 40% суми сплаченого податку на прибуток з реінвестованих сум, якщо він здійснить реінвестування протягом 5 років після отримання даної податкової пільги. У разі, якщо іноземний інвестор реінвестував прибуток в експортно-орієнтоване або технологічно-інноваційне виробництво, він має право на повне відшкодування сум податку на прибуток, сплаченого раніше у відношенні реінвестованих сум. Справедливо буде відмітити, що заходи податкового стимулювання іноземних інвесторів ведуть до їх зобов'язань по працевлаштуванню та професійної освіти місцевих національних кадрів. Використання такої практики в Україні дало б поштовх для створення нових підприємств та робочих місць та, поряд з цим, не сприяло б відпливу капіталу за кордон, адже реінвестований прибуток залишався б у межах країни [3].

У багатьох країнах світу відбувається розширення можливостей застосування прискореного методу амортизації. Адже амортизаційні відрахування - це найдоступніші грошові ресурси, які не залежать від зовнішніх чинників. До того ж вони звільняють власника від необхідності залучення кредитів у разі дефіциту

інвестиційну діяльність за рахунок державного бюджету. В Німеччині, наприклад, прискорена амортизація дозволяє за перший рік використання придбаного обладнання до 50% вартості списати на амортизацію, а якщо брати перші три роки – близько 80%. Держава, застосовуючи таку амортизаційну політику, дає стимул німецьким підприємцям щорічно створювати сотні нових підприємств за рік. А в податковій системі КНР є можливість амортизації підготовчих витрат, пов'язаних з організацією нової юридичної особи або створенням бізнесу (протягом 5 років з початку діяльності).

Розповсюдженою є практика застосування різноманітних податкових пільг. В Канаді широко застосовується податковий кредит для компаній, які розвивають такі пріоритетні галузі як аерокосмічна, фармацевтична, комп'ютерна, телекомунікаційна. До того ж розповсюджена практика надання податного кредиту на капіталовкладення в інвестиційні проекти – 30%, а для перероблюючого сектору – 45%. Це, в свою чергу, сприяє залученню значних іноземних інвестицій в економіку країни [4].

Обґрунтованим є надання цільових податкових пільг підприємствам, які здійснюють діяльність у депресивних районах, здійснюють інноваційні розробки та модернізацію обладнання на своїх підприємствах, що супроводжується збільшенням обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції. Такі дії зі сторони уряду в усьому світі завжди стимулювали розвиток науково-технічного прогресу та розвиток економіки країни в цілому.

Але головне те, що пільгові галузі і підприємстві повинні займатися такими видами діяльності, за яких можна було б сподіватися на розвиток якісного ринку та входження в коло світових лідерів.

Варто подумати про впровадження в Україні інвестиційного податкового кредиту (ІПК), що являє собою тимчасове зменшення податкових платежів, яке надається в разі здійснення платником інвестиційних витрат за пріоритетними напрямами розвитку економіки або, наприклад, у проекти з імпортозаміщення.

Як для держави, так і для суб'єктів господарювання ІПК має ряд переваг. Наприклад, у Великобританії компанії можуть близько 10 % нарахованого корпоративного податку направити на здійснення інвестицій, що визначені законом. ІПК в податковій системі Франції

почали застосовувати для стимулювання створення та розвитку нових підприємств. В Італії ППК широко використовувався для підтримки розвитку південних регіонів. Особлива різноманітність ППК – так звані знижки на виснаження надр, що помітно знижують оподаткування окремих галузей добувної промисловості. Подібна пільга зіграла важливу роль у розвитку добувної промисловості США [5].

Широкого розповсюдження в світі набирають спеціальні правові режими економічної діяльності (СПРЕД). Такі їх види як спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку в Україні асоціюються тільки з корупцією та втраченими бюджетними коштами, що потім перекладаються на плечі платників податків. На жаль, все це має місце бути, проте не можна забувати і про досить успішні приклади, які дозволили зацікавити інвесторів, в тому числі зарубіжних, розвинути високотехнологічні галузі економіки та створити нові робочі місця. Але все ж таки більшість проектів не отримали належної підтримки з боку держави, тому закінчили своє існування ще на етапі розробки.

Україні дуже важливо перейняти світову практику розвитку СПРЕД, оскільки з їх допомогою можна досягти таких цілей як розвиток та стимулювання експорту, і, як наслідок, поступове імпортозаміщення; структурна перебудова національної економіки; приток інвестиційного іноземного капіталу; розвиток пріоритетних галузей економіки, які потребують значних грошових вливань (туризм, морські перевезення, транзит, наукоємні та високотехнологічні галузі та ін.); збільшення зайнятості населення, у тому числі висококваліфікованих кадрів; розвиток депресивних регіонів і т. ін.[6].

Отже, завдяки набору різного роду державних податкових преференцій СПРЕД дозволяє вирішити безліч соціально-економічних проблем.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оподаткування прибутку в Україні характеризується відсутністю чіткого взаємозв'язку податкової системи з розвитком економіки й діяльністю її суб'єктів. Така ситуація є причиною того, що податкова система розвивається відірвано від розвитку безпосередніх суб'єктів оподаткування. І тому зрозумілим є те, що більшість суб'єктів господарювання зацікавлені в мінімізації прибутку з метою

зменшення податкового тягаря чи, що ще гірше, обирають шлях до тіньової економіки, що ще більше підриває макроекономічний баланс країни.

Вкрай необхідним для України є розуміння того, що податок на прибуток можна використовувати не тільки як фіскальний інструмент, але і як інструмент для стимулювання інвестиційної діяльності та прискорення економічного розвитку. Для досягнення цього потрібно, використовуючи напрацьований досвід зарубіжних країн, провести значно глибші реформи, ніж номінальне зменшення податкового навантаження.

Найбільш оптимальними заходами реформування податкової системи України, на нашу думку, є:

- диверсифікація ставок податку на прибуток за такими критеріями як розмір підприємства; отриманий прибуток та напрями його використання; галузь економіки, в якій веде свою діяльність платник податку, та її рентабельність тощо;

- заходи щодо стимулювання реінвестування прибутку, отриманого, перш за все, зарубіжним інвестором, в економіку України;

- розширення можливостей застосування прискореної амортизації;

- більш обґрунтована політика надання податкових пільг та контролю за їх використанням;

- запровадження в податкову систему механізму інвестиційного податкового кредиту;

- реальна державна підтримка втілення в життя спеціальних (вільних) економічних зон, які мають великі перспективи позитивного впливу на економіку України.

Зазначені заходи будуть дієвими у разі, якщо будь-які податкові преференції, надані державою, будуть розглядатися як заслужена винагорода за результати успішної реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Вони мають реалізуватися не до, а після здійснення конкретних заходів і отриманих результатів.

Іншими словами, податкові преференції мають бути підприємствами зароблені. Якщо ж бізнес воліє витратити отриманий прибуток на власні, не пов'язані з розширеним відтворенням та інноваційним характером цілі, то з нього сплачується податок у повному обсязі.

Література

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України.[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.treasury.gov.ua>.

2. Молдован О. Податок на прибуток: на щочекатибізнесу //Економічна правда. – 8 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/12/8/261230>.

3. Макаренко Д. Впровадження міжнародної практики оподаткування податком на прибуток. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2012/vprovadzhennya-mizhnarodnoji-praktykuopodatkovannya-podatkom-na-prybutok>.

4. Рудь О.В. Світовий досвід використання податку на прибуток у системі податкового регулювання //Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції.– 2011. - №3.-С. 52-57.

5. Кміть В.М., Бугіль М. М. Інвестиційний податковий кредит як основа державного стимулювання інвестиційно-інноваційної активності підприємств / В.М.Кміть, М.М.Бугіль // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць. – Львів: Львівський національний університет ім. І. Франка. - 2011. – № 23. – С. 314-320.

6. Патарідзе-Вишинська М.В. Оподаткування прибутку:Україна і зарубіжний досвід.[Електронний ресурс].– Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12pmvzd.pdf

1. Oficijny`j sajt Derzhavnoyi kaznachejs`koyi sluzhby` Ukrayiny`. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu:<http://www.treasury.gov.ua>.

2. Moldovan O. Podatok na pry`butok: na shhochekaty`biznesu //Ekonomichna pravda. – 8 grudnya 2010 r. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/12/8/261230>.

3. Makarenko D. Vprovadzhennya mizhnarodnoyi prakty`ky` opodatkovannya podatkom na pry`butok. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://naub.oa.edu.ua/2012/vprovadzhennya-mizhnarodnoji-praktykuopodatkovannya-podatkom-na-prybutok>.

4. Rud` O.V. Svitovy`j dosvid vy`kory`stannya podatku na pry`butok u sy`stemi podatkovogo regulyvannya //Naukovy`j visny`k:

finansy`, banky`, investy`ciyi.– 2011. - #3.-S. 52-57.

5. Kmit` V.M., Bugil` M. M. Investy`cijny`j podatkovy`j kredy`t yak osnova derzhavnogo sty`mulyuvannya investy`cijno-innovacijnoyi akty`vnosti pidpry`yemstv / V.M.Kmit`, M.M.Bugil` // Formuvannya ry`nkovoyi ekonomiky` v Ukrayini: zb. nauk. pracz`. – L`viv: L`vivs`ky`j nacional`ny`j universy`tet im. I. Franka. - 2011. – # 23. – С. 314-320.

6. Pataridze-Vy`shy`ns`ka M.V. Opodatkuvannya pry`butku:Ukrayina i zarubizhny`j dosvid.[Elektronny`j resurs].– Rezhy`m dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12pmvzd.pdf.

Рецензент: Баранова В.Г. д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів Одеського національного економічного університету
25.03.2015

УДК 332.834.4:336

Ковальова Валерія

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті обґрунтовано актуальність проблеми виявлення факторів, що впливають на фінансову стійкість страхової компанії. Зроблено узагальнення основних факторів, які мають найвагоміший вплив на фінансову стійкість страхової компанії. Зроблено висновки та запропоновано перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: фінансова стійкість, страхова компанія, ризики.

Ковалёва Валерия

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье обоснована актуальность проблемы выявления факторов, влияющих на финансовую устойчивость страховой компании. Сделано обобщение основных факторов, которые имеют весомое влияние на финансовую устойчивость страховой компании. Сделаны выводы и предложены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, страховая компания, риски.

Kovalova Valeriia

FACTORS IMPACTING THE INSURER FINANCIAL STRENGTH

In the article relevance of the problem identifying factors affecting the financial stability of the insurance company is grounded. The generalization of main factors that have great impact on the financial stability of the insurance company is made. Conclusions are made and contemplations of further research are proposed.

Keywords: Financial strength, insurance company, risks.

Постановка проблеми. Страхові компанії забезпечують захист населення та підприємств від різноманітних ризиків, а також страхові компанії – це потужні інвестори в економіку країни. Тому особливої уваги заслуговує забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. Незважаючи на те, що науковці приділили достатньо уваги проблемі забезпечення фінансової стійкості страхової компанії, однак ця проблема потребує більш глибоких досліджень. На сьогодні вирішення проблеми забезпечення фінансової стійкості страхової організації становить особливий інтерес як для науковців, так і для страховиків-практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробку та аналіз питань забезпечення фінансової стійкості страхової компанії було здійснено такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкова, К.В. Шелехов, В.Д. Бигдаш, В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, Т.А. Говорушко, Л.В. Шірінян, О.Д. Заруба, В.А. Малько, Н.М. Внукова, Т.А. Ротов, В.В. Шахов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значну увагу приділено вивченню окремих аспектів фінансової стійкості. При цьому подальшого дослідження та узагальнення потребують фактори, які впливають на фінансову стійкість страховика.

Постановка завдання. Необхідність забезпечення ефективності діяльності страховика, його фінансової стійкості та точності визначення кількісних і якісних показників, потребує

розгляду факторів забезпечення фінансової стійкості, що обумовило мету статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема фінансової стійкості являє собою одну із важливих проблем, які постають перед страховою компанією.

Досить повно Чкан І. О. визначає фінансову стійкість страхової компанії, як економічну категорію, що характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їхнього розподілу й використання, за якого страхова компанія є платоспроможною і здатною своєчасно й у повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу зовнішніх факторів, спричинених зміною параметрів середовища, в якому вона перебуває, і/або внутрішніх факторів, викликаних реалізацією одного або низки ризиків страховика[1].

На мій погляд, найбільш прийнятною є класифікація наведена Гаманковою О. О., де виділено шість головних факторів, які у сукупності забезпечують фінансову стійкість страхової компанії:

- достатній власний капітал;
- формування збалансованого страхового портфеля;
- достатні страхові резерви;
- ефективна тарифна політика;
- ефективне управління активами;
- перестрахування [2, с. 192].

Взаємодія та взаємодоповнюваність цих факторів така. Новостворена страхова компанія на початку розвитку забезпечує фінансову стійкість здебільшого розміром статутного капіталу, а потім вже й іншими елементами власного капіталу: резервним капіталом, вільними резервами, нерозподіленим прибутком. З поступовим розвитком діяльності страховика підвищується роль інших факторів: збалансований страховий портфель, достатність страхових резервів, тарифна політика, управління активами та перестрахування.

Якщо страхова компанія не в змозі сформувати страховий портфель, то вона і не має можливості вести бізнес в ринкових умовах. Адже від величини та якості портфеля залежать грошові потоки, страхові резерви, інвестиційні можливості, фінансові результати та навіть ринкова вартість компанії. Зрозуміло, що збалансований портфель – це результат зусиль страховика на протязі багатьох років.

Проте страхова компанія має прагнути досягнути цього.

Одним з найважливіших факторів фінансової стійкості є страхові резерви. Необхідно враховувати, що достатність резервів залежить від обраних методів формування страхових резервів та від точності визначення страхової премії.

Важливо те, що досконалість і точність методів формування резерву не може забезпечити реальну достатність страхових резервів. Виходячи з цього, не можливо не виділити значну роль тарифної політики, за допомогою якої розробляється, обґрунтовується та визначається порядок застосування страхового тарифу. Тарифна політика здійснюється з метою забезпечення інтересів учасників страхових відносин: безбитковості страховика та раціональної ціни на послуги для страхувальника.

Не менш важливим є фактор ефективного управління активами. Акумуляовані премії та власні кошти для збереження їхньої вартості та отримання додаткового доходу можна розміщувати та інвестувати у різноманітні фінансові інструменти. Ці доходи є додатковою гарантією фінансової стійкості страховика.

Успішна інвестиційна діяльність дозволяє страховій організації:

- по-перше, визначати можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів;

- по-друге, забезпечити певною мірою якість страхових послуг і визначати ринкову позицію страховика;

- по-третє, впливати на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат;

- по-четверте, дати можливість власникам розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним [3].

Специфічною діяльністю, притаманною лише страховим організаціям, яка має неабиякий вплив на фінансову стійкість, є перестраховування. Передаючи частину ризику, страховик спроможний приймати на страхування об'єкти зі значною вартістю, запроваджувати нові види страхування без загрози втрати фінансової стійкості. Завдання страховика при цьому постає в визначенні пропорцій розподілу ризику, тобто розмірів цесії та власного утримання. Розмір власного утримання залежить від розміру збитку,

виду страхування, імовірності настання та характеру ризику тощо. Та в першу чергу розмір власного утримання залежить від розміру власного та залученого капіталу страхової компанії. Українське законодавство регулює розмір максимального утримання страховика за кожним окремим об'єктом страхування. Якщо за окремим об'єктом страхова сума перевищує 10% суми сплаченого статутного фонду і сформованих вільних та страхових резервів, то страховик зобов'язаний укладати договори перестраховування.

Чкан І. О. виділяє класифікацію факторів, що впливають на фінансову стійкість страхової компанії, за внутрішнім, тобто такими, якими може управляти сама компанія, та зовнішнім походженням, які диктуються зовнішнім середовищем і їх вплив страхова компанія може лише враховувати.

До факторів внутрішнього впливу належать:

- склад і структура витрат;
- стратегія компанії щодо витрат;
- тарифна політика;
- менеджмент страхової компанії тощо.

До факторів зовнішнього впливу належать:

- кон'юнктура ринку;
- інфляція;
- рівень життя населення;
- попит на страхові продукти тощо[1].

Сисоєва Л. В. об'єднує фактори забезпечення фінансової стійкості наступним чином:

- політика щодо централізованих страхових резервних фондів;
- формування суми фактичного запасу платоспроможності;
- формування нормативного запасу платоспроможності;
- державний нагляд у сфері страхування [4, с.305].

Плиса В. Й. розглядає джерела формування фінансової стійкості страхової компанії як суб'єкта господарювання та виділяє такі фактори:

- обсяг власного капіталу в таких статтях як статутний капітал, резервний капітал, обсяг нерозподіленого прибутку, додатково вкладений капітал;
- обсяг залученого капіталу, а саме обсяг залучених довгострокових та поточних зобов'язань;

- загальна величина прибутку компанії, який формує нерозподілений прибуток;
- обсяг необоротних активів, що впливає на ліквідність та фінансову стійкість страховика;
- обсяг запасів, що характеризує значну частину обсягу оборотного капіталу, які першочергово потребують фінансування;
- загальний обсяг валюти балансу, тобто загальний обсяг фінансових ресурсів організації, що характеризує величину самого страховика і обсяг коштів який обертається [5, с.140].

Отже, класифікація наведена Чканом І.О., має вагомий вплив на формування факторів впливу на фінансову стійкість страхової компанії. Його розподіл факторів на внутрішні і зовнішні, дає можливість чітко розподілити фактори, на які страхова компанія може впливати напряду та на такі, які страхова компанія може лише враховувати, однак не управляти ними.

Класифікація Сисоєвої Л.В. наближена до вимог законодавства по відношенню до платоспроможності страхової компанії, адже вона виділяє політику щодо централізованих страхових резервних фондів; формування суми фактичного запасу платоспроможності; формування нормативного запасу платоспроможності, що підкреслює необхідність звернути увагу та прийняти міри щодо цих факторів.

Класифікація факторів впливу на фінансову стійкість страхової компанії Плиси В. Й. звертає нашу увагу на джерела формування фінансової стійкості страхової компанії.

За допомогою вищеназваних класифікацій, автори привнесли додатковий погляд, який доповнює новими факторами впливу на фінансову стійкість страхової компанії.

Тому, враховуючи вищезгадані класифікації, можна виділити класифікацію внутрішніх факторів, адже страховик може на них впливати безпосередньо. На мій погляд, класифікація, яка буде найбільш повно оцінювати фактори впливу на фінансову стійкість страхової компанії така:

- достатній власний капітал;
- формування збалансованого страхового портфеля;
- достатні страхові резерви;
- ефективна тарифна політика;
- ефективне управління активами;

- перестраховування;
- стратегія страхової компанії;
- організаційна структура;
- кваліфікація працівників страховика;
- наявність відрахувань у централізовані страхові фонди.

Стратегія страхової компанії означає генеральну програму дій компанії, узгоджену з головною метою останньої. Від ступеня обґрунтованості обраної стратегії залежить успіх компанії, її фінансова стійкість.

Під організаційною структурою компанії розуміються насамперед зв'язки, що існують між різними частинами організації для досягнення її мети. Це поділ роботи на окремі завдання, що виконуються керівництвом, галузевими та функціональними управліннями (департаментами), відділами, секторами й іншими підрозділами центрального офісу та регіональної мережі компанії. Організаційна структура набирає таких форм, як поділ праці, створення спеціалізованих підрозділів, ієрархія посад, внутрішньо організаційні процедури.

Кваліфікація працівників – рівень професійної придатності, що забезпечується сукупною наявністю у працівників загальноосвітніх і спеціальних знань, умінь, здібностей, досвіду і трудових навичок, необхідних для виконання робіт певної складності за відповідною професією чи спеціальністю.

Наявність відрахувань у централізовані страхові фонди забезпечує взяті страховою компанією ризики на страхування та впливає на фінансову стійкість страховика.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Фінансова стійкість являє собою складне і багатofакторне поняття. Для забезпечення фінансової стійкості недостатньо аналізувати окремі фактори. Необхідна взаємопов'язана система, яка б охоплювала найвагоміші фактори. В даній статті була спроба виявити та узагальнити класифікацію факторів. Однак, дане питання потребує додаткових досліджень, адже жорсткі умови ринку породжують нові фактори впливу на фінансову стійкість страхової компанії, які потребують виявлення, виміру та контролю. В перспективі необхідно дослідити можливості виявлення додаткових джерел забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

1. Чкан І.О. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

2. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: Навч. осіб. - К.: КНЕУ, 2007. - 328 с.

3. Залетов А. Страхование и перестрахование в Украине // Страховий рейтинг “Insurance Top”. – 2005. – № 1/9.

4. Сисоєва Л. В. Аналіз фінансових ресурсів та достатності власного капіталу, як рівень фінансової надійності страховика / Л. В. Сисоєва // Економічний простір. – 2010. – №43. – С. 301-312.

5. Плиса В. Й. Управління фінансовою стійкістю страховика / В.Й. Плиса // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 136–143.

1.Chkan I.O. Zabezpechennia finansovoi stiikosti strakhovykh kompanii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

2. Hamankova O.O. Finansy strakhovykh orhanizatsii: Navch. osib. - K.: KNEU, 2007. - 328 s.

3. Zaletov A. Strakhovanye y perestrakhovanye v Ukrayne // Strakhovyi reitynh “Insurance Top”. – 2005. – # 1/9.

4. Sysoieva L. V. Analiz finansovykh resursiv ta dostatnosti vlasnoho kapitalu, yak riven finansovoi nadiinosti strakhovyka / L. V. Sysoieva // Ekonomichnyi prostir. – 2010. – #43. – S. 301-312.

5. Plysa V. Y. Upravlinnia finansovoiu stiikistiu strakhovyka / V.Y. Plysa // Finansy Ukrainy. – 2001. – # 9. – С. 136–143.

Рецензент: Баранова В.Г. д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

30.03.2015

УДК 657.47

Король Катерина

МЕТА ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
Розглянуто теоретичні підходи до організації обліку за центрами відповідальності. Мінливість умов зовнішнього середовища

функціонування промислових підприємств вимагає здійснення ефективного управління такими підприємствами для забезпечення їх сталого розвитку. Ефективне управління потребує забезпечення управлінського персоналу точною, актуальною, своєчасною та релевантною інформацією. Останнє можливо через раціональну організацію та здійснення обліку за центрами відповідальності, яка неможлива без розуміння мети обліку за центрами відповідальності.

Поряд із значною увагою до визначеного питання в науковій літературі у практиці бухгалтерського облікового знання спостерігається певна невизначеність: різним є формулювання мети обліку за центрами відповідальності, отже, його спрямування. У роботі проаналізовано трактуванні мети обліку за центрами відповідальності в економічній літературі та її трансформацію під впливом сучасних умов господарювання підприємств. За результатами дослідження доцільно визначити мету обліку за центрами відповідальності як збір, накопичення та узагальнення даних про затрати, доходи, прибуток чи інвестиції за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу.

Використання запропонованих рекомендацій на методологічному та технічному етапі організації обліку за центрами відповідальності наблизить його до сучасних умов функціонування промислових підприємств.

Ключові слова: затрати, облік за центрами відповідальності, мета обліку за центрами відповідальності.

Король Катерина

ЦЕЛЬ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены теоретические подходы к организации учета по центрам ответственности. Изменчивость условий среды функционирования промышленных предприятий требует осуществления эффективного управления такими предприятиями для их устойчивого развития. Эффективное управление невозможно без обеспечения управленческого персонала точной, актуальной, своевременной и релевантной информацией. Последнее, в свою очередь, возможно при

рациональной организации и осуществлении учета по центрам ответственности, что невозможно без понимания цели учета по центрам ответственности.

Наряду со значительным вниманием к этому вопросу в научной литературе в практике бухгалтерского учетного знания наблюдается некоторая неопределенность: различным является формулировка цели учета по центрам ответственности, следовательно, его направленность. В работе проанализированы определения цели учета по центрам ответственности в экономической литературе и ее трансформация под влиянием современных условиях хозяйствования предприятий. По результатам исследования целесообразно определить цель учета по центрам ответственности как сбор, накопление и обобщение данных о затратах, доходах, прибыли или инвестициям по каждому центру ответственности таким образом, чтобы отклонение от заданного этому центру можно было отнести на конкретное лицо.

Использование предложенных рекомендаций на методологическом и техническом этапе организации учета по центрам ответственности приблизит его к современным условиям функционирования промышленных предприятий.

Ключевые слова: затраты, учет по центрам ответственности, цель учета по центрам ответственности.

Korol Kateryna

THE GOAL OF RESPONSIBILITY ACCOUNTING IN ENTERPRISE ACTIVITY

The theoretical bases of responsibility accounting are investigated. Variability of business conditions require the effective management to ensure it's sustainable development. Effective management is possible if management system is ensured with true, actual, timely and relevant information. The last is possible in conditions of rational organization of responsibility accounting, which are impossible without understanding the goal of responsibility accounting. Along with considerable attention to this issue in scientific accounting methodology literature, there are some uncertainties: interpretations about purposes of responsibility accounting are different, hence it's direction is different too.

The interpretations of responsibility accounting goal in the economic literature and it's transformation under the modern enterprise conditions

influence are analyzed. The result of research is that goal of responsibility accounting can be defined as collection, accumulation and generalization of information about costs, revenue, profits or investments in each center of responsibility, so that deviation from the center's target can be attributed to a particular person.

Using the suggested recommendations at methodological and technical stage of responsibility accounting organization will make closer responsibility accounting centers to modern business conditions of enterprises.

Keywords: costs, responsibility accounting, goal of responsibility accounting.

Постановка проблеми. Мінливість умов зовнішнього середовища функціонування промислових підприємств вимагає здійснення ефективного управління такими підприємствами для забезпечення їх сталого розвитку. Ефективне управління, у свою чергу, потребує забезпечення управлінського персоналу точною, актуальною, своєчасною та релевантною інформацією. Останнє можливо через раціональну організацію та здійснення обліку за центрами відповідальності, яка неможлива без розуміння мети обліку за центрами відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі мета обліку за центрами відповідальності розглядалось у працях багатьох вчених-економістів: Атамас П.І. [1, с.341], Голов С. Ф. [4, с.407], Карпова Т.П. [7, с.147], Чабанюк О.М. [10, с.10], Нападовська Л.В. [9, с.572], Друрі К. [5, с.459], Дюкарева Х.Л. [6], Керімов В.Е. [8, с.46, 53], Віткалова А.П., Мілер Д.П. [3, с.60], Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. [2, с.90, 92] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із значною увагою до визначеного питання в науковій літературі у практиці бухгалтерського облікового знання спостерігається певна невизначеність: різним є формулювання мети обліку за центрами відповідальності, отже, його спрямування.

Мета та задачі дослідження. Метою статті є пошук підходів до розвитку методологічних основ організації управлінського обліку. Досягнення визначеної мети зумовлює необхідність вирішення таких задач:

– дослідження змісту поняття «мета обліку за центрами відповідальності» шляхом порівняльного аналізу економічної літератури;

– дослідження впливу умов господарювання на зміст поняття «мета обліку за центрами відповідальності».

Виконання наведених завдань дасть змогу наблизити облік центрами відповідальності до сучасних умов функціонування промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд різних підходів до визначення змісту мети обліку за центрами відповідальності (табл.1) дав змогу виокремити такі його трактування в економічній літературі.

Як видно з таблиці 1, Карпова Т.П., Друрі К., Дюкарєва Х.Л., Керімов В.Е., Віткалова А.П., Мілер Д.П., Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. у якості мети обліку за центрами відповідальності визначають узагальнення даних про затрати і доходи за кожним центром відповідальності, з тим щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу [7, с.147; 5, с.459; 6; 8, с.46, 53; 3, с.60; 2, с.90, 92].

Наведений підхід має рацію, адже таке формулювання мети розкриває зміст обліку за центрами відповідальності. Поряд з тим, наявним є певне методологічне протиріччя. Так, за логікою наведеного вище, для обліку за центрами відповідальності показник «дохід» визначено як підсумковий чи результуючий. Однак це є обмеженням, адже не всі центри відповідальності можуть одночасно бути центрами доходів або прибутків, для яких придатним для застосування є результативний показник «дохід». Поряд з тим, застосування у якості підсумкового показника категорії «результат» при формулювання мети обліку за центрами відповідальності є більш універсальним, адже підходить до всіх без виключення типів центрів відповідальності. Тамим чином, відбудеться спрощення організації обліку за центрами відповідальності.

Нашу позицію підтримують Керімов В.Е., який зауважує на доцільність узагальнення даних про затрати і результати кожним центром відповідальності [8, с.46, 53] та Віткалова А.П. і Мілер Д.П., які зауважують на доцільність узагальнення даних про затрати і надходження за кожним центром відповідальності [3, с.60].

Мета обліку за центрами відповідальності у працях вчених
попередників

Джерело	Зміст твердження									
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Посилення контролю за витратами.	+	+			+			+		
2. Допомога менеджерам в організації самоконтролю, у складанні звітів та оцінці результатів діяльності.	+	+			+			+	+	+
3. Узагальнення даних про затрати і доходи за кожним центром відповідальності, з тим щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу.			+			+	+	+	+	△
4. Забезпечення інформацією для здійснення економічно обґрунтованого калькулювання.				+						
5. Контроль за показниками собівартості з метою управління для забезпечення їх оптимального рівня.				+						
6. Організація поведінки менеджера.								+		
7. Виявлення відхилень від цільових показників функціонування.									+	
△ - твердження, згідно з яким наведений показник визначається як «завдання» обліку за центрами										

Також певна методологічна неоднозначність спостерігається щодо визначення, яке надають Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. Так, «узагальнення даних про затрати і доходи за кожним центром відповідальності, з тим щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу» [8, с.90, 92], – вчені визначають не як мету, а як одне із завдань обліку за центрами відповідальності, отже наявною є підміна поняття «мета» поняттям «завдання».

Сучасні умови функціонування підприємств, а також наявність впливу психологічних факторів на менеджерів центрів відповідальності (їх спроби досягнути як більш кращих показників так і ухилитись від відповідальності за неналежні показники) спостерігається поява таких негативних явищ, як визначення керівниками завдань окремих центрів головнішими за мету діяльності усього підприємства. Останнє, як правило, призводить до неефективного управління та не досягнення підприємством запланованих показників діяльності. Необхідність усунення визначених негативних явищ зумовила появу тенденції до трансформації мети обліку за центрами відповідальності. Так, Атамас П.І. та Голов С. Ф., Нападовська Л.В., Керімов В.Е., Віткалова А.П., Мілер Д.П. зауважують, що головною метою обліку відповідальності є не стільки контроль за витратами, скільки допомога менеджерам в організації самоконтролю, у складанні звітів про виконання бюджетів та оцінці результатів діяльності [1, с.341; 4, с.407; 9, с.572; 8, с.46, 53; 3, с.60].

Поряд з наведеними вище, певні вчені у якості мети обліку за центрами відповідальності визначають посилення контролю за витратами [1, с.341; 4, с.407; 9, с.572; 8, с.46, 53]. Чабанюк О.М. визначає у якості мети обліку за центрами відповідальності забезпечення інформацією для здійснення економічно обґрунтованого калькулювання; контроль за показниками собівартості з метою управління для забезпечення їх оптимального рівня [10, с.10]. Керімов В.Е. у якості однієї із складових мети обліку за центрами відповідальності визначає організацію поведінки менеджера [8, с. 53]; Віткалова А.П., Мілер Д.П. – виявлення відхилень від цільових показників функціонування [3, с.60].

Не заперечуючи доцільність визначених підходів зауважимо на

можливість їх об'єднання. Так, доцільно визначити мету обліку за центрами відповідальності як збір, накопичення та узагальнення даних про затрати, доходи, прибуток чи інвестиції за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу. Завдання обліку за центрами відповідальності, поряд із необхідністю визначення відповідальності менеджерів за показники діяльності відповідних центрів, деталізувати як допомогу менеджерам в організації самоконтролю, у складанні звітів про виконання бюджетів та оцінці результатів діяльності.

Висновки. За результатами дослідження доцільно визначити мету обліку за центрами відповідальності як збір, накопичення та узагальнення даних про затрати, доходи, прибуток чи інвестиції за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу. Завдання обліку за центрами відповідальності, поряд із необхідністю визначення відповідальності менеджерів за показники діяльності відповідних центрів, деталізувати як допомогу менеджерам в організації самоконтролю, у складанні звітів про виконання бюджетів та оцінці результатів діяльності.

Використання запропонованих рекомендацій на методологічному та технічному етапі організації обліку за центрами відповідальності наблизить його до сучасних умов функціонування промислових підприємств.

Література

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник./ П.Й.Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с. – ISBN 978-966-364-769-2.

2. Бухгалтерський облік: актуальні проблеми та рішення [Текст] : монографія / за редакцією д-ра екон. наук, проф. С.С. Герасименка, д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова ; [С.С. Герасименко, А.О. Єпіфанов, М.Д. Корінько та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 162 с. – ISBN 978-966-8958-52-6.

3. Виткалова А.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации [Текст] : учеб.-практ. пособие / А. П. Виткалова, Д. П. Миллер. – М.: Дашков и К°, 2011. – 123 с. – ISBN 978-5-394-01192-

4. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов – 3-те вид. – К.: Лібра, 2006. – 704с.. – ISBN 966-7035-53-0.

5. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет: пер. с англ./ К. Друри; под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560с.

6. Дюкарева Х.Л. Внутрішньогосподарський облік і аналіз діяльності підприємства за центрами відповідальності: дис. ... канд. екон.наук.: 08.00.09 / Х.Л. Дикарева. –: К, 2008. – 277с.

7. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т.П. Карпова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2004. – 351 с. – ISBN 5-238-00633-0.

8. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник / В.Э. Керимов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. — 484 с. – ISBN 5-94798-602-7.

9. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2010. – 648с. – ISBN 978-966-629-453-4.

10. Чабанюк О. М. Облік і контроль витрат та калькулювання собівартості послуг у санітарно-курортних установах підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.М. Чабанюк – Київ, 2010. – 23 с.

1. Atamas P. Y. Upravlinskyi oblik: 2-he vyd. Navchalnyi posibnyk./ P.Y.Atamas. – К.: Tsentр uchbovoi literatury, 2009. – 440 s. – ISBN 978-966-364-769-2.

2. Bukhhalterskyi oblik: aktualni problemy ta rishennia [Tekst] : monohrafiia / za redaktsiieiu d-ra ekon. nauk, prof. S.S. Herasymenka, d-ra ekon. nauk, prof. A.O. Yepifanova ; [S.S. Herasymenko, A.O. Yepifanov, M.D. Korinko ta in.]. – Sumy : DVNZ «UABS NBU», 2010. – 162 s. – ISBN 978-966-8958-52-6.

3. Vytkalova A.P. Biudzhetyrovanye y kontrol zatrat v orhanyzatsyy [Tekst] : ucheb.-prakt. posobye / A. P. Vytkalova, D. P. Myller. – М.: Dashkov y K°, 2011. – 123 s. – ISBN 978-5-394-01192-4.

4. Holov S.F. Upravlinskyi oblik: pidruchnyk / S.F. Holov – 3-te vyd. – К.: Libra, 2006. – 704с.. – ISBN 966-7035-53-0.

5. Drury, K. Vvedeniye v upravlencheskiy y proyzvodstvennyy uchet: per. s anh./ K. Drury; pod red. S.A. Tabalynoy. – M.: Audyt, YuNYTY, 1994. – 560s.

6. Diukarieva Kh.L. Vnutrishnohospodarskiy oblik i analiz diialnosti pidpriemstva za tsentramy vidpovidalnosti: dys. ... kand. ekon.nauk.: 08.00.09 / Kh.L. Dykariyeva. – K, 2008. – 277s.

7. Karpova T.P. Upravlencheskiy uchet: uchebnyk dlya vuzov / T.P. Karpova. – 2-e yzd., pererab. y dop. - M.: Yunyty-Dana, 2004. – 351 s. – ISBN 5-238-00633-0.

8. Kerymov V. Э. Uchet zatrat, kal'kulyrovaniye y byudzhetyrovaniye v otдел'nykh otraslyakh proyzvodstvennoy sfery: uchebnyk / V.Э. Kerymov. — M.: Yzdatel'sko-torhovaya korporatsyya «Dashkov y K°», 2005. — 484 s. – ISBN 5-94798-602-7.

9. Napadovska L.V. Upravlinskiy oblik: pidruch. dlia vuziv / L.V. Napadovska. – 2-he vyd., dooprats. ta dopov. – K: Kyiv.nats.torh.-ekon. un-t, 2010. – 648s. – ISBN 978-966-629-453-4.

10. Chabaniuk O. M. Oblik i kontrol vytrat ta kalkuliuvannia sobivartosti posluh u sanitarno-kurortnykh ustanovakh pidpriemstvi: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupeniu kand. ekon. nauk: spets. 08.00.09 «Bukhhalterskiy oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / O.M. Chabaniuk – Kyiv, 2010. – 23 s.

Рецензент: Максимова В.Ф., д.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського національного економічного університету

27.03.2015

УДК 336.1:352

Крупіна Наталія

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДОХІДНА БАЗА ОРГАНІВ
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ»**

У статті досліджено теоретичні аспекти сутності дохідної бази органів місцевого самоврядування і доходів бюджетів місцевого самоврядування. Проаналізовано підходи провідних вчених –

економістів до визначення терміну “дохідна база органів місцевого самоврядування” і “доходи бюджетів місцевого самоврядування” і наведено власне тлумачення цих понять. З’ясовано та уточнено структуру вищевказаних категорій у контексті їх суспільного призначення, поєднання загальнодержавних та інтересів територіальних громад, враховуючи особливості їх функціонування в сучасних умовах реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні.

Ключові слова: дохідна база, доходи бюджетів місцевого самоврядування, фінансова незалежність органів місцевого самоврядування.

Крупина Наталия

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ДОХОДНАЯ БАЗА ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ»

В статье исследованы теоретические аспекты сущности доходной базы органов местного самоуправления и доходов бюджетов местного самоуправления. Проанализированы подходы ведущих ученых – экономистов к определению термина “доходная база органов местного самоуправления” и “доходы бюджетов местного самоуправления”, представлено собственное толкование этих понятий. Выяснена и уточнена структура вышеуказанных категорий в контексте их общественного назначения, сочетания общегосударственных и интересов территориальных общин, учитывая особенности их функционирования в современных условиях реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине.

Ключевые слова: доходная база, доходы местных бюджетов, финансовая независимость органов местного самоуправления.

Krupina Natalia

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINITION ESSENCE OF THE CONCEPT «REVENUE BASE LOCAL SAMOVRYADUVANNYA»

The theoretical aspects of the nature of the revenue base of local governments and local government revenue budgets are explored in this

article. The approaches of leading scientists - economists to define the term "revenue base of local government" and " local government revenue budgets" are analyzed and own interpretation of these concepts is given. The structure of the above categories in the context of their public purpose, a combination of national and interests of local communities is shown and specified, taking into account their functioning in modern conditions of reforming local government and territorial organization of power in Ukraine.

Key words: revenue base, revenues of local budgets, financial independence of local governments.

Постановка проблеми. Доходи бюджетів місцевого самоврядування виконують особливу роль в кожній унітарній країні, тому що вони є фінансовою основою місцевого самоврядування. За рахунок коштів місцевих бюджетів, і, зокрема, бюджетів місцевого самоврядування фінансуються найбільш значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто всі ті витрати, які зачіпають інтереси широких верств населення. Від того, наскільки раціонально побудована система формування дохідної бази місцевого самоврядування, залежать ефективність функціонування усієї бюджетної системи, успішне здійснення фінансової політики.

Разом з тим, доходи бюджетів місцевого самоврядування, як основне джерело дохідної бази органів місцевої влади, є одним з головних інструментів реалізації на практиці програми економічного і соціального розвитку як регіонів, так і країни в цілому.

Визначення вектору перетворення і удосконалення механізму формування дохідної бази органів місцевого самоврядування забезпечуватиме виконання соціальних завдань розвитку регіонів. Тому необхідно дослідити та сформулювати чітко визначення поняття "дохідна база органів місцевого самоврядування", уточнити і розширити поняття "доходи бюджетів місцевого самоврядування".

Аналіз основних досліджень та публікацій. У науковій літературі проблемі визначення сутності, структури та функціонування доходів бюджетів місцевого самоврядування, а також дохідної бази органів місцевого самоврядування приділяється значна увага

вчених - економістів таких, як Т. Г. Боднарук, О. Д. Василик, О.П. Кириленко, В. І. Кравченко, В. П. Кудряшов, І.О. Луніна, Ю. В.

Пасічник, Ю.В. Петленко, О. Д. Рожко, О. О. Сунцова, В. М. Федосов, О. В. Чеберяко та інших. процесам формування коштів місцевих бюджетів та напрямам їх використання. Їх праці широко висвітлюють питання підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів України, розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади, а також проблемам міжбюджетних відносин.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проблема сутності дохідної бази органів місцевого самоврядування набуває все більшої актуальності та потребує уваги науковців, працівників органів виконавчої влади і місцевого самоврядування та фінансових органів. Адже в економічній літературі немає науково обґрунтованого визначення дохідної бази місцевого самоврядування. До того ж потребує поглиблення визначення доходів бюджетів місцевого самоврядування, з огляду на функції покладені на місцеві органи влади та забезпечення достатнім фінансовим підґрунтям їх повноважень в сучасних умовах децентралізації влади.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності та складових елементів формування доходів бюджетів місцевого самоврядування, дохідної бази місцевих органів самоврядування для надання їм досить широких повноважень і досягнення реальної бюджетної самостійності та фінансової децентралізації в цілому.

Основний матеріал дослідження. Перш ніж розглядати формування дохідної бази органів місцевого самоврядування як процес, потрібно визначити який теоретичний зміст має кожний складовий елемент цього процесу. Так поняття дохідної бази органів місцевого самоврядування потребує особливої уваги. Чіткого тлумачення цього поняття в науковій економічній літературі не існує, тому, користуючись термінологічними джерелами, вдалося з'ясувати основні визначення. Тож, база (від грецького basis – підставка, основа) - фінансова чи інша інформація, що стосується моменту (чи періоду) часу, який беруть за основу для порівняння (оцінки) подальших змін аналізованого процесу або явища. Мінімальна дохідна база - гарантована державою дохідна база місцевих бюджетів, необхідна для формування мінімального бюджету. Забезпечується шляхом закріплення за місцевими бюджетами джерел доходів, які дають

змогу органам місцевого самоврядування забезпечити фінансування послуг населенню на рівні мінімальних державних соціальних стандартів. Використовується як показник у практиці бюджетного регулювання зарубіжних країн [4]. В Україні ж цей термін використовується зокрема в Законі “Про державні мінімальні соціальні стандарти”. Тобто органи місцевого самоврядування в межах своїх обов'язкових завдань мають надавати державні та громадські послуги на рівні не нижчому, ніж це буде передбачено державними мінімальними соціальними стандартами (за якістю не нижчими, ніж в середньому по країні в гарантованих державою обсягах). Також в цьому документі згадується поняття мінімального бюджету органу місцевого самоврядування, який представляє собою розрахунковий обсяг місцевого бюджету, необхідний для фінансування послуг населенню відповідної адміністративно-територіальної одиниці на рівні мінімальних соціальних стандартів, який гарантується державою. У випадку недостатності в органі місцевого самоврядування власних коштів для формування мінімального бюджету ці ресурси надаються йому державою на гарантованій основі. Використовується як показник у практиці фінансового вирівнювання, але потребує переоцінки та вдосконалення. Це, зокрема, стосується так званого нормативного підходу до формування мінімальних розмірів місцевих бюджетів. Тому необхідно реалістично переоцінити окремі норми бюджетного законодавства, які застаріли і не виправдали себе.

Досліджуючи роботи багатьох науковців і не применшуючи їх напрацювання у сфері місцевих фінансів, ми не знайшли чіткого тлумачення терміну “дохідна база органів місцевого самоврядування”. Розробка теоретичних положень щодо цього терміну є одним із важливих завдань фінансової науки. Доопрацювання також потребують визначення терміну “доходи бюджетів місцевого самоврядування” та концептуальні засади функціонування бюджетів місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні.

Деякі вчені-економісти, такі як Т. Г. Боднарук, О. Чеберяко, В. М. Федосов, В. П. Кудряшов схиляються до думки про те, що фінансовим підґрунтям органів місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів, які забезпечують економічну самостійність місцевих органів влади, сприяють розвитку місцевої

інфраструктури [2, 12, 13, 6]. Інші науковці, а саме О. Д. Василик, Ю. В. Пасічник, О. О. Сунцова розширюють бачення сутності дохідної бази органів місцевого самоврядування, тобто визначають її як сукупність фінансових ресурсів для виконання функцій, що покладаються на місцеві органи влади. Якщо в державі роль та функції місцевих органів влади чітко не визначені, а управління в центрі та на місцях здійснює центральний владний апарат, то в такій державі немає ні дохідної бази органів місцевого самоврядування, ні місцевих фінансів взагалі [3,9, 11].

В Україні триває пошук межі між завданнями центральної і місцевої влади. Ще одним вагомим кроком до гармонізації політичних і фінансових відносин між центральною владою та органами місцевого самоврядування стало внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади та ухвалення Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні від 1.04.2014 року. Основною метою цієї Концепції є надання місцевим органам влади якомога більшої фінансової незалежності та автономії для забезпечення достатньою дохідною базою всіх функцій і завдань, покладених на них центральною владою згідно до діючого законодавства [1]. Ідеї такого реформування просліджувались практично в кожній науковій праці, присвяченій місцевому самоврядуванню, таких дослідників, як О. П. Кириленко, І. О. Луніна, В. І. Кравченко. Тобто вчені наголошують на першочерговому практичному впровадженню принципу самостійності та субсидіарності у формування бюджетів місцевого самоврядування, що призведе відповідно до фінансової незалежності та автономії місцевих органів влади. Підґрунтям для такого впровадження є матеріальна і фінансова основи: доходи бюджетів місцевого самоврядування; рухоме і нерухоме майно, що перебуває у комунальній власності; об'єкти спільної власності територіальних громад; земля та інші природні ресурси, що є у комунальній власності; інші кошти [8,7, 5]. Такої ж думки дотримуються науковці Ю. В. Петленко, Рожко О. Д. Вони акцентують увагу на понятті фінансової автономії при розгляді функціонування та формування дохідної бази органів місцевого самоврядування. Отже, фінансова автономія - це база самоврядування територіальних колективів, самостійності всіх рівнів місцевої влади. Фінансова автономія є основною формою

місцевого самоврядування, уповноважених приймати рішення, що користуються широкою автономією щодо компетенцій, порядку здійснення цих компетенцій і засобів, необхідних для виконання своєї місії. Саме цю вимогу намагається впровадити центральна влада у вище згаданій нами Концепції реформування місцевого самоврядування.

Враховуючи вищевикладене, важливо визначити економічний зміст доходів бюджетів місцевого самоврядування, які є основним джерелом дохідної бази місцевих бюджетів органів влади. В цій площині панує дві концепції. Відповідно, одні науковці, визначаючи зміст доходів місцевих бюджетів, абстрагуються трактуванням їх як економічних відносин, для інших - доходи місцевих бюджетів асоціюються з частиною централізованих ресурсів держави, що зосереджуються у відповідних централізованих фондах грошових коштів.

На наш погляд, загальноприйняті у фінансовій науці трактування доходів місцевих бюджетів як економічних відносин є лише понятійною конструкцією, позбавленою основних фундаментальних характеристик: кількісної визначеності, ресурсної обмеженості. Такий підхід до з'ясування сутності доходів місцевих бюджетів не узгоджується з прагматичним їх розумінням, відповідно до якого ці доходи можуть бути об'єктивно виміряні. Тому можна було б швидше погодитись із твердженнями представників другої групи дослідників сутності доходів місцевих бюджетів. Проте, щодо трактування доходів бюджетів як фондів грошових коштів, не розкривається повністю економічний зміст доходів місцевих бюджетів.

Термін "доходи бюджетів місцевого самоврядування" використовується для визначення різних за своєю природою об'єктів та явищ. З одного боку, це поняття відображає сукупність особливої сфери фінансових відносин, пов'язаних із формуванням фондів грошових коштів місцевих органів влади, а з другого боку - є матеріальним вираженням частини бюджетних відносин у вигляді податкових та неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом й офіційних трансфертів. Крім того, сутність доходів бюджетів місцевого самоврядування доцільно розглядати у контексті їх суспільного призначення, поєднання загальнодержавних та

інтересів територіальних громад у процесі наповнення цих бюджетів.

Висновки. Теоретичне узагальнення різних підходів щодо з'ясування сутності доходів бюджетів місцевого самоврядування, а також дохідної бази місцевого самоврядування, дало можливість сформулювати власне бачення цих понять. На нашу думку, подані вище напрацювання необхідно уточнити, конкретизуючи призначення доходів бюджетів і дохідної бази місцевого самоврядування в умовах зміцнення інституту місцевого самоврядування, що, у свою чергу, передбачає збільшення обсягів фінансування власних повноважень органів місцевої влади.

Отже, пропонуємо розглядати дохідну базу місцевого самоврядування як частину фінансових ресурсів місцевих органів влади, яка включає рухоме і нерухоме майно, що перебуває у комунальній власності; об'єкти спільної власності територіальних громад; земля та інші природні ресурси, що є у комунальній власності; інші кошти, що є в розпорядженні органів місцевого самоврядування відповідно до діючого законодавства. Доходи ж бюджетів місцевого самоврядування являють собою частину фінансових ресурсів держави, що, згідно з діючим бюджетним законодавством, є власними та закріпленими видами надходжень, що мобілізуються у фондах грошових коштів органів місцевого самоврядування за рахунок податкових, неподаткових видів доходів, надходжень від операцій з капіталом та до цільових фондів, коштів, виділених із інших бюджетів з метою забезпечення ефективного та якісного виконання власних та делегованих функцій та повноважень місцевої влади.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.04.2014 р. № 333-р. “Про схвалення концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/koncepciya-reformuvannya-miscevogo-samovryaduvannya-ta-teritorialnoyi-organizaciyi-vladi-v-ukrayini-333230>
2. Боднарук Т. Г. Економіко-статистичний аналіз формування доходів місцевих бюджетів // Науковий вісник національної

ЦУЛ, 2004. - 554 с.

4. Загородній А. Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. - К.: Знання, 2007. - 1072 с.

5. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: Навчальний посібник. - К.: Знання, 1999. - 487 с.

6. Кудряшов В. П. Курс фінансів: Навчальний посібник. - К.: Знання, 2008. - 431 с.

7. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: Монографія. – К.: Видавництво “Наукова думка” НАН України, 2006. – 432 с.

8. Кириленко. О. П. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. - К.: Знання, 2006. - 677 с.

9. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України: Навчальний посібник. - К.: Знання-Прес, 2006. - 607 с.

10. Петленко Ю.В., Рожко О.Д. Місцеві фінанси. Опорний конспект лекцій. - К.: Кондор, 2004. - 282 с.

11. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2010. - 488 с.

12. Федосов В. М. Теорія фінансів. Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, - К.: ЦУЛ, 2010. - 576 с.

13. Чеберяко О. В. Актуальні проблеми в сфері формування та виконання місцевих бюджетів // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 8(149)/2013, С. 58-61.

1. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 1.04.2014 r. # 333-r. “Pro sxvalennya koncepciyi reformuvannya miscevogo samovryaduvannya i tery`torial`noyi organizaciyi vlady` v Ukrayini”. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://minregion.gov.ua/koncepciya-reformuvannya-miscevogo-samovryaduvannya-ta-teritorialnoyi-organizaciyi-vladi-v-ukrayini-333230>

2. Bodnaruk T. G. Ekonomiko-staty`sty`chny`j analiz formuvannya doxodiv miscevy`x byudzhativ // Naukovy`j visny`k nacional`noyi akademiyi staty`sty`ky` obliku ta audy`tu. - 20013. - # 4. - S. 7-13.

3. Vasy`ly`k O. D. Derzhavni finansy` Ukrayiny`. Pidruchny`k - К.: CzUL, 2004. - 554 с.

5. Kravchenko V. I. Miscevi finansy` Ukrayiny`: Navchal`ny`j posibny`k. - K.: Znannya, 1999. - 487 s.
6. Kudryashov V. P. Kurs finansiv: Navchal`ny`j posibny`k. - K.: Znannya, 2008. - 431 s.
7. Lunina I. O. Derzhavni finansy` ta reformuvannya mizhbyudzhethny`x vidnosy`n: Monografiya. – K.: Vy`davny`cztvo “Naukova dumka” NAN Ukrayiny`, 2006. – 432 s.
8. Ky`ry`lenko. O. P. Miscevi finansy`: Pidruchny`k / Za red. O. P. Ky`ry`lenko. - K.: Znannya, 2006. - 677 s.
9. Pasichny`k Yu. V. Byudzhethna sy`stema Ukrayiny`: Navchal`ny`j posibny`k. - K.: Znannya-Pres, 2006. - 607 s.
10. Petlenko Yu.V., Rozhko O.D. Miscevi finansy`. Oporny`j konspekt lekcij. - K.: Kondor, 2004. - 282 s.
11. Sunczova O. O. Miscevi finansy`: Navchal`ny`j posibny`k. – K.: CzUL, 2010. - 488 s.
12. Fedosov V. M. Teoriya finansiv. Pidruchny`k / Za red. prof. V. M. Fedosova,. - K.: CzUL, 2010. - 576 s.
13. Cheberyako O. V. Aktual`ni problemy` v sferi formuvannya ta vy`konannya miscevy`x byudzhethiv // Visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo universy`tetu imeni Tarasa Shevchenka. - 8(149)/2013, S. 58-61.

Рецензент: Корнєєв В.В., д.е.н., професор, зав. відділу фінансово-бюджетної політики НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

27.03.2015

УДК 65.016

Матіщак Юлія

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗКУ З ІНШИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ КАТЕГОРІЯМИ

Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання характеризуються швидкими змінами, в результаті чого підприємство для продовження своєї діяльності повинно забезпечувати безперервний розвиток. Стаття присвячена аналізу сутності поняття

«розвиток підприємства» та його зв'язку з іншими економічними категоріями. Розглянуто точки зору різних авторів щодо трактування даного поняття, що існують в науковій літературі. В результаті проведеного аналізу погляди науковців щодо тлумачення даного поняття було згруповано до основних підходів та надано характеристику кожного з них. Проаналізовано погляди різних економістів щодо трактування понять «розвиток», «зростання», «ріст». Виявлено взаємозв'язки і основні відмінності між ними. На основі проведеного дослідження розкрито зміст поняття «розвиток підприємства» та надано авторське узагальнене визначення аналізованої категорії.

Ключові слова: розвиток підприємства, підходи до визначення поняття «розвиток підприємства», економічний розвиток, економічне зростання, економічний ріст.

Матищак Юлія

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЯ «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ» И ЕГО СВЯЗИ С ДРУГИМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ КАТЕГОРИЯМИ

Современные условия функционирования субъектов хозяйствования характеризуются быстрыми изменениями, в результате чего предприятие для продолжения своей деятельности должно обеспечивать непрерывное развитие. Статья посвящена анализу сущности понятия «развитие предприятия» и его связи с другими экономическими категориями. Рассмотрены точки зрения различных авторов относительно трактовки данного понятия, существующие в научной литературе. В результате проведенного анализа взгляды ученых относительно толкования данного понятия были сгруппированы в основные подходы и дана характеристика каждого из них. Проанализированы взгляды различных экономистов относительно трактовки понятий «развитие», «возрастание», «рост». Выведены взаимосвязи и основные различия между ними. На основе проведенного исследования раскрыто содержание понятия «развитие предприятия» и предоставлено авторское обобщенное определение рассматриваемой категории.

Ключевые слова: развитие предприятия, подходы к определению понятия «развитие предприятия», экономическое

развитие, экономическое возрастание, экономический рост.

Matishchak Yulia

DESCRIPTION OF THE CONCEPT “ENTERPRISE’S DEVELOPMENT” AND ITS RELATIONSHIP WITH OTHER ECONOMIC CATEGORIES

Modern operating conditions of enterprises are characterized by rapid change, in result the company should ensure continuous development to continue its operations . The paper is devoting to analysis the essence of the concept "enterprise’s development” and its relationship with other economic categories. The opinion of different authors on the interpretation of the concept that exist in the scientific literature was considered. As a result of the analysis the scientists' views concerning the interpretation of this concept have been grouped in the main approaches and characterized each of them. Different views of economists about the definition of the concepts of "development", "growth" were analyzed. Relationships and major differences between them were found. Based on the study the essence of the concept "enterprise’s development" was revealing, the author’s generalized definition of the category was given.

Keywords: enterprise’s development, approaches to the definition of the concept "enterprise’s development”, economic development, economic growth.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне середовище функціонування вітчизняних підприємств характеризується невизначеністю та частими змінами. Окрім того, значний вплив здійснюють такі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища як: зміна кон’юнктури ринку, загострення конкуренції в умовах відкритості ринків збуту, велика кількість збанкрутілих підприємств, нестача фінансових ресурсів, неспроможність забезпечення високих результатів господарської діяльності, що несуть серйозні загрози подальшому функціонуванню суб’єктів господарювання. Саме тому, в таких умовах діяльність підприємства повинна бути спрямована не лише на виживання, але й на процес безперервного розвитку. За відсутністю розвитку підприємство приречено на припинення діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні

засади розвитку підприємства досліджувалась у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Е. М. Коротков [2, с. 296], Н. Афанасьєв [3, с. 27], В. С. Рапопорт [5], Є. Г. Яковенко [6], Д. М. Євдокимова [9, с. 8], В. Геєць [10, с. 6], Р.Акофф [11], С. В. Мочерний [12, с.247], В. Т. Бусел [13, с. 1043] та інші. Аналіз робіт вказаних авторів показує, що всі ці дослідження розглядають розвиток підприємства з різних функціонально-сутнісних підходів, за допомогою різних економічних категорій у зв'язку з чим автором було проаналізовано відмінності між цими поняттями та запропоновано власне узагальнююче визначення аналізованої категорії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість праць у напрямку вивчення проблематики розвитку підприємства, чимало питань залишаються досі невирішеними і потребують подальшого дослідження. Так, залишаються протиріччя щодо визначення поняття «розвиток підприємства» та його зв'язку з іншими економічними категоріями. Адже серед науковців досі немає єдиної думки щодо трактування даного поняття, що ускладнює розуміння сутності і особливостей аналізованої категорії як для теоретиків, так і для керівного апарату будь-якого підприємства. Тому актуальним залишається обґрунтування економічного розвитку підприємства, дослідження його суті.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності поняття «розвиток підприємства» та аналізу його взаємозв'язків з іншими економічними категоріями. Задля досягнення поставленої мети було поставлено завдання охарактеризувати сутнісні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» та виявити схожі риси та відмінності між спорідненими поняттями, такими як зростання та ріст.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на ускладнені умови вітчизняного середовища функціонування розвиток підприємства виступає необхідною умовою забезпечення життєздатності кожного суб'єкта господарювання. Актуалізація у науковій літературі підходів до визначення цієї категорії, а також характеристики її зв'язку з іншими економічними категоріями пов'язана з тим, що розвиток підприємства в умовах ринкової економіки є важливою умовою забезпечення його

конкурентоспроможності як на національному, так і міжнародному рівнях.

Поняття «розвиток підприємства» має неоднозначне трактування в науковому середовищі. Філософські науки трактують розвиток, як специфічний процес зміни, результатом якого є виникнення якісно нового, поступальний процес сходження від нижчого до вищого, від складного до простого [1, с. 587]. Проте, теорія та практика економічних відносин показує, що не завжди рух від простого до складного є розвитком.

Більшість науковців розглядають процес розвитку як особливу форму руху, що характеризується зміною кількості, структури та якості. При цьому під кількісними змінами розуміють збільшення чи зменшення складових частин цілого шляхом зміни їх числових значень. Структурні зміни – це зміни взаємовідношення складових частин, які не обов'язково супроводжуються збільшенням або зменшенням їх кількості. Якісні зміни означають зміни закономірності кількісних та структурних змін, що мали місце раніше (рис. 1).

Е.М. Коротков, розглядаючи розвиток на рівні підприємства, визначає його як сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища [2, с. 296].

Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика розглядають поняття «розвиток підприємства» як об'єктивну зміну тільки якісних характеристик системи, зумовлену як фундаментальними законами природи (єдності й боротьби протилежностей, переходу кількість у якість, розвитку суспільства по спіралі і нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, нагромадження досвіду і знань працівниками, виснаження природних ресурсів), за якої формуються нові властивості системи [3, с. 27]. В даних визначеннях автори зосередили свою увагу лише на якісних змінах, що можуть бути зумовлені як зовнішніми так і внутрішніми закономірностями, абстрагуючись від кількісних характеристик, що на нашу думку, також мають місце.

Інша група авторів пояснює розвиток певними кількісними та якісними змінами, не враховуючи структурних перетворень. Так, звернемося до думки А. Н. Авер'янова, який вважає, що під

кількісними накопиченнями в об'єкті, що призводять до якісних змін [4, с. 47]. З його поглядом погоджується науковець В. С. Рапопорт зазначивши, що розвиток – це якісні та кількісні зміни об'єкта розвитку у напрямку, що забезпечує найбільш повне задоволення власних інтересів та зовнішніх вимог [5, с. 131]. В даному визначенні автор визначає зміст категорії як такі зміни, що задовольняють внутрішні та зовнішні інтереси об'єкта. Але, на нашу думку, розвиток, це перш за все, рух уперед, досягнення нових, кращих за попередні параметрів діяльності, що забезпечують ефективне функціонування підприємства.

Є. Г. Яковенко акцентує увагу на тому, що розвиток підприємства являє собою протяжний у часі процес зміни якісних та кількісних параметрів при економічно найкращих результатах [6, с. 114]. Дані визначення характеризують розвиток як такі якісні та кількісні зміни, що задовольняють інтересам підприємства, знаходять відображення у покращенні результатів діяльності.

Наступна група авторів розглядають розвиток як сукупність кількісних, структурних та якісних змін. Зокрема, Б.Л. Кучин справедливо зазначає, що розвиток – це взаємопов'язані зміни якісних, кількісних та структурних категорій в системі [7, с. 87]. Р.А.Єрмейчук визначає розвиток як збалансовані кількісні, структурні і якісні зміни, які відповідають цілям підприємства і враховують обмеження, що накладаються зовнішнім середовищем і потенціалом підприємства [8, с.75]. На відміну від попередників, у даному визначенні автор акцентує увагу на тому, що розвиток має свої економічно обумовлені межі, які визначається потенціалом підприємства, а також зовнішніми умовами функціонування, що на нашу думку також має місце.

Д. М. Євдокимова розглядає економічний розвиток в якості динамічного багатоваріантного циклічного процесу, що має спіралеподібну форму та виявляється через кількісні та якісні зрушення у структурі системи при збереженні її цілісності, і стійкість якого забезпечується лише за умов його керованості з боку системи [9, с. 8]. Тобто автор доповнює визначення розумінням того, що розвиток являє собою повторюване явище, яке для забезпечення його стійкості потребує спрямованого управління.



Рис. 1. Основні підходи щодо трактування поняття «розвиток» [розроблено та узагальнено автором]

Багато науковців розглядають поняття розвиток, ріст та зростання як синоніми (табл. 1). Так, В. Геєць з огляду на те, що зростання є показником розвитку економіки, однією з найважливіших її характеристик, визначає його як довготривалі зміни, обумовлені розвитком продуктивних сил. Тобто автор, характеризуючи «зростання» тими самими ознаками, що й «економічний розвиток», фактично ототожнює їх. Однак, на нашу думку, відмінність між цими поняттями існує та ототожнювати їх не слід.

Таким чином, можна зробити висновок, що вищезазначені поняття схожі за змістом, але між ними існує принципова різниця. З трьох наведених понять найширшим є «розвиток», оскільки «ріст» і «зростання» лише відображають рівень розвитку, його кількісну характеристику. Отже сутність категорії «розвиток» розкривається за допомогою цих двох понять, та окрім кількісної складової включає ще й якісну, функціональну, системну.

На відміну від економічного розвитку, для економічного зростання не характерні ознаки закономірності та незворотності, оскільки економічне зростання може змінюватися економічним спадом.

Ріст виступає динамічною характеристикою розвитку, його кількісною ознакою. Прикладом економічного росту може бути збільшення об'ємів продукції, зростання долі ринку, збільшення

доходів підприємства тощо. У поєднанні зі структурними зрушеннями економічний ріст виступає стороною економічного розвитку.

Таблиця 1

Характеристика зв'язку і відмінностей між поняттями «розвиток», «ріст» та «зростання»

Автор	«Розвиток»	«Зростання»	«Ріст»
1.В. Геєць		Зростання – це довгострокові зміни природного рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил на довгостроковому інтервалі [10, с. 6].	
2. Р.Акофф	Розвиток характеризується перш за все якісними змінами: покращення технологічної оснащеності виробництва, підвищення кваліфікації працівників, зміна принципів та механізмів управління тощо [11, с.225].	Під зростанням розуміється збільшення розмірів або кількості об'єктів[11, с. 223].	Ріст означає ставати більшим, розширювати можливості зміну кількісних показників, може відбуватися з розвитком або без нього [11, с.223].
3. С.В.Мочерний	Розвиток - спрямовані та закономірні зміни матеріальних та нематеріальних об'єктів, які мають незворотний характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об'єктів до більш розвинених [12, с.247].	Зростання - кількісний прояв розвитку, характеристика його масштабів. Виступає складовою економічного розвитку [12, с.247].	
4. В.Т. Бусел	Розвиток - процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого [13, с. 1043].	Зростання - кількісна зміна складу і взаємозв'язків системи, тобто процес збільшення в розмірах, обсягах, кількості [13, с. 1087].	Ріст – означає ставати більшим, вищим, довшим, збільшуватися кількісно, внаслідок поступового посилення, розвитку яких-небудь якостей перетворюватись на щось інше, досягати вищого ступеня розвитку[13, с. 386]

[розроблено та узагальнено автором]

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, підсумовуючи все вищевикладене, під економічним розвитком підприємства слід розуміти цілеспрямовані, незворотні кількісні та якісні зміни, що відбуваються під впливом певних закономірностей та призводять до структурних перетворень, забезпечуючи ефективне функціонування підприємства в довготривалому періоді.

Таким чином, безперервний розвиток, постійний аналіз факторів впливу середовища функціонування дасть змогу підвищити адаптивність підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища та забезпечити ефективність його діяльності в несприятливих умовах, підвищити його конкурентоспроможність, а також є запорукою задоволення інтересів власників підприємства – отримання дивідендного доходу; працівників підприємства – вчасне отримання заробітної плати створення умов для кар'єрного розвитку; партнерів та контрагентів – ефективно довготривале співробітництво; органів місцевого та державного управління – забезпечення довгострокового розвитку галузей економіки та поповнення бюджету податковими надходженнями.

Література

1. Філософський словник: За ред. В. І. Шинкарука// 2-ге вид. — К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. — 800 с.
2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента : [учеб. пособие для студентов и слушателей по направлению менеджмент] / Эдуард Михайлович Коротков. Учеб. пособие для студентов и слушателей по направлению менеджмент . – М.: Дека, 1997. – 304 с.
3. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [монография] / Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. – Х. : Издательский дом«ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
4. Аверьянов Г.С. Управление в технических системах: [учеб. пособ.] / Г.С. Аверьянов, А.Г. Туровец, А.Б. Яковлев. – Омск: Издательство ОмГТУ, 2000. – 80 с.
5. Рапопорт В. С. Развитие организационных форм управления научно-техническим прогрессом в промышленности / В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1979. – 232 с.
6. Яковенко Е.Г. Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем / Е.Г. Яковенко, М.И. Басс, Н.В. Махрова. – М.: Наука, 1991. – 192 с.

7. Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 157 с.

8. Єремейчук Р.А. Сутність і зміст процесів розвитку підприємства / Р.А. Єремейчук // Управління розвитком. – №. 1. Х.: ХДЕУ, 2003. – С. 74 – 76.

9. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. -К., 2002. - 20 с.

10. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: монографія/ О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету«Львівська політехніка», 2006. – 148 с.

11. Акофф Р. Планування майбутнього корпорації /Пер. з англ.. під ред. В.И. Данілова -Данільяна. - М.: Прогрес, 1985. - 328с.

12. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. — Львів: Світ, 2006. — 568 с.

13. Великий тлумачний словник української мови. — К.: Ірпінь, ВТФ «Перун», 2001. — 1440 с.

1. Filososf`ky`j slovny`k: Za red. V. I. Shy`nkaruka// 2-ge vy`d. — K.: Golov. red. URE, 1986. — 800 s.

2. 3Korotkov Э.М. Концепсу`ya menedzhmenta : [ucheb. posoby`e dlya studentov y` slushatelej po napravleny`yu menedzhment] / Эдуард Му`хажловy`ch Korotkov. Ucheb. posoby`e dlya studentov y` slushatelej po napravleny`yu menedzhment . – М.: Dekа, 1997. – 304 s.

3. Afanas`ev N.V. Upravleny`e razvy`ty`em predpry`yaty`ya: [monografy`ya] / Afanas`ev N.V., Rogozhy`n V.D., Rudyka V.Y`. – Х.: Y`zdatel`sky`j dom«Y`NZhЭK», 2003. – 184 s.

4. Aver`yanov G.S. Upravleny`e v texny`chesky`x sy`stemax: [ucheb. posob.] / G.S. Aver`yanov, A.G. Turovecz, A.B. Yakovlev. – Omsk: Y`zda- tel`stvo OmGTU, 2000. – 80 s.

5. Rapoport V. S. Razvy`ty`e organy`zacy`onny`x form upravleny`ya nauchno-texny`chesky`m progressom v promyshlennosty` / V.S. Rapoport. – М.: Эконому`ка, 1979. – 232 s.

6. Yakovenko E.G. Sy`kly` zhy`zny` ekonomy`chesky`x processov,

об'єктів у системі / E.G. Yakovenko, M.Y. Bass, N.V. Maxrova. – M.: Nauka, 1991. – 192 s.

7. Kuchyn B.L. Upravlenye razvytyem ekonomycheskoy systemy: tekhnicheskyy progress, ustojchivost' / B.L. Kuchyn, E.V. Yakusheva. – M.: Ekonomika, 1990. – 157 s.

8. Yeremeychuk R.A. Sutnist' i zmist procesiv rozvytku pidpryemstva / R.A. Yeremeychuk // Upravlinnya rozvytkom. – #. 1. X.: XDEU, 2003. – S. 74 – 76.

9. Yevdoky'mova D.M. Derzhavne reguluvannya ekonomichnogo rozvytku: avtoref. dy's... kand. ekon. nauk: 08.01.01 «Ekonomichna teoriya» / D.M. Yevdoky'mova. -K., 2002. - 20 s.

10. Kontrolyuvannya ta reguluvannya ekonomichnogo rozvytku pidpryemstva: problemy, metodologichni ta prykladni aspekty: monografiya/ O.Ye. Kuz'min, S.V. Knyaz', N.O. Shpak, V.A. Novy'cz'ky'. – L'viv: Vy'davny'ctvo Nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politexnika», 2006. – 148 s.

11. Akoff R. Planuvannya majbutn'ogo korporaciyi /Per. Z angl. pid red. V.Y. Danilova -Danil'yana. - M.: Progres, 1985. - 328s.

12. Ekonomichny'j encyklopedy'chny'j slovny'k: U 2 t. T. 2 / Za red. S.V. Mochernogo. — L'viv: Svit, 2006. — 568 s.

13. Vely'ky'j tlumachny'j slovny'k ukrayins'koyi movy. — K.: Irpin', VTF «Perun», 2001. — 1440 s.

Рецензент: Янковий О.Г. д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства ОНЕУ

23.03.2015

УДК 330.3:663.2

Нестеренко Ольга

**ВИМІР ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВИНОРОБНИХ
ПІДПРИЄМСТВ, ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОД ГОЛОВНИХ
КОМПОНЕНТ**

У ринкових умовах висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного доходу. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі.

ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. У своїй роботі автор розглядає ряд факторів, які впливають на конкурентоспроможність. Автор вперше застосував метод головних компонент у визначенні впливу інноваційної складової конкурентоспроможності виноробних підприємств Одеської області. Автор доходить висновку, що найбільший вплив на конкурентоспроможність підприємства надає інноваційна складова. Та за допомогою кореляційної матриці доводить взаємозв'язок інновацій та конкурентоспроможності. У даній статті автором було розглянуто існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також була запропонована методика визначення впливу інновацій на конкурентоспроможність виноробних підприємств. Даний аналіз був проведений за допомогою методу головних компонент

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, економіка, продуктивність капіталу, інвестиції, вартість, продуктивність.

Нестеренко Ольга

ИЗМЕРЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

В рыночных условиях высокая конкурентоспособность субъектов хозяйствования является залогом получения высокого и стабильного дохода. Поддержка высокой конкурентоспособности означает, что все ресурсы предприятия используются настолько продуктивно, что оно становится более прибыльным, чем его главные конкуренты. В своей работе автор рассматривает ряд факторов, которые влияют на конкурентоспособность. Автор приходит к выводу, что наибольшее влияние на конкурентоспособность предприятия предоставляет инновационная составляющая. Данный анализ был проведен с помощью метода главных компонент.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, экономика, производительность капитала, инвестиции, стоимость, производительность.

MEASURE THE IMPACT OF THE INNOVATION COMPONENT ON COMPETITIVENESS WINERIES USING THE METHOD OF PRINCIPAL COMPONENTS

The question of determining the competitiveness of enterprises is important and relevant for the economy as a whole and for businesses, in particular. High competitiveness business entities are the key to obtaining a high and stable income in market conditions. Support high competitiveness means that all the company's resources are used efficiently, that it becomes more profitable than its main competitors. The author considers a number of factors that affect the competitiveness of this work. This analysis was conducted using the method of principal components.

Keywords: competitiveness, enterprise, economics, capital productivity, investment, cost, performance.

Постановка проблеми. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів і послуг, і його продукція користується постійним попитом. Однак рівень конкурентоспроможності - це величина динамічна, яка змінюється під впливом багатьох факторів, які формуються в сферах виробництва і обігу товару. Головною перешкодою є те, що у світовій економічній літературі сьогодні не відсутність єдина методологія оцінки конкурентоспроможності підприємства. Це залежить від багатьох факторів, у тому числі від галузі підприємства, його розміру, різниці в методах введення бухгалтерського обліку тощо. Тому кожне підприємство або розробляє власну методику проведення оцінки своєї конкурентоспроможності, або користується вже розробленою. У будь-якому разі, дуже важко сказати, яку саме методику застосовує те чи інше підприємство.

Одним з головних елементів управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка її рівня. Кількісна та якісна оцінки допомагають виміряти рівень конкурентоспроможності кожного підприємства. Оскільки після підписання 27 червня 2014 року — економічної частину Угоди про асоціацію з ЄС, керівництво

українських компаній повинно підвищувати рівень конкурентоспроможності своїх компаній. Тому що на національний ринок хлинуть імпорتنі товари, з якими наші виробники будуть не в змозі конкурувати. Та як наслідок імпорتنі товари зможуть витіснити вітчизняні, заповонивши собою всі можливі канали збуту.

Для того, щоб підприємство було конкурентоспроможним у процес виробництва необхідно впроваджувати інновації. У своїй роботі автор проводить порівняльний аналіз підприємств які впроваджують в процес виробництва інновації з підприємствами, у яких немає інновацій за допомогою метода головних компонент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи конкурентоспроможності та оцінки присвячені праці Портера [4] І.Ансоффа, А. Курно, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Котлера [3], А.Ю. Юданова, І.М. Герчикова, У.Г. Зінурова, Р.А. Фатхутдінова, І.В. Зилькарнаєва, Л.С., Ільясова, Х. Фасхшєв, О.Г. Янковий. Ці автори кількісно і якісно виміряти рівень конкурентоспроможності підприємства, використовували показники діяльності підприємств та фінансової звітності. Жоден з авторів не роздивився вплив на конкурентоспроможність інноваційної складової виробничих конкурентоспроможності за рахунок, витрат на інноваційній діяльності компанії та придбання сучасного обладнання. Автор у своїй статті розглядає як інноваційна складова впливає на рівень конкурентоспроможності підприємств за рахунок витрат на інновації.

Цілі статті:

- Визначити фактори, які будуть використовуватись у розрахунках метода головних компонент;
- Стандартизувати отримані дані;
- Знайти характеристичні корені кореляційної матриці;
- Знайти матрицю факторних навантажень;
- Доведення впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємств.

У світовій економічній літературі сьогодні не відсутність єдина методологія оцінки конкурентоспроможності підприємства. Це залежить від багатьох факторів, у тому числі від галузі підприємства, його розміру, різниці в методах введення бухгалтерського обліку тощо. Тому кожне підприємство або розробляє власну методіку проведення оцінки своєї

конкурентоспроможності, або користується вже розробленою. У будь-якому разі, дуже важко сказати, яку саме методику застосовує те чи інше підприємство.

За останній час помітно зріс інтерес до методів багатовимірного порівняльного аналізу. При аналізі та прогнозуванні соціально-економічних явищ дослідник досить часто зіштовхується з багатомірністю їх опису.

Методи багатовимірного аналізу – найбільш дієвий кількісний інструмент дослідження соціально-економічних процесів, що описуються великим числом характеристик. До них відносяться кластерний аналіз, таксономія, факторний аналіз, кореляційний та регресійний.

На наш погляд, найбільший інтерес являють собою такі методи: метод головних компонент (різновид факторного аналізу), метод таксономії та метод багатовимірного шкалування. Дані методи дозволяють виявити лідерів та аутсайдерів серед підприємств які досліджують, що набуває особливої актуальності в наші дні. В даних методах використовуються латентні, тобто скриті показники.

Автори у своїй роботі для розрахунків обрали метод головних компонент. Суть методу полягає в знаходженні нових штучних змінних(загальних факторів), які є оцінками досліджуваної латентної ознаки – векторного критерію рівня конкурентоспроможності підприємства. Загальні фактори, названі в рамках даного методу головними компонентами, являють собою лінійні комбінації спостережуваних симптомів і використовуються в подальшому аналізі в ролі оцінок латентної ознаки, та пояснюють кореляційні зв'язки між вихідними симптомами об'єктів.

Основне рівняння методу має вигляд [1, с. 21]:

$$Z = A \times F, \quad (1)$$

де Z – матриця стандартизованих значень, спостережуваних ознак розміру $m \times n$;

A – матриця факторних навантажень розміру $m \times n$;

F – матриця головних компонент розміру $m \times n$.

Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки України, що обумовлено сприятливими ґрунтово-

кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими ресурсами. Проте, на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного виробника, відсутність належної підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції тощо.

Враховуючи необхідність розвитку підприємств виноробної галузі визначено за доцільне проаналізувати вплив інновацій на конкурентоспроможність виноробних підприємств. У подальшій роботі проаналізовано вплив інновацій на конкурентоспроможність по дев'яти підприємствам Одеської області за 2013 рік. Розрахунки проводяться за допомогою програми STATISTICA. Процедура компонентного аналізу багатовимірних об'єктів складається з основних етапів для дослідження латентних показників. Результати розрахунків подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи проведення аналізу

I	Формування матриці X вихідних ознак-симптомів латентного показника
II	Стандартизація вихідних ознак і приведення даних до одного і того ж порядку
III	Побудова кореляційної матриці, що відображає зв'язок вихідних змінних
IV	Знаходження матриці факторних навантажень
V	Виділення, вимірювання та інтерпретації даних

I. Формування матриці X вихідних ознак-симптомів латентного показника. Відповідно до закону «Про комерційну таємницю» автор статті не має право оприлюднювати дані підприємств. Підприємствам будуть надані літери алфавіту.

X1 - продуктивність%;

X2 - рентабельність всього капіталу%;

X3 рентабельність власного капіталу;

X4 - рентабельність продажів;

X5 - рентабельність продукції;

X6 - фондвіддача;

X7 - вартість внутрішніх досліджень і розвитку;

X8 - Витрати на придбання наукових досліджень і розробок;

X9 - придбання машин, обладнання та програмного забезпечення;

X10- придбання інших зовнішніх знань;

X11 - науково-дослідні та конструкторські роботи витрати.

II. Стандартизація вихідних ознак і приведення даних до одного і того ж порядку. Дані призвести до стандартизовані шляхом поділу кожної групи даних за середнім значенням для кожної групи даних. Стандартизовані дані, представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Стандартизовані дані на 2013 рік

№	Підприємства	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	A	11,53	13,79	8,31	9,14	4,83	10,4	5,78	20,18	8,14	7,51
2	B	3,08	0,76	3,79	2,55	0,70	4,98	0,67	0,15	0,00	0,25
3	C	1,46	0,08	0,60	0,21	7,22	4,98	0,72	0,33	10,6	1,21
4	D	1,19	1,17	1,33	0,91	0,34	0,00	0,01	0,00	0,09	0,00
5	E	0,72	0,51	0,29	0,53	3,75	0,00	0,96	0,00	0,00	0,11
6	F	0,80	1,25	1,05	2,03	1,49	0,00	0,48	0,01	0,18	0,13
7	H	0,62	1,76	0,56	0,64	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	I	0,71	0,21	1,18	1,53	0,13	0,00	0,77	0,13	1,77	0,90
9	J	0,54	0,17	0,86	1,31	0,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

III. Побудова кореляційної матриці, що відображає зв'язок вихідних змінних. Кореляційна матриця представлена в таблиці 3.

Таблиця 3

Кореляційна матриця

Correlations (Spreadsheet10) Casewise deletion of MD N=9											
Variable	Var 1	Var 2	Var 3	Var 4	Var 5	Var 6	Var 7	Var 8	Var 9	Var 10	Var 11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Var 1	1,00	0,82	0,98	0,99	-0,03	0,03	0,71	0,67	0,29	0,64	0,49
Var 2	0,82	1,00	0,86	0,81	0,30	0,07	0,37	0,29	0,38	0,33	0,67
Var 3	0,98	0,86	1,00	0,98	-0,03	0,02	0,58	0,54	0,20	0,50	0,55
Var 4	0,99	0,81	0,98	1,00	-0,03	-0,02	0,69	0,66	0,29	0,62	0,51
Var 5	-0,03	0,30	-0,03	-0,03	1,00	-0,05	-0,00	-0,05	0,78	0,07	0,70
Var 6	0,03	0,07	0,02	-0,02	-0,05	1,00	-0,20	-0,12	-0,20	-0,17	-0,17
Var 7	0,71	0,37	0,58	0,69	-0,00	-0,20	1,00	0,98	0,58	0,98	0,18

Продовж. табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Var 9	0,29	0,38	0,20	0,29	0,78	-0,20	0,58	0,54	1,00	0,66	0,53
Var 10	0,64	0,33	0,50	0,62	0,07	-0,17	0,98	0,98	0,66	1,00	0,13
Var 11	0,49	0,67	0,55	0,51	0,70	-0,17	0,18	0,08	0,53	0,13	1,00

Дані, що наведені в таблиці 3, показують, що існує кореляційний зв'язок між вихідними даними.

В таблиці 4 наведені характеристичні корені кореляційної матриці, що відображає зв'язок вихідних даних. У першому стовпці наводяться характеристичні корені λ_L , в другому – відсоток загальної дисперсії факторів – симптомів d_L , які пояснюють відповідні головні компоненти, в третьому – накопичені значення характеристичних коренів, в четвертому - накопичений відсоток загальної дисперсії змінних, які пояснюють відповідні головні компоненти.

Таблиця 4

Характеристичні коріння кореляційної матриці

Eigenvalues (Spreadsheet10)				
Extraction: Principal components				
Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	5,868203	53,34730	5,86820	53,3473
2	2,098141	19,07401	7,96634	72,4213
3	1,842358	16,74871	9,80870	89,1700
4	0,939543	8,54130	10,74825	97,7113
5	0,197884	1,79895	10,94613	99,5103
6	0,037887	0,34443	10,98402	99,8547
7	0,013457	0,12233	10,99747	99,9770
8	0,002527	0,02297	11,00000	100,0000

Аналіз отриманих результатів показує, що для перших трьох характеристичних коренів виконується умова $d_L \geq 10\%$, а частка варіації одинадцяти початкових факторів-симптомів, обумовлена трьома першими головними компонентами – 89,17%.

Таблиця 5 показує, що найбільш значущими є факторні навантаження.

Знаходження матриці факторних навантажень є основоположним з точки зору принципової можливості реалізації розрахунку головних компонентів. У таблиці 5 наведені найбільш суттєві факторні навантаження.

Матриця факторних навантажень

Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet10)								
Extraction: Principal components								
(Marked loadings are >.700000)								
Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7	Factor 8
Var1	-0,9283	0,1417 2	0,3397 4	0,0193 8	0,0282 4	0,0308 4	0,0212 9	0,0014 9
Var2	-0,7657	- 0,3047 3	0,4647 8	- 0,0109 1	- 0,3074 2	- 0,0742 2	- 0,0053 7	-0,0153
Var3	-0,8708	0,0701 1	0,4721 4	0,0913 9	0,0235 8	0,0460 0	0,0493 4	0,0170 7
Var4	-0,9276	0,1290 0	0,3427 9	0,0771 3	0,0352 0	0,0786 0	- 0,0528 5	-0,0005
Var5	-0,2124	- 0,9095 4	- 0,2896 9	- 0,1909 9	0,0119 8	0,0599 9	0,0580 7	-0,0096
Var6	0,1137 2	0,0808 6	- 0,8952 1	0,4162 8	0,0730 7	- 0,0199 3	- 0,0823 9	0,0289 3
Var7	-0,8550	0,3243 5	- 0,3843 0	- 0,0230 2	0,0504 1	- 0,1075 7	0,0369 6	0,0066 3
Var8	-0,8133	0,3967 2	- 0,4012 6	- 0,1143 8	0,0802 7	0,0287 0	- 0,0031 8	-0,0366
Var8	-0,6101	- 0,4920 4	- 0,5810 1	- 0,1766 5	- 0,1179 0	0,0297 1	- 0,0424 6	0,0157 3
Var10	-0,8267	0,2890 4	- 0,4776 8	- 0,1164 0	- 0,0282 6	- 0,0072 9	- 0,0102 2	0,0164 3
Var11	-0,5592	- 0,6359 0	0,1969 9	0,1687 6	0,2676 0	- 0,0761 8	- 0,0319 6	-0,0123
Expl.Var	5,8682 0	2,0981 41	1,8423 58	0,9395 43	0,1978 84	0,0378 87	0,0134 57	0,0252 7
Prp.Totl	0,5334 7	0,1907 4	0,1674 8	0,0854 1	0,0179 8	0,0034 4	0,0012 2	0,0002 3

Високі факторні навантаження ($|a_{kL}| \geq 0,7$) цих матриць виділені, а в останніх двох рядках вказані характеристичні корені відповідних кореляційних матриць r та частки загальної дисперсії факторів – симптомів, які пояснюють відповідні головні компоненти.

Необхідно дати економічне тлумачення першим трьом виділеним головним компонентам, які спільно описують 89,17% загальної дисперсії досліджуваних ознак-симптомів.

Аналіз першого стовпця матриці A показує, що головна компонента $F1$ тісно пов'язана зі змінними $x_1, x_2, x_3, x_4, x_7, x_8, x_{10}$. Це означає, що вони «навантажують першу головну компоненту своїм змістом». Мінус перед значеннями факторних навантажень вказують на те, що змінні надають першій головній компоненті смислове навантаження, адекватне поняттю економії «сировини і матеріалів», а саме зниження собівартості виробів. Так як перші 4 змінні – рентабельність діяльності

підприємства, їх необхідно віднести до ефектів. Сьома і десята змінні означають витрати на інновації, які призводять до підвищення конкурентоспроможності підприємств. А також сприяють збільшенню прибутку.

Об'єднавши два названих поняття в одне ціле, можна стверджувати, що перша головна компонента відображає на підприємствах, які автори вивчили, латентний економічний показник під назвою «інноваційна складова конкурентоспроможності підприємства».

Аналіз другої шпальти матриці А показує, що головна компонента F2 тісно пов'язана лише з 5 змінної, яка не є латентною. Теж саме необхідно сказати і про третю головну компоненту F3.

Проранжуємо досліджувані об'єкти по латентному показнику F1. Для цього необхідно звернутися до матриці значень окремих головних компонент для кожного досліджуваного підприємства. На основі значення першого стовпчика цієї матриці отримаємо такі ранги об'єктів за величиною першої головної компоненти.

Таблиця 6

Ранжування виноробних підприємств за рівнем інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств за 2013 рік

Номер	Латентний показник F1	Ранг підприємства	Підприємство
1	2,16176	1	А
2	0,87649	3	Д
3	0,50159	4	С
4	1,20176	2	В
5	-0,78289	9	Е
6	0,44732	5	Ф
7	0,08277	8	Н
8	0,31539	7	І
9	0,32252	6	Ж

Згідно з даними третьої колонки таблиці 6 найвищий показник рівня інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств належить підприємству А, оскільки саме у даного підприємства найвищі витрати на інновації, а також за всіма показниками підприємство займає лідируючі позиції. Аутсайдером є 5 підприємство так як у нього найнижчі показники витрат на інноваційну діяльність.

Висновки. Автори підтвердили в результаті його досліджень гіпотезу про те, що інноваційна складова впливає на конкурентоспроможність підприємств. Результати дослідження також підтвердили, що компанії, які провадили у свою діяльність інновації - збільшили свої прибутки. Яскравим прикладом є компанія А. Ця компанія витратила на інновації в 2013 році, більш ніж будь-яка інша компанія. Таким чином, сума прибутку збільшилася. Підприємство Е, яке зайняло останнє місце є гіршим серед компаній, діяльність яких вивчалась.

Це дослідження має важливе значення для розуміння впливу інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств. Воно показує, наскільки важливо впроваджувати інновації в процесі виробничих підприємств. Тому що компанія знаходиться в середовищі, яке постійно змінюється. Таким чином, автори прийшли до висновку, що для ефективного функціонування підприємств на ринку, необхідно впроваджувати інновації.

Література

1. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA: Учебник.- К., 2001. - 218 с.
2. Державний комітет статистики. [Електроний ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Про комерційну таємницю: закон України [Електроний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1079-14>
4. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / пер. с англ.-СПб.: Питер, 1999. - 433 с.
5. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отрасли и конкурентов / пер. с англ.-М.: Алпина Бизнес Букс, 2005. - 328 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Ученик.-М.: ИНФРА-М, 2010. - 544 с.

1. Yankovoj A.G. Mnogomernyj analy`z v sy`steme STATISTICA: Uchebny`k.- K., 2001. - 218 s.
2. Derzhavny`j komitet staty`sty`ky`. [Elektrony`j resurs]. – Rezhy`m dostupa: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Pro kommersijnu tayemny`cyu: zakon Ukrayiny` [Elektrony`j

resurs]. – Rezhy`m dostupa:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1079-14>

4. Kotler F. Markety`ng. Menedzhment / per. s angl.-SPb.: Py`ter, 1999. - 433 s.

5. Porter M. Konkurentnaya strategy`ya. Metody`ka analy`za otrasly` y` konkurentov / per. s angl.-M.: Alpy`na By`znes Buks, 2005. - 328 s.

6. Fatxutdy`nov R.A. Organy`zacy`ya proy`zvodstva: Ucheny`k.-M.: Y`NFRA-M, 2010. - 544 s.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

30.03.2015

УДК 339.932(477+8)(045)

Побоченко Леся, Шваюк Юлія

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИМИ КРАЇНАМИ

Для України залишається важливим питання пошуку нових партнерів та встановлення співпраці у нових галузях. Адже те, що вона підписала угоду про Асоціацію із Європейським Союзом, ще не означає, що потрібно розвивати торгівлю лише за цим вектором. У статті досліджується співробітництво України із Латинською Америкою на сучасному етапі. Проведено аналіз основних торговельно-економічних показників такої співпраці та надано їх характеристику. Велика увага приділена ключовим проблемам взаємовідносин між Україною і Латинською Америкою. Охарактеризовані шляхи вирішення цих питань та вдосконалення існуючих напрямів співробітництва. Запропоновано нові вектори для майбутнього розвитку відносин між Україною і латиноамериканським регіоном. Наголошено на вигодах, які отримує українська держава від торговельно-економічної співпраці з Латинською Америкою.

Ключові слова: торговельно-економічне співробітництво, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, статті експорту

та імпорту, диверсифікація експорту та імпорту, зовнішньоторговельний баланс.

Побоченко Леся, Швайюк Юлія

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Для Украины остается важным вопрос поиска новых партнеров и становление сотрудничества в новых областях. Ведь то, что она подписала соглашение об Ассоциации с Европейским Союзом, еще не значит, что нужно развивать торговлю только этим вектором. В статье исследуется сотрудничество Украины с Латинской Америкой на современном этапе. Проведен анализ основных торгово-экономических показателей такого сотрудничества и предоставлено их характеристику. Большое внимание уделено ключевым проблемам взаимоотношений между Украиной и Латинской Америкой. Охарактеризованы пути решения этих вопросов и совершенствования существующих направлений сотрудничества. Предложены новые векторы для будущего развития отношений между Украиной и латиноамериканским регионом. Отмечено выгоды, которые получает украинское государство от торгово-экономического сотрудничества с Латинской Америкой.

Ключевые слова: торгово-экономическое сотрудничество, внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, экспорт и импорт товаров и услуг, статьи экспорта и импорта, диверсификация экспорта и импорта, внешнеторговый баланс.

Pobochenko Lesya, Shvaiuk Yuliia

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE AND LATIN AMERICAN COUNTRIES

For Ukraine it remains important to find new partners and to establish cooperation in new fields. Indeed that Ukraine has signed agreement about Association with European Union, it does not mean the trade should be developed only this way. In this article current Ukraine and Latin America cooperation is researched. Basic trade and economic cooperation indices were analyzed, its characteristic was provided. The great attention was given to key problems of Ukraine and Latin America cooperation. Solutions of such issues and ways of existing cooperation improvements were characterized. New vectors for future development of Ukraine and Latin American region relations were offered. There are

emphasized benefits, which Ukrainian country gains from trade and economic cooperation with Latin America.

Keywords: trade and economic cooperation, foreign-economic activity, foreign trade, export and import of goods and services, export and import items, export and import diversification, foreign trade balance.

Постановка проблеми. Сьогодні світ розвивається швидкими темпами. Зв'язки між економіками, культурами, інформаційними просторами тіснішають. Все це призводить до розмивання кордонів та посилення взаємозалежності держав. Жодна країна не може функціонувати ізольовано, тобто без встановлення та розвитку відносин з іншими учасниками міжнародних відносин. Міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація виробництва також вимагають відкритості економік, що у свою чергу, передбачає торговельно-економічну співпрацю на міжнародній арені.

Місце і роль України в системі міжнародних відносин на сучасному етапі визначити важко. Хоча країна відразу після набуття незалежності взяла європейський вектор політики, довгий час вона не могла остаточно визначитися між Європейським та Митним союзами. 23 роки було потрібно, щоб прийняти рішення. Але за цей час на співпрацю з іншими регіонами увага зверталася невелика, хоча можливостей виникало багато. Щоб зайняти вагоме місце на арені міжнародних відносин, варто збалансувати свою політику за всіма напрямками, у тому числі за латиноамериканським. Україна має досить багато спільного із державами цього регіону, відносини в торговельно-економічній сфері почали налагоджуватися. Але на даний момент їх вивченню присвячено небагато уваги, що спонукає до подальшого дослідження та аналізу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблем. Теоретичною основою послуговувалися роботи таких вітчизняних вчених: Т.В. Горянська, А.О. Задоя, Ю.Г. Козак; а також російських дослідників: Е. Дабагян, Л. Ключковський, З. Романова. Даною проблемою займалися зі сторони практики Владислав Акулов-Муратов та Ольга Будько (Foreign Affairs). Для безпосереднього аналізу використовувалися дані досліджень Державної служби статистики України, Департаменту державної підтримки українського експорту

Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Конференції ООН з торгівлі та розвитку та МЕРКОСУР.

Невирішеною раніше частиною загальної проблеми залишається виявлення шляхів вдосконалення торгово-економічних відносин України з країнами Латинської Америки, а також нових сфер для майбутньої співпраці.

Ціллю статті є охарактеризувати українсько-латиноамериканське співробітництво в торговельно-економічній сфері на сучасному етапі та надати пропозиції щодо його покращення та подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відразу після того, як 1 грудня 1991 року Україна стала незалежною державою, розпочалося визнання її іншими країнами. Представники латиноамериканського регіону були одними із перших, хто встановив дипломатичні відносини з Україною – на сьогодні їх налічується 23. Рівень розвитку торговельно-економічної взаємодії від країни до країни значно варіюється, а загалом співробітництво з регіоном потребує значного вдосконалення [9], [10].

За даними Державної служби статистики України, найбільше товарів у 2013 році експортувалося до країн СНД – 34,8% від загального обсягу експорту України; до країн Європи – 26,9%; до Азії – 26,6%; до Африки – 8,04%; лише 2% до країн Латинської Америки; до Північної Америки – 1,4%; до Австралії та Океанії та інших країн – 0,16% (рис.1).

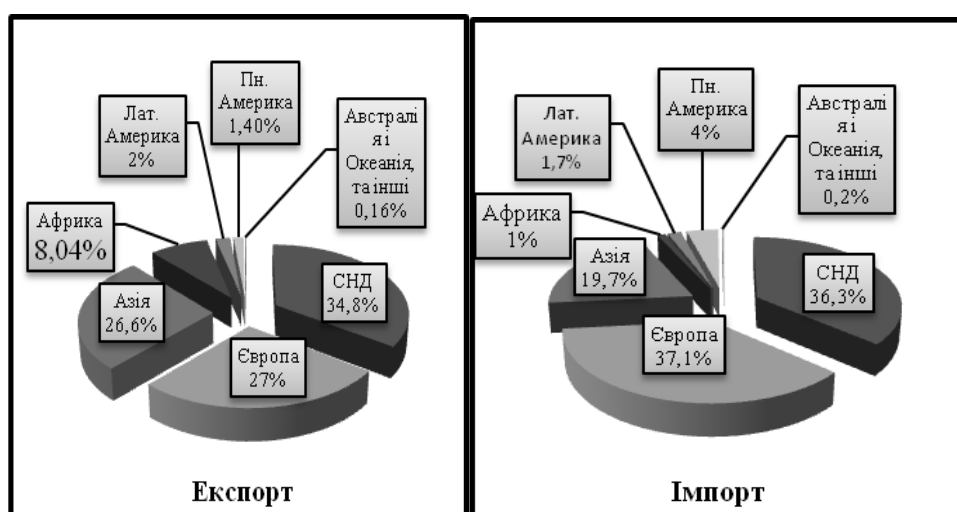


Рис.1. Регіональна структура експорту та імпорту України за 2013 р..

Розроблено автором за даними [3]

У регіональній структурі імпорту України помітно, що імпорт з країн Латинської Америки у 2013 році сягнув лише 1,7% від загального обсягу імпортованих товарів до України, що в грошовому виразі складає 1,33 млрд. дол. США. У той час, як імпорт із країн СНД становить 36,3%; з Європи – 37,1%; з країн Азії – 19,7%; з Африки – 1%; із Північної Америки – 4%; з Австралії і Океанії та інших країн – 0,2% (див. рис.1).

У 2013 році Україна мала 1,21 млрд. дол. США експортованих власних товарів до Латинської Америки та 1,33 млрд. дол. США імпортованих латиноамериканських, що свідчить про від’ємне сальдо торгового балансу – 0,12 млрд. дол. США за 2013 рік [3].

У ретроспективі зовнішньоекономічна діяльність України з Латинською Америкою має також свої особливості. Із 2007 року до 2009 обсяги експорту товарів значно перевищували обсяги імпорту, до того ж вони зростали. Наприклад, у 2008 році позитивне торговельне сальдо становило – 0,93 млрд. дол. США. А у же у 2009 році, внаслідок світової фінансової кризи, сальдо хоча і було позитивне, але склало лише 0,057 млрд. дол. США (рис.2):

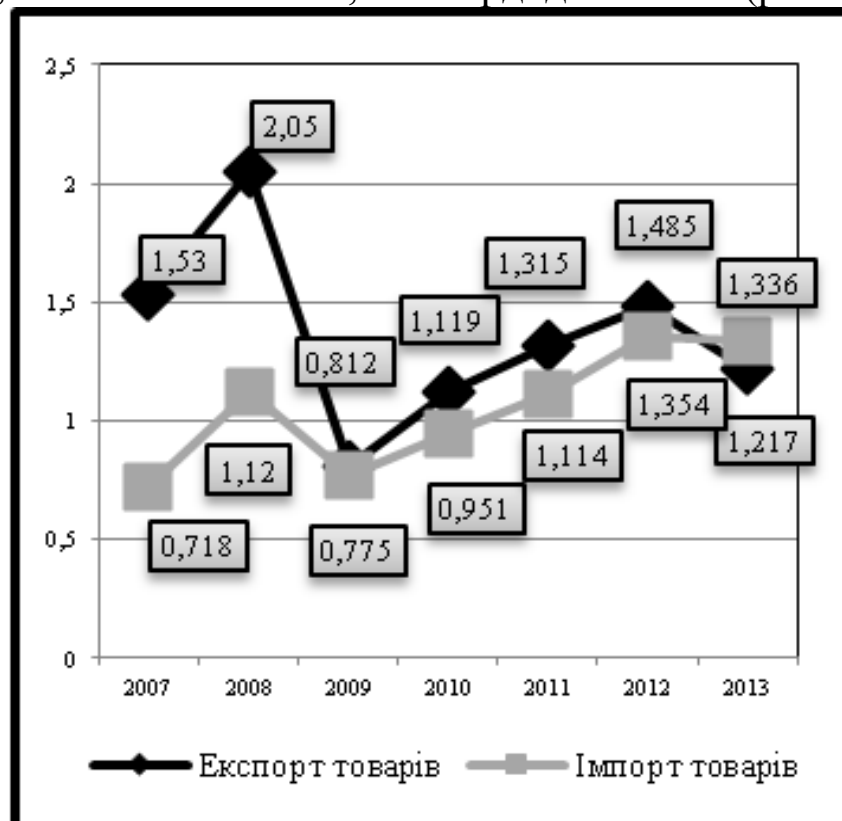


Рис.2. Динаміка експорту та імпорту товарів України до/з Латинської Америки, 2007-2013 рр., млрд. дол. США.

Розроблено автором за даними [3]

Після кризи 2008-2009 рр., зовнішньоекономічна діяльність України з регіоном Латинської Америки налагодилася, експорт товарів з 2010 року постійно зростає, але докризового рівня так і не досягнув. Імпорт товарів з Латинської Америки також постійно мав позитивну тенденцію та уже в 2011 році перевищив рівень 2008 року (див. рис.2).

Складна політична ситуація та загострення економічного становища в Україні у 2013 році відбилося на торгівлі товарами з Латинською Америкою: експорт з 2012 р. зменшився майже на 19% до 1,217 млрд. дол. США; а імпорт зменшився лише на 1,5%. Така тенденція у 2013 році і призвела до негативного торговельного сальдо в 0,12 млрд. дол. США (рис.2).

В українському експорті до Латинської Америки переважають такі товари: добрива, чорні метали та вироби з них, енергетичні матеріали, турбореактивні двигуни, турбогвинтові та інші газові турбіни, складові літальних суден, каучук, гума, продукція фармацевтичної галузі. Статті імпорту України з Латинської Америки: м'ясо та харчові субпродукти, морська риба, ракоподібні, продукція сільського господарства (тютюн, кава, прянощі, харчові добавки), товари легкої промисловості, феросплави [3].

У 2013 році експорт послуг України до регіону Латинської Америки склав 6,3% від загального обсягу експорту послуг. У той час, як експорт послуг до країн СНД складає 40,8%; до Європи – 33,5%; до Азії – 10,1%; до країн Африки – 1,1%; до Північної Америки – 5,6%; до Австралії і Океанії, та інших невизначених країн – 2,5%. Імпорт латиноамериканських послуг до України склав 2,2% від загального обсягу імпорту послуг – 0,165 млрд. дол. США. Це менше від імпорту послуг з СНД (19,6%), з Азії (21,2%), з Північної Америки (5,5%) та з Австралії і Океанії (4,3%); проте більше за імпорт послуг з Африки (0,5%). Тут уже інша ситуація, ніж із торгівлею товарами: сальдо торгівлі послугами між нашою державою та латиноамериканським регіоном у 2013 році було додатнім – 0,768 млрд. дол. США [3].

У зовнішній торгівлі послугами України з Латинською Америкою протягом семи років спостерігалася позитивна тенденція. Починаючи з 2007 року, торговельне сальдо балансу жодного разу не було негативним. Спостерігалися деякі спади в експорті послуг, але вони були незначними. Обсяги експорту поступово зростали, і в 2013 р., порівняно з 2012 відбувся стрибок

майже на 45%. Щодо імпорту послуг з Латинської Америки до нашої держави, то тут більш-менш однакова тенденція. Його обсяги коливалися у межах 0,101-0,165 млрд. дол. США (рис.3).

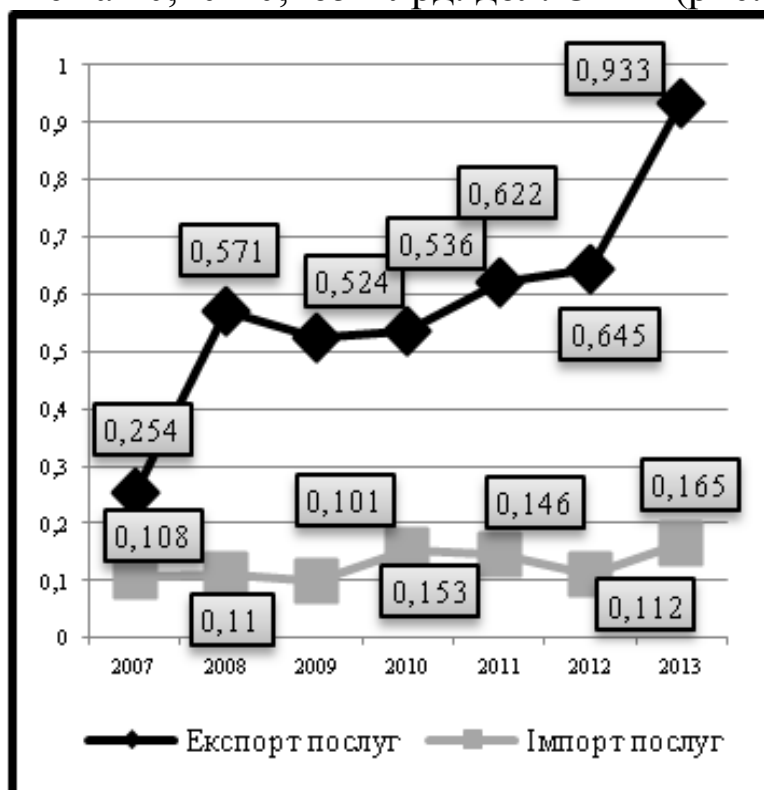


Рис.3. Динаміка експорту та імпорту послуг України до/з Латинської Америки, 2007-2013 рр., (млрд. дол. США).
Розроблено автором за даними [3]

Основними статтями зовнішньої торгівлі послугами України та Латинської Америки є: транспортні; туристичні; фінансові; послуги у сфері телекомунікацій; комп'ютерні та інформацій; ділові; державні та урядові; послуги з будівництва; роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності; із переробки матеріальних ресурсів; із ремонту та технічного обслуговування; зі страхування [3].

Згідно з дослідженнями Державної служби статистики України, найбільше товарів і послуг у 2013 було експортовано до Віргінських островів, Бразилії, Белізу, Куби та Мексики. А імпортовано з: Бразилії, Еквадору, Аргентини та Мексики [3].
Із вищесказаного можна виділити декілька ключових проблем співробітництва України з Латинською Америкою в економічній сфері. Наша держава має набагато кращі торговельні показники з Росією чи Європейським Союзом. Це пов'язує із віддаленістю

регіонів та значними витратами на доставку товарів. Проте виділяють інші чинники також. Наприклад, Україна за останні сім років мала значний товарообіг лише з кількома країнами регіону: Бразилією, Аргентиною, Мексикою. Спостерігаються більш-менш нормальні показники з Кубою, Чилі, Белізом, Панамою та Перу. Але з іншими понад 20 країнами хоч торгівля ведеться, її показники незадовільні [6].

Проблемою для України залишається від'ємний зовнішньоторговельний баланс. До 2013 року торгівля з Латинською Америкою процвітала: експорт українських товарів переважав над імпортом латиноамериканських. Лише у 2013 році українці стали експортувати товарів менше, що призвело до негативного балансу [2]. Нагальним питанням залишається диверсифікація українсько-латиноамериканського експорту та імпорту товарів. Латинська Америка зацікавлена лише у продукції ПЕК та металургійного комплексу, важкого машинобудування, особливо авіа- та ракетно-космічного. Країни не зацікавлені продукцією нашого сільського господарства, хоча це могло б стати одним із нових напрямів співробітництва. Натомість Україна імпортує здебільшого каву, чай, тютюнові та цитрусові. Цей асортимент доцільно доповнити продукцією паливно-енергетичного комплексу. Непогано було б перейняти досвід щодо використання відновлювальних джерел енергії. Це певною мірою зняло б тягар енергетичної залежності України [5].

Болючим залишається питання договірно-правової бази. Адже Україна уклала договори далеко не з усіма країнами Латинської Америки, а підписані документи є поверхневими та загальними. Варто зазначити, що існує декілька важливих спеціалізованих угод: Договір про довгострокове співробітництво у використанні ракетно-носія «Циклон-4» на пусковому центрі «Алкантара» від 22 вересня 2004 року; Договором між ВАТ «Зовнішньоторговельна фірма КрАЗ» та ремонтним заводом державного об'єднання «СОМЕК Сієнфугос» про співробітництво в організації ремонтного виробництва автомобілів марки «КрАЗ» [7].

Зрозуміло, що надалі потрібно розширювати зв'язки та розвивати існуючі в Латинській Америці, насамперед, для просування українських товарів на її ринки. Варто використати у своїх цілях бажання Аргентини, Бразилії та Чилі реалізувати національні космічні програми, обмінюючись досвідом, ліцензіями

та «ноу-хау» в аерокосмічній галузі. Перспективними галузями для подальшого співробітництва можуть стати: радіоелектроніка та радіолокаційні системи; ремонт і модернізація техніки; поставки до латиноамериканського регіону продукції специфічного призначення [1]. Країни Латинської Америки пропонують дешевшу сировину та продукцію сільського господарства, ніж Північна Америка чи ЄС, але вищої якості, ніж Африка. Очікується, що зміни відбудуться на краще у сфері послуг Латинської Америки: поширяться аутсорсинг, лізинг, інші види обслуговування бізнесу – де значну частку ринку зможе завоювати Україна. Як завжди, перспективною залишається туристична галузь [8].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, торговельно-економічне співробітництво України з країнами Латинської Америки розпочалося із моменту проголошення незалежності нашої держави. Рівень українсько-латиноамериканських відносин не відповідає існуючому потенціалу та можливостям. По-перше, частка торгівлі з латиноамериканським континентом від загального обсягу торгівлі України є не дуже великою, проте помітною. Співробітництво розвивається активно, але нерівномірно: з Бразилією, Аргентиною, Чилі – стрімко; з менш розвиненими країнами регіону – відповідно не так швидко. Спостерігається спад зовнішньоекономічної діяльності між Україною та Латинською Америкою, більше того, його також прогнозують на наступні роки. Структура експорту та імпорту товарів не є диверсифікованою. Більш позитивна ситуація у сфері послуг: обсяги експорту українських послуг значно перевищують обсяги імпорту латиноамериканських. Але, знову ж таки, співпраця ведеться не з усіма країнами континенту.

Українсько-латиноамериканське співробітництво не стоїть на місці, але для його розвитку існують певні перешкоди: географічна віддаленість регіонів; нерівномірність ведення зовнішньої торгівлі; від'ємне сальдо торгівлі товарами; не диверсифікована структура експорту та імпорту; недосконала нормативно-правова база. Найближчими роками має бути наданий пріоритет вирішенню цих питань. Перспективними напрямками подальшого торгово-економічного співробітництва також можуть стати: розширення українських ринків збуту в Латинській Америці; аеро- та ракетно-космічна галузі; сфера радіоелектроніки та радіолокаційних систем;

поставки до Латинської Америки техніки специфічного призначення. Перевагами для України від такої співпраці є: зменшення негативного зовнішньоторговельного сальдо балансу; можливість розширити ринки збуту своєї продукції; дешевша сільськогосподарська продукція; диверсифікація структури експорту та імпорту; розвиток бізнесових та туристичних послуг.

Щодо подальшого дослідження, то варто звернути увагу та траєкторію розвитку відносин між Україною та Латинською Америкою в економічній сфері, виділити вигідні для України напрями співпраці та шляхи їх вдосконалення.

Література

1. Зброярі борються за Латинську Америку. Україна має план / Валентин Бадрак // Українська газета «Дзеркало тижня». – 12 квітня 2013 р.. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/zbroyari-boryutsya-za-latinsku-ameriku-ukrayina-maye-plan-.html>.

2. Офіційний сайт Департаменту державної підтримки українського експорту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

5. Офіційний сайт МЕРКОСУР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mercosur.int/index.jsp>.

6. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua>.

7. Офіційний сайт Посольства України в Республіці Куба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cuba.mfa.gov.ua>.

8. Регіональна політика: Латинська мозаїка / Владислав Акулов-Муратов, Ольга Будько // UA Foreign Affairs. – 22.08.2013. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/latinska-mozajika-2>.

9. Розвиток відносин України з країнами Латинської Америки.
– [Електронний ресурс] Режим доступу:
<http://kimo.univ.kiev.ua/ZPU/74.htm>.

10. Україна – Латинська Америка: проблеми економізації двосторонніх відносин. Україна і світове господарство. – [Електронний ресурс] Режим доступу:
http://pidruchniki.com/10290228/ekonomika/ukrayina_latinska_amerika_problemi_ekonomizatsiyi_dvostoronnih_vidnosin.

1. Zbroyari boryut`sia za Laty`ns`ku Amery`ku. Ukrayina maye plan / Valenty`n Badrak // Ukrayins`ka gazeta «Dzerkalo ty`zhnya». – 12 kvitnya 2013 r.. – [Elektronny`j resurs] Rezhy`m dostupu:
<http://gazeta.dt.ua/internal/zbroyari-boryutsya-za-latinsku-ameriku-ukrayina-maye-plan-.html>.

2. Oficijny`j sayt Departamentu derzhavnoyi pidtry`mkuy` ukrayins`kogo eksportu Ministerstva ekonomichnogo rozvy`tku i torgivli Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu:
<http://ukrexport.gov.ua>.

3. Oficijny`j sayt Derzhavnoyi sluzhby` staty`sty`ky` Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Oficijny`j sayt Konferenciyi OON z torgivli ta rozvy`tku [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu:
<http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

5. Oficijny`j sayt MERKOSUR [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.mercosur.int/index.jsp>.

6. Oficijny`j sayt Ministerstva zakordonny`x sprav Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://mfa.gov.ua>.

7. Oficijny`j sayt Posol`stva Ukrayiny` v Republici Kuba [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://cuba.mfa.gov.ua>.

8. Regional`na polity`ka: Laty`ns`ka mozayika / Vlady`slav Akulov-Muratov, Ol`ga Bud`ko // UA Foreign Affairs. – 22.08.2013. – [Elektronny`j resurs] Rezhy`m dostupu:
<http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/latinska-mozajika-2>.

9. Rozvy`tok vidnosy`n Ukrayiny` z krayinamy` Laty`ns`koyi Amery`ky`. – [Elektronny`j resurs] Rezhy`m dostupu:
<http://kimo.univ.kiev.ua/ZPU/74.htm>.

10. Ukrayina – Laty`ns`ka Amery`ka: problemy` ekonomizatsiyi dvostoronnix vidnosy`n. Ukrayina i svitove gospodarstvo. – [Elektronny`j resurs] - Rezhy`m dostupu: http://pidruchniki.com/10290228/ekonomika/ukrayina_latinska_amerika_problemi_ekonomizatsiyi_dvostoronnih_vidnosin.

Рецензент: Сіденко С. д.е.н., професор, зав. каф. міжнародних економічних відносин і бізнесу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету
30.03.2015

УДК 316.443

Salo Jana

THE SYSTEMATIC APPROACH IN THE STUDY OF STRATIFICATION PROCESSES

The article «The systematic approach in the study of stratification processes» defines nature of the relationship stratification processes and elements of territorial and social policy. The task was to require the expertise of synthesizing research stratified structure. The research reviewed the nature of stratification processes. The purpose of stratification research, which is the description of the main forms of class inequality in human history, was analyzed. The structure of modern classes and strata, modeling processes by which individuals move between classes was define. The influence of globalization on social stratification of society was required. The internal conditions that determine the state territorial policy were considered.

Keywords: stratification processes, local development, social structure, social mobility, stratification system, socio-economic development.

Сало Яна

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ СТРАТИФИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Целью статьи «Системный подход в исследовании стратификационных процессов» является определение характера связей стратификационных процессов и элементов территориальной и

исследований стратификационной структуры. По результатам исследований рассмотрена сущность стратификационных процессов. Проанализирована цель стратификационных исследований, которая сводится к описанию основных форм классового неравенства в истории человечества, определению структуры современных классов и слоев, моделированию процессов, с помощью которых индивиды перемещаются между классами. Определено влияние глобализационных процессов на социальную стратификацию общества. Рассмотрены внутренние условия, которые определяют государственную территориальную политику, главные факторы содержательного наполнения государственной политики территориального развития, ключевые цели государственной социально-экономической политики в отношении регионов и выдвинуты соответствующие выводы.

Ключевые слова: стратификационные процессы, территориальное развитие, социальная структура, социальная мобильность, стратификационная система, социально-экономическое развитие.

Сало Яна

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД У ДОСЛІДЖЕННІ СТРАТИФІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Метою статті «Системний підхід у дослідженні стратифікаційних процесів» є визначення характеру зв'язків стратифікаційних процесів та елементів територіальної і соціальної політики держави. Було поставлено завдання, яке вимагало синтезування досвіду досліджень стратифікаційної структури. За результатами досліджень розглянуто сутність стратифікаційних процесів. Проаналізовано мету стратифікаційних досліджень, яка зводиться до опису основних форм класової нерівності в історії людства, визначення структури сучасних класів і верств, моделювання процесів, за допомогою яких індивіди переміщуються між класами. Визначено вплив глобалізаційних процесів на соціальну стратифікацію суспільства. Розглянуто внутрішні умови, які визначають державну територіальну політику, головні чинники класів і верств, моделювання процесів, за допомогою яких індивіди переміщуються між класами. Визначено вплив глобалізаційних процесів на соціальну стратифікацію суспільства.

змістовного наповнення державної політики територіального розвитку, ключові цілі державної соціально-економічної політики щодо регіонів та висунуто відповідні висновки.

Ключові слова: стратифікаційні процеси, територіальний розвиток, соціальна структура, соціальна мобільність, стратифікаційна система, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми: У вітчизняній науці стратифікаційні процеси розглядаються у розрізі соціології. Соціальну ієрархію та нерівність вивчають на основі різних стратифікаційних моделей в соціології.

Специфіка структури нинішнього суспільства складає декілька теоретико-методологічних проблем дослідження його об'єктивної стратифікації.

В межах вітчизняної дискусії аналіз зв'язків між стратифікаційними процесами та впливом на них внутрішніх факторів, а саме: соціальної адаптованості суспільства в період радикальних соціальних змін в країні, державної політики територіального розвитку, соціальної мобільності, демографічних факторів недостатньо розглянутий, що, на нашу думку, і є проблемою, яка потребує дослідження та вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Вагомий внесок у формуванні нинішніх знань про характер та причини соціальної стратифікації суспільства зробили Маркс К. та Вебер М., який вважається класиком соціологічної теорії. В процесі дослідження було розглянуто роботи Хутки С., Барановського М., Василенко В., Заставного Ф., Швецова А та ін..

Нинішній період досліджень пов'язаний з формулювання динаміки змін у системі соціальної стратифікації в період становлення сучасного ринкового господарства України. Відображенню різних аспектів даної проблеми присвячені праці вітчизняних вчених Жиляєва І., Коломийчука В., Бережи В., Куценко О., Лібанової Е., Головахи Е. та ін..

Розгляд стратифікаційних процесів в регіональному розрізі просліджується в роботах Коваліско Н., Іванченко О.

Мета і завдання дослідження: Метою дослідження є визначення характеру зв'язків стратифікаційних процесів та елементів

територіальної і соціальної політики держави.

Для досягнення поставленої мети було визначено наступне завдання: синтезувати досвід досліджень стратифікаційної структури в українському суспільстві.

Виклад основного матеріалу: В рамках лише однієї роботи не виявляється можливим проаналізувати та розглянути всі роботи вищезазначених авторів, але, у відповідності з метою статті, проведемо аналіз та опис основних ознак стратифікаційних процесів. Не зважаючи на вагомість та значущість внеску вищевказаних вчених, потрібно звернути увагу на те, що теоретичні та практичні аспекти стратифікації в територіальному розрізі досліджені не досить достатньо.

Комплекс стратифікаційних процесів соціологи розглядають як соціальну нерівність, яка має місце в кожному соціумі. Саме тому сьогодні ця проблема знаходить відображення в роботах багатьох вчених.

Системний підхід до вивчення стратифікаційних процесів дає змогу показати складний перетин ознак і характеристик, які мають вплив на дані процеси в нинішньому суспільстві.

Як відомо, для трансформаційного суспільства характерна соціальна нестабільність. Нечіткість меж соціальних груп в суспільстві веде до міжгрупового злиття за доходами, формами власності, самоідентифікації та ін.. Існує декілька систем для оцінки соціокультурних резервів працівника, характерних для сучасного трансформаційного суспільства. Перша система «урівнює» розумову працю, що є більш притаманним для державного сектору. Друга система характеризується гідною оплатою праці за висококваліфіковану працю, вона притаманна для приватного сектору. Наслідком цих процесів є поділ наукової інтелігенції на верстви, які мають значну різницю в середовищі.

Потрібно виділити двоїстий характер змін, який має прояв в соціальній структурі. Докорінні зміни форм власності, одночасно, впливають на інтереси суспільства, а, відповідно, і на можливості індивідів та посилюють соціальне відторгнення індивіда, наслідком чого є соціальний крах населення.

Стратифікаційні процеси розглядаються як глибока трансформація суспільства, оскільки соціальна структура підлягає

постійним змінам. В першу чергу змінюється статус та роль соціальних груп, формуються нові верстви, змінюється їх соціальна ідентифікація.

Сьогоднішнє суспільство характеризується багатьма ознаками архаїчного стратифікаційного суспільства, хоча воно і більш стратифіковане ніж архаїчне.

Сорокін П. в своїх роботах розвиває ідею багатовимірної стратифікації. Соціальна стратифікація, на його думку, – це диференціація певної сукупності людей на класи в ієрархічному ранзі. Вона знаходить своє вираження в існуванні вищих та нижчих прошарків суспільства. Основна сутність стратифікації полягає у нерівномірному розподілі прав і привілеїв, відповідальності й обов'язку, наявності або ж відсутності соціальних цінностей, влади й впливу серед членів того чи іншого співтовариства [6].

Представники вищих економічних груп є одночасно й представниками вищих політичних груп. Складність і розмаїття сучасних соціальних утворень дійсно потребують використання різних критеріїв стратифікації при визначенні ієрархічної структури.

Коли в рамках певної групи є ієрархічно різні ранги в змісті престижу та авторитету, коли є керуючі і керовані, тоді незалежно від термінів це означає, що ця група політично диференційована, незалежно від того, що вона проголошує у своїй конституції чи декларації. Коли деякі професії вважаються більш престижними в порівнянні з іншими і коли члени тієї чи іншої професійної групи поділяються на керівників різного рангу і на підлеглих, то така група професійно диференційована незалежно від того, обираються чи призначаються начальники. Але страти в нинішньому суспільстві, на відміну від архаїчних, розділені прозорими кордонами, які легко перетинаються. В сучасному суспільстві колосальну роль відіграє соціальна мобільність.

Сьогодні в кожному суспільстві існують економічна стратифікація і професійна, пов'язана з існуванням престижності професій. Але потрібно сказати, що саме соціальна стратифікація визначає обличчя суспільства та саме вона піддається найбільш кардинальним змінам у періоди соціальної нестабільності.

У будь-якому суспільстві, загальний обсяг цінних товарів розподіляється нерівномірно, найбільш привілейовані індивіди

насолджуються непропорційно великою часткою доходів, влади та інших цінних ресурсів.

Термін «стратифікаційна система» відноситься до комплексу соціальних інститутів, які спостерігають за нерівностями в цьому роді та генерують їх. Ключовими компонентами таких систем є інституційні процеси[9], які визначають певні види товарів в якості цінних та бажаних[10], правила розподілу, які поширюють ці товари між різними позиціями в розподілі праці (лікар, вчитель, «домогосподарка» та ін.), і механізми мобільності[11], що посиляють людям позиції і тим самим генерують нерівний контроль над вартістю ресурсів. Наслідком цього є нерівність двох типів у відповідності процесів: соціальні позиції в суспільстві, в першу чергу відповідають на «винагороду пакетів» нерівної величини, та членів суспільства, для яких позиції виділяються визначено та в якості нагороди.

Звичайно, є багато видів нагород, які повинні бути прикріплені до соціальних позицій. Враховуючи ці складності, можна було б очікувати, що вчені вивчатимуть стратифікацію в багатомірному підході з метою описання та пояснення повного розподілу товарів. Хоча деякі вчені дійсно виступають за підхід такого роду, більшість з них замість цього характеризують стратифікаційну систему в термінах дискретних класів або соціально-економічних шарів, члени яких наділені подібною кількістю та типами ресурсів.

Мета стратифікаційних досліджень, таким чином[9], зводиться до опису основних форм класової нерівності в історії людства[10], визначення структури сучасних класів і верств, моделювання процесів, за допомогою яких індивіди переміщуються між класами і соціально-економічними позиціями і дослідження расового впливу[12], впливу етнічної приналежності і статі та на ці процеси мобільності.

Звичайною відправною точкою для вивчення мобільності є аналіз двовимірних «таблиць мобільності», утворених шляхом перехресної класифікації походження класових індивідів. Таблиці, сконструйовані таким чином можуть бути використані для оцінки щільності спадкування, для відображення соціальної відстані між класами та складових їх професій. Крім того, при порівнянні

таблиць мобільності, зібраних з кількох країн, стає можливим вирішення фундаментальних останні роки, фокус переходить до дослідження мобільності за доходами, з подвійним стимулом для розвитку життя [9], побоювання, що бідність може стати проблемою, яку більш важко уникнути, і що нерівність може бути врівноважена за рахунок збільшення швидкості пересування між групами доходу.

Узагальнюючи досвід спостереження за стратифікаційними процесами в нинішній науковій літературі, потрібно сказати наступне: стратифікаційні порядки взагалі нежорсткі і ця характеристика є постійним станом, який відповідає фундаментальним ознакам сучасного суспільства. Локалізація індивіда, верстви, групи, в суспільстві має залежність від сукупної дії багатьох факторів. Потрібно сказати, що досить мала кількість можливих реакцій індивідів на перебіг стратифікаційних порядків спрощує процес нагляду за ними та інтерпретацію отриманих даних. Це дає змогу виробляти програму та методіку багатовимірною аналізу порядків нерівності. Теоретичні й методичні вказівки і актуальні практики в даній області ефективно застосовуються в наукових працях, втілюють у досвід спостережень, пояснень та описів, без якого не існує перспектив в продуктивній діяльності у цій галузі соціології. В той самий час все це не обмежує шанси розробки нових підходів і перспектив.

В сьогоденних умовах росте прикладне значення досліджень стратифікаційної структури суспільства з виявлення існуючих ресурсних і потенційних можливостей усіх соціальних груп суспільства. Інформація яка була отримана з таких досліджень, стає основою програм соціальної політики, спрямованих на розвиток суспільства та його соціальної структури, як на державному, так і на регіональному рівнях.

Формування нинішньої державної політики територіального розвитку відбувається під впливом реалій і напрямів трансформації внутрішнього та зовнішнього середовища. Вплив зовнішнього середовища є досить значним. Пожвавлення глобалізаційних процесів сприяє ліквідації меж в економічній, політичній та соціокультурній сферах та, відповідно, усуває територіальні розбіжності.

Глобалізація в загальному вигляді розглядають як чинник комплікації і чинник прискорення змін соціально-економічного

розвитку, який створює зразкову структуру міжнародних відносин. Ці взаємовідносини характеризуються позитивними та негативними ознаками. До позитивних, зокрема, слід віднести розповсюдження технологічних інновацій. Серед негативних найбільш вагомим є прагнення забезпечити своє виробництво іноземною сировиною.

Вплив глобалізації позначається не тільки на економічному розвитку, але і призводить до якісних видозмін соціальної частини суспільного розвитку. Індивід стає ключовим елементом розвитку, тому що ознаками глобальної економіки є розвинена інформаційно-інтелектуальна ланка, індивід та рівень якості середовища його життєдіяльності є основними економічними ресурсами. У зв'язку з цим, вагомою стає соціальна мобільність населення та проблеми підтримки відповідних соціальних стандартів життя.

В цих умовах посилюється роль держави, оскільки вона повинна гарантувати баланс регіонального розвитку шляхом підтримки малорозвинених територій і впорядкування міжрегіональної конкуренції, таким чином, даючи цим територіям, можливість залучення в світові інтеграційні процеси.

Врахування усіх особливостей та ресурсозабезпечення кожного регіону, розвиток конкурентоспроможності регіону на внутрішньому та зовнішньому рівнях визначається розвитком інновацій в економіці. Визначальним є не лише залучення зовнішніх інновацій, але і розвиток та вдосконалення інновацій на рівні регіону.

На сьогодні існує ряд внутрішніх умов, які визначають державну територіальну політику, а саме:

- політична та економічна стабільність країни;
- створення максимально сприятливих умов для залучення інвестицій;
- створення та розвиток механізмів регулювання соціальних процесів регіону;
- ефективне використання ресурсного потенціалу регіону.

Головними чинниками змістовного наповнення державної політики територіального розвитку на сьогодні є модифікація факторів територіального розвитку і перетворення норм розподілу економічних ресурсів. Оика розвитку регіонів є основою державного територіального розвитку. Потрібно сказати, що така політика поділяється на декілька видів, а саме:

- зменшення міжрегіональної конкуренції;
 - фінансова допомога відповідно до статусу тих чи інших соціальних груп, покращення інфраструктури регіону;
 - збільшення діапазону соціальних ролей в регіоні.
- Рациональне використання ресурсів в межах регіону.

Ключовими цілями державної соціально-економічної політики щодо регіонів можна назвати наступні:

- максимальне використання потужностей регіону та ресурсного потенціалу;
- підтримка бізнесу;
- ефективна економічна політика, зменшення необґрунтованих розходів, збільшення рівня соціальних стандартів;
- спрощення зв'язків між регіонами, ліквідація економічного сепаратизму;
- економічний контроль держави за кожним регіоном.

Розв'язання соціально-економічних проблем на рівні регіону через ліквідацію міжрегіональних відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку і є основною метою державної регіональної політики, яка передбачає:

- створення стратифікаційного механізму регіонального розвитку;
- постійне забезпечення мінімальних соціальних стандартів;
- чітке затвердження та закріплення майна за територіальними громадами;
- ефективний контроль за виконанням місцевими органами влади призначених їм повноважень та функцій;
- децентралізація функцій виконавчої влади.

Потрібно, також, зазначити, що державна регіональна політика не може підвищувати якість життя одного регіону за рахунок інших регіонів.

При формуванні державної політики регіонального розвитку потрібно враховувати специфіку кожного регіону та переходити до введення справедливих заходів у наданні пільг регіонам.

Стратифікаційний механізм дуже важливий при виконанні будь-яких аналітичних і прогнозних робіт з державного регулювання соціально-економічного розвитку територій. Він домагає врахувати своєрідність регіонів при скороченні кількості досліджуваних об'єктів

з декількох десятків або сотень до декількох груп, що володіють чітко вираженими якісними особливостями.

Можна говорити, що вагоме значення має стратифікаційний механізм як процес проведення соціально-економічної типологізації територій за допомогою відповідної системи факторів та критеріїв для аналізу рівня регіонального розвитку та для формування державної політики територіального розвитку.

Висновок. Стратифікаційний механізм має будуватися з урахуванням ознак, які грають провідну роль у характеристиках регіонів, що відповідають завданням державного регулювання територіального розвитку. Аналізуючи рівень розвитку, треба виділити групи за ознаками загальних і питомих характеристик економічного потенціалу й результатів економічної діяльності. Для підтвердження державної політики територіального розвитку, на ряду з характеристикою потенційних можливостей потрібно враховувати поточні економічні процеси, а також природні фактори, які безпосередньо впливають на потребу в державній підтримці. Для цілей прогнозування основне значення мають передумови розвитку економіки регіонів.

Соціальна стратифікація – процес, який безперервно відтворюється, модифікується, виступаючи умовою впорядкування будь-якого суспільства, джерелом його розвитку. Детальний огляд теоретико-методологічних основ соціальної стратифікації дає нам змогу глибше збагнути, яким чином соціальна стратифікація залежить в регіональній та соціальної політики. Реалії сучасного суспільства потребують від індивідів цілого комплексу ознак, який має забезпечувати не лише адаптованість до нових економічних і соціально-професійних відносин, але і давати змогу активно залучатися до процесів соціальної мобільності.

Література

1. Баранівський В. В. Стратифікаційні зміни в країнах заходу та їх прояв у доступі до вищої освіти [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/9146/1/2.pdf>
2. Грищенко Н.І. Стратифікаційні процеси в сучасному українському суспільстві // Пріоритети сучасних суспільних наук в трансформаційних умовах. Міжнар. наук.-практ. конф., 22-23

листопада 2013 р.: тези доп. – Львів. 2013. – С. 43-45.

3. Коваліско Н.В., Савчинський Р.О. Суб'єктивні аспекти соціальної стратифікації на регіональному рівні // *Методологія, теорія і практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*: Зб. наук. пр. – Х.: Видавничий центр Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, 2003 – С.217-222.

4. Коваліско Н.В., Савчинський Р.О. Багатовимірна модель стратифікації в умовах трансформації суспільства // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*: Зб. наук. пр. – Х.: Видавничий центр Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, 2004. – С.182-187.

5. Котилко В.В. Региональная экономическая политика: Учеб. пособие. – М.: Изд-во РДЛ, 2001. – С. 17.

6. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. / Сорокин П. – М.: Наука, 1992. – 373 с.

7. Хутка С. В. Залежність соціальної адаптованості особистості від її стратифікаційної позиції за умов радикальних суспільних перетворень: діахронічний аналіз [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.socd.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/elopen/visn2010_1-2_40.pdf

8. Хуткий Д. О. Аспекти, критерії і виміри стратифікації сучасних суспільств у процесі міжсуспільного відбору [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sociology.kiev.ua/downloads/aspects.pdf>

9. Beck U 1999 *World Risk Society*. Polity Press, Cambridge

10. Bell D 1973 *The Coming of Post-Industrial Society*. Basic Books, New York

11. Bell D 1987 *The new class: A muddled concept*. In: Heller, C S (ed.) *Structured Social Inequality*. 2d ed. Macmillan, New York

12. Blau P M, Duncan O D 1967 *The American Occupational Structure*. Wiley, New York.

1. Baranivskyj V. V. *Stratifikacijni zminy v krayinax zachodu ta yix proyav u dostupi do vyshhoyi osvity* [Elektronnyj resurs] – Rezhy m dostupu: <http://eprints.zu.edu.ua/9146/1/2.pdf>

2. Gryshenko N.I. *Stratifikacijni procesy v suchasnomu ukrajinskomu suspil'stvi* // *Priorytety suchasnyx suspil'nyx nauk v*

transformacijny`x umovax. Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 22-23 ly`stopada 2013 r.: tezy` dop. – L`viv. 2013. – S. 43-45.

3. Kovalisko N.V., Savchy`ns`ky`j R.O. Sub'yekty`vni aspekty` social`noyi straty`fikaciyi na regional`nomu rivni // Metodologiya, teoriya i prakty`ka sociologichnogo analizu suchasnogo suspil`stva.: Zb. nauk. pr. – X.: Vy`davny`chy`j centr Xarkivs`kogo nacional`nogo universy`tetu im. V.N. Karazina, 2003 – S.217-222.

4. Kovalisko N.V., Savchy`ns`ky`j R.O. Bagatovy`mirna model` straty`fikaciyi v umovax transformaciyi suspil`stva // Metodologiya, teoriya ta prakty`ka sociologichnogo analizu suchasnogo suspil`stva: Zb. nauk. pr. – X.: Vy`davny`chy`j centr Xarkivs`kogo nacional`nogo universy`tetu im. V.N. Karazina, 2004. – S.182-187.

5. Koty`lko V.V. Regy`onal`naya ekonomy`cheskaya poly`ty`ka: Ucheb. posoby`e. – M.: Y`zd-vo RDL, 2001. – S. 17.

6. Soroky`n P. Chelovek. Cy`vy`ly`zacy`ya. Obshhestvo. / Soroky`n P. – M.: Nauka, 1992. – 373 s.

7. Xutka S. V. Zalezhnist` social`noyi adaptovanosti osoby`stosti vid yiyi straty`fikacijnoyi pozy`ciyi za umov rady`kal`ny`x suspil`ny`x peretvoren`: diaxronichny`j analiz [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu:

http://www.socd.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/elopen/visn2010_1-2_40.pdf

8. Xutky`j D. O. Aspekty`, kry`teriyi i vy`miry` straty`fikaciyi suchasny`x suspil`stv u procesi mizhsuspil`nogo vidboru [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://sociology.kiev.ua/downloads/aspects.pdf>

Рецензент: Бурлуцький С.В., д.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці ОНУ

30.03.2015

Синицька Олена

СТРАТЕГІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Виствітлені проблеми стратегічного моделювання процесів формування ефективної корпоративної культури з метою становлення сучасного типу суспільного устрою в Україні, що викликає підвищений інтерес з боку представників національного бізнесу, громадських і державних організацій. Досліджені передумови стратегічного моделювання, рівні впливу, запровадження та сталості корпоративної культури та її ролі в управлінні соціально-трудовими відносинами, та вплив держави на розвиток соціальної сфери за сучасних умов господарювання. Наведені підходи пошуку відповідності корпоративної культури загальній стратегії суб'єкта господарювання засобами стратегічного моделювання. За допомогою наведеної моделі зв'язку корпоративної культури з успіхом організації Пітерса-Уотермана показаний механізм досягнення балансу між можливостями і спроможностями об'єктів управління та місце застосування стратегічного моделювання корпоративної культури як механізму забезпечення ефективності господарювання та конкурентної стійкості. Запропоновані шляхи подолання опору нововведенням методом узагальнювання цінностей працівників і керівників/власників господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: стратегічне моделювання, корпоративна культура, організаційна культура, фактори запровадження та сталості корпоративної культури, соціально-трудові відносини

Синицкая Елена

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Освещены проблемы стратегического моделирования процессов формирования эффективной корпоративной культуры с целью становления современного типа общественного строя в Украине, что вызывает повышенный интерес со стороны представителей национального бизнеса, общественных и государственных организаций. Исследованы предпосылки стратегического моделирования, уровни влияния, внедрения и

устойчивости корпоративной культуры и ее роли в управлении социально-трудовыми отношениями, и влияние государства на развитие социальной сферы при современных условиях ведения хозяйства. Приведены способы поиска соответствия корпоративной культуры общей стратегии субъекта ведения хозяйства средствами стратегического моделирования. С помощью приведенной модели Питерса-Уотермана связи корпоративной культуры с успехом организации показан механизм достижения баланса между предпочтениями и реальными возможностями объектов управления и место применения стратегического моделирования корпоративной культуры как механизма обеспечения эффективности ведения хозяйства и конкурентной устойчивости. Предложены пути преодоления сопротивления нововведением методом обобщения ценностей работников и руководителей/владельцев хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: стратегическое моделирование, корпоративная культура, организационная культура, факторы внедрения и устойчивости корпоративной культуры, социально-трудовые отношения

Synytska Olena

STRATEGIC MODELING OF CORPORATE CULTURE

The problems of strategic design of processes of forming of effective corporate culture are lighted up with the purpose of becoming of modern type of framework of society in Ukraine, that causes the promoted interest from the side of representatives of national business, public and state organizations. Pre-conditions of strategic design, levels of influencing, introduction and stability of corporate culture and its role, are probed in a management socially-labour relations, and influencing of the state on development of social sphere at the modern terms of menage. The methods of search of accordance of corporate culture general strategy of subject of menage by facilities strategic design are resulted. By the resulted model of Pitersa-uotermana of connection of corporate culture with success of organization the mechanism of achievement of balance between preferences and real possibilities of management objects and place of application of strategic design of corporate culture is shown as a mechanism of providing of efficiency of menage and competition stability. The ways of overcoming

of resistance the innovation of generalization of values of workers and leaders/proprietors of managing subjects a method are offered.

Keywords: strategic modeling, corporate culture, organizational culture, the factors of implementation and sustainability of corporate culture, social and labor relations

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність стратегічного моделювання корпоративної культури, особливо у соціальній сфері, що є специфічною галуззю людської діяльності (сукупністю відповідних її видів, функцій та організаційних форм), предметом якої є громадяни країни з їх потребами, не викликає сумніву. Ця сфера охоплює охорону здоров'я, освіту, науку, культуру, мистецтво, ЗМІ, спорт та туризм, побутове обслуговування, торгівлю та громадське харчування, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт, соціальну допомогу й соціальне страхування, пенсійне забезпечення, охорону праці та забезпечення безпеки і суспільного порядку (заходи оборонного та правоохоронного характеру). Пошук ефективних механізмів регулювання соціальної сфери є одним із найважливіших напрямів державного управління, особливо в умовах перехідної економіки, коли вплив держави на економічні процеси зменшується, а потреба в державному втручанні зберігається через кризовий стан економіки і особливо соціальної сфери.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найбільший внесок у розробку проблематики як організаційної, так і корпоративної культур зробили наступні зарубіжні та вітчизняні дослідники: М. Бурке, О. Грішнова, М. Елвессон, К. Камерон, А.Колот, Р. Куїнн, А. Ліпенцев, Н. Могутнова, Г. Назарова, Р.Рюттінгер, В. Співак, Г. Хофштеде, Е. Шейн та інші. Теорії і підходи таких дослідників, як К. Камерона і Р. Куїнна, О.С.Віханського, О.Г.Тіхомірової і багато інших підкреслюють високу значущість корпоративної культури як ефективного інструменту управління господарюючим суб'єктом. Дослідники проблеми, як теоретики, так і практики, відзначають стійкий зв'язок між успішністю компаній і мірою розвиненості їх корпоративних культур. Вітчизняні вчені М.М. Баб'як, Г.М. Захарчин, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура, О.Є. Кузьмін, Г.Л. Хаєт, Є.В. Рудинська, С.А. Яромич досліджували корпоративну культуру в

різних сферах економічної діяльності в Україні, але проблема стратегічного моделювання процесів формування ефективної корпоративної культури з метою становлення сучасного типу суспільного устрою в Україні викликає підвищений інтерес з боку представників національного бізнесу, громадських і державних організацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вважаємо, що питання формування корпоративної культури в управлінні соціально-трудовими відносинами є новаційним і дискусійним, обумовлюючим проблему співвідношення чинників запровадження та сталості корпоративної культури в економічних системах. Проте, на нашу думку, недостатньо висвітленим є питання стратегічного моделювання вітчизняної корпоративної культури, зокрема дослідження впливу корпоративної культури на соціально-трудові відносини в Україні.

Постановка завдання. Встановити взаємозв'язок між рівнями корпоративної культури з метою вивчення проблем розвитку корпоративної культури

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз впливу культури на економіку, зокрема на особливості організації виробництва, дозволяє відповісти на запитання: чому буває так, що країни, які мають найбагатші природні ресурси, живуть бідно, а інші, обділені природними багатствами, процвітають? Здавалося б, вигідне географічне положення, достаток природних ресурсів, - що ще потрібно для процвітання і збагачення держави. Тоді чому Україна, природним багатством якої могли б позаздрити багато високорозвинених країн, ніяк не може досягти таких самих темпів економічного розвитку, як, наприклад, Японія, яка обділена природними ресурсами. Виявляється, в економічно розвинених країнах є більш могутній, ніж нафта, газ, інші корисні копалини, ресурс - певний тип ділової культури, що дозволяє більш ефективно використовувати наявні природні багатства, забезпечуючи тим самим стабільність економічного і громадського життя в країні. Отже, можна зробити висновок, що бідність буває не тільки матеріальна, але і соціальна, тобто недолік у суспільстві деяких традицій, навичок, цінностей, що визначають ефективну або неефективну роботу людей [1, с. 128-129]. Соціальна бідність визначає матеріальну не в меншій, а може, навіть в більшій мірі, ніж навпаки. Тому можливість якісно змінити ділову культуру

більшості громадян української держави - їх ставлення до праці, до себе, один до одного, то можливість більш ефективно вирішувати наші матеріальні проблеми зростає геометричною прогресією.

Розвиток культури є тривалим історичним процесом, і хоча глобалізація прискорює його, зміни відбуваються дуже повільно. І якщо неможливо швидко змінити загальну або ділову культуру країни, то цілком можна почати зі змін в корпоративній культурі роботи господарюючих суб'єктів, і через ці зміни впливати на культуру міжорганізаційних відносин (культуру ведення переговорів, культуру партнерства, конкурентну культуру тощо) на галузевому рівні, міжгалузевому рівні та на рівні держави, а отже, - впливати і на всю ділову культуру, а через неї і на загальну культуру й економіку [2, с. 45-48].

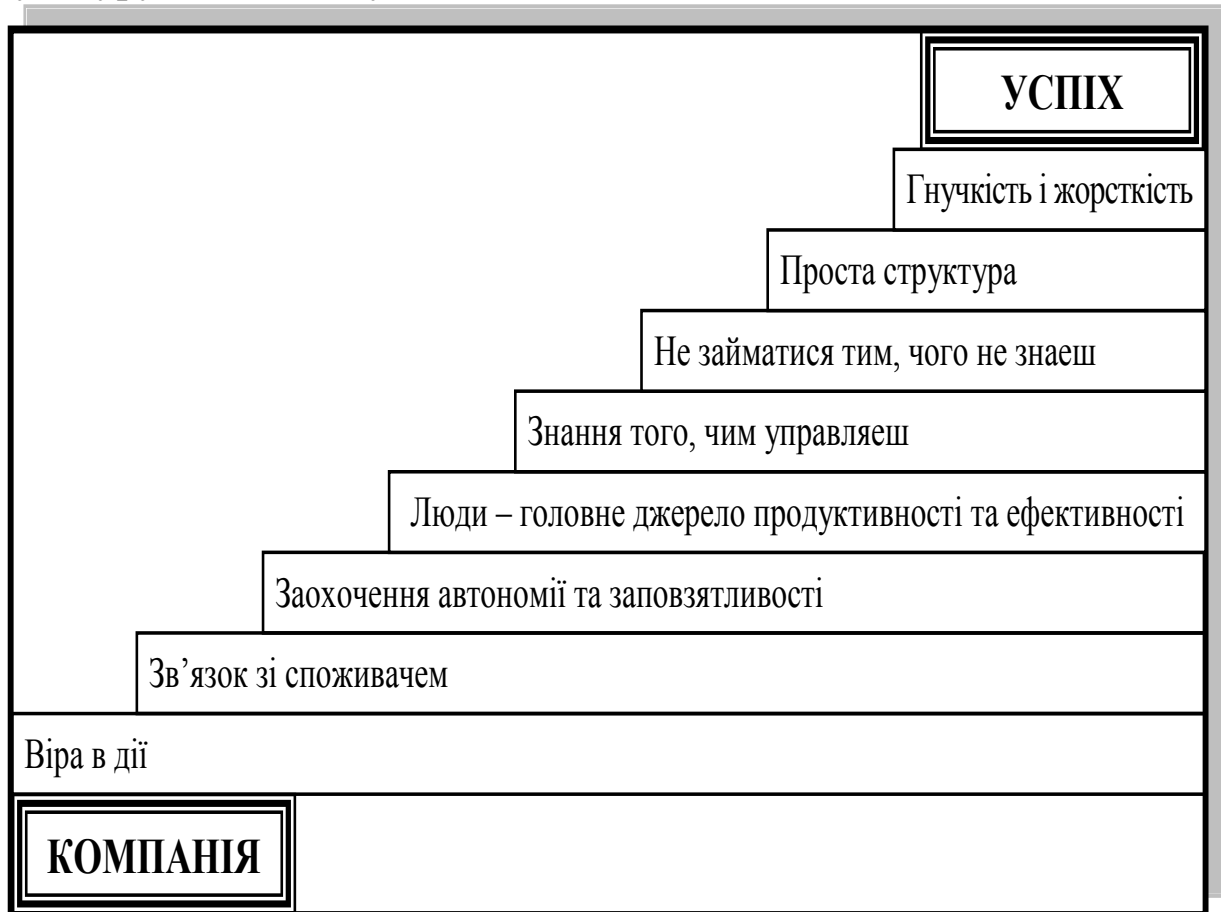


Рис. 1. Модель зв'язку корпоративної культури з успіхом організації Пітерса-Уотермана

Якщо все-таки діагностика показує, що корпоративна культура є гальмом в реалізації стратегії, необхідно серйозно займатися організаційними змінами: роз'яснювати і за будь-якої слушної нагоди

нагадувати працівникам про цінності компанії; оцінювати і відповідно стимулювати «правильну» поведінку співробітників [3, с. 38-39].

Корпоративну культуру можна визначити як сукупність думок, еталонів, поведінки, настроїв, символів, відносин та способів ведення бізнесу, характерним при цьому є те, що остання майже не отримує нормативного закріплення в законодавстві і базується швидше на моральних якостях суб'єктів господарювання та на культурному рівні працівників підприємства. Стосовно різних видів корпоративної культури можна ствержувати, що вони є відображенням відносин між різними групами економічних агентів всередині не лише корпорації, організацій, а й галузі, і в цілому в державі, та різноманітно впливають на трудову атмосферу в колективі, чим підтверджується тісний взаємозв'язок корпоративної культури мікро-, мезо- і макрорівнів.

Вплив культури на ефективність організації визначається насамперед її відповідністю загальній стратегії організації. Вважається, що вирішення проблеми несумісності стратегії й культури в організації може відбуватись за чотирма сценаріями: перший – ігнорується культура, яка серйозно перешкоджає ефективному втіленню в життя обраної стратегії; другий – система управління підбудовується під існуючу в організації культуру; цей підхід будується на визнанні наявних бар'єрів, створюваних культурою для виконання бажаної стратегії, і виробленню альтернатив по «оминанню» цих перешкод без внесення серйозних змін у саму стратегію; третій – робляться спроби змінити культуру таким чином, щоб вона відповідала обраній стратегії. Це найбільш складний підхід, що займає багато часу й вимагає значних ресурсів. Однак бувають такі ситуації, коли він може бути головним для досягнення довгострокового успіху фірми; четвертий – змінюється стратегія з метою її підстроювання під існуючу культуру. В результаті проведених досліджень зроблені висновки, що корпоративні цінності завжди передбачають балансування між можливостями і спроможностями, з одного боку, і запланованим, необхідним за умов господарювання — з іншого. При прийнятті рішень завжди робити те, що треба, тобто ухвалювати рішення відповідно до цінностей. Як найостанніший аргумент використовувати звільнення, особливо якщо мова йде про саботажі нової стратегії[4,5,6].

В результаті критичного аналізу наукової літератури з питання забезпечення корпоративної культури в управлінні соціально-трудовими відносинами та проведених досліджень пропонуємо таке бачення стратегічного моделювання формуванням корпоративної культури, що зображено на рисунку 2.

ВИМОГИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

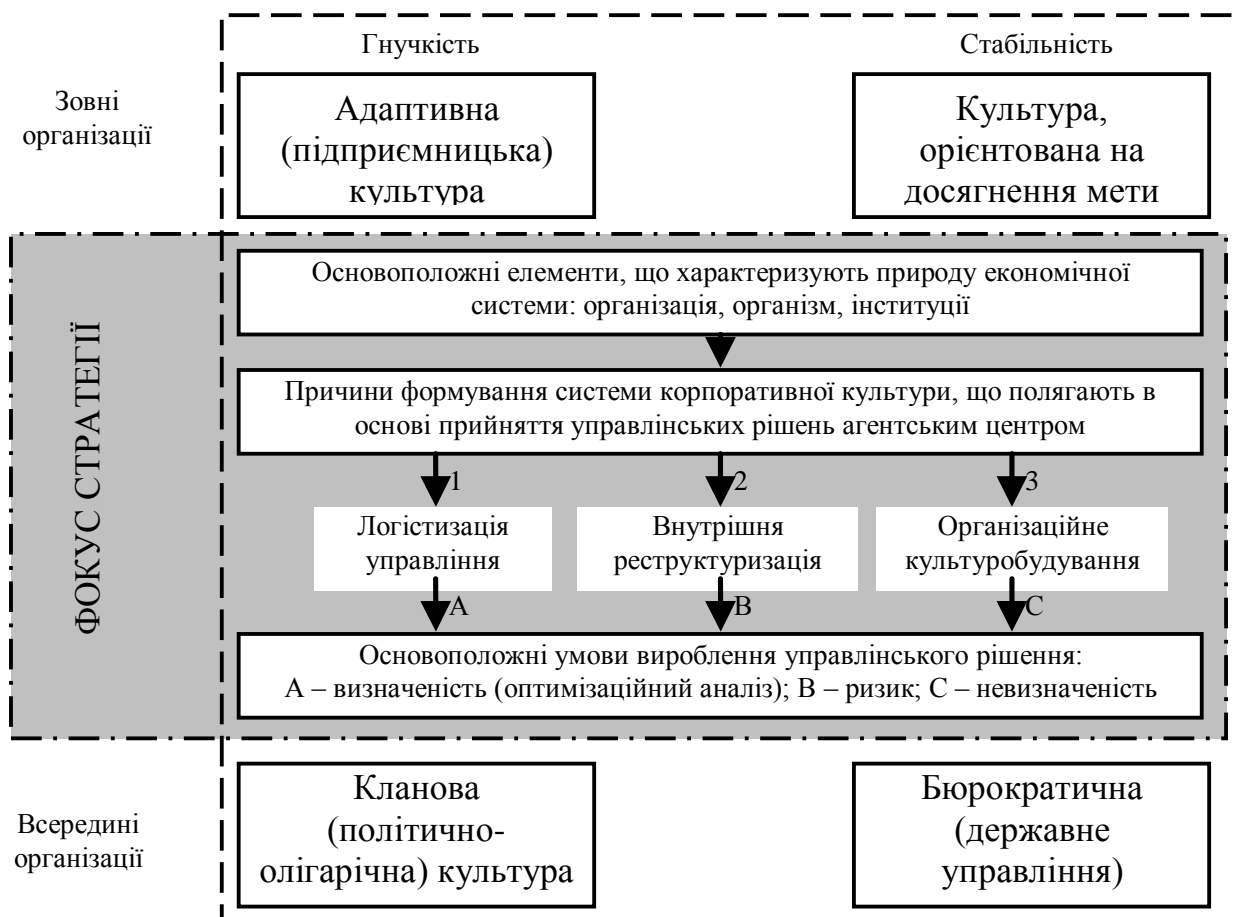


Рис. 2. Стратегічне моделювання корпоративної культури в Україні (розроблено автором)

З рисунку 2 видно, що кланова (політично-олігархічна) культура пов'язана з бюрократичною (державне управління) культурою різного виду зв'язками. З метою посилення опору змінам, що намагаються нести адаптивна (підприємницька) культура і стабільна суспільно-національна культура, орієнтована «на досягнення мети», вищезгаданий «дуєт» культур створює трирівневий захисний бар'єр у вигляді формалізованого підходу до вироблення управлінського рішення, що суспільство називає «відсутністю політичної волі». На нашу думку, саме формалізація і відкритість вироблення управлінського рішення і має стати фокусом стратегічного

моделювання корпоративної культури, а саме через законодавчі акти, недержавні громадські організації і об'єднання підприємців і споживачів. В результаті проведених досліджень дійшли висновку, що стратегічне моделювання корпоративної культури краще здійснювати за правилами ділових ігор. При визначенні гри в нормальній формі передбачалося, що на момент вибору стратегій гравці мають повну інформацію про вид функцій (матриці – корпоративної культури) виграшу інших гравців (колективу підприємства) [7, с. 76-80].

Побудова якісної корпоративної культури має власну специфіку і власні особливості. В умовах фінансової кризи формування корпоративної культури особливо важливе. Більше того, у такій ситуації правильно побудована корпоративна культура може відіграти вирішальну роль у житті компанії. Якщо колектив відчуває себе спільнотою, якщо все це підкріплено правилами функціонування культури, то люди, і працівники і керівники, об'єднуючись, можуть гідно протистояти скруті і намагатимуться в її рамках досягти максимально позитивних результатів у роботі. Адаже вони розумітимуть, що їх компанія і є їхнє майбутнє. При цьому репутація, імідж, міфи і легенди, що створюються спеціально PR-відділами, або неформально виникають у суспільстві (інколи достатньо лише однієї чутки для того, щоб команда або навіть компанія вщент розвалилася) не завжди співпадають, що, з одного боку, свідчить про недостатньо якісну роботу фахівців PR-відділів, з другого боку, свідчить про потужний зовнішній вплив держави на соціально-економічне становище, що пригнічує загально суспільну атмосферу, створює більш негативний вплив на організацію через більшу довіру зовнішнім джерелам ніж власному розумінню. В основі такої позиції, на нашу думку, є національна культура. Досліджуючи вплив характеру українців на формування корпоративної культури, варто враховувати, що для нашого народу характерне надання пріоритету не формальному розуму, а нормам морального життя суспільства, що базуються на принципах індивідуальності й людяності, гармонії з природою. У національному характері українців, ментальності, вкорінена низка рис, пов'язаних із властивим для значної частини населення економічним нігілізмом. За твердженням В. Соловйова, «Царина матеріальних відносин (найбільшим чином економічних) має право на те, щоб стати предметом моральної дії людини...» [8, с. 704].

Ця думка підтверджується широким розвитком корпоративної культури в межах акціонерних секторів різних країн.

Висновки і перспективи подальших розробок. У роботі встановлено, що додатковий вплив на структуру й розвиток корпоративної культури підприємства має сукупність чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть суттєво її змінювати. Постійна адаптація до умов зовнішнього середовища та чинників його впливу зумовлює динамічність складових корпоративної культури підприємства. На підставі дослідження наукових джерел, проведення дослідження діяльності господарюючих суб'єктів визначено й обґрунтовано способи і ролі стратегічного моделювання як способу підвищення дієвості корпоративної культури. Крім того, на розвиток корпоративної культури впливають також економічні, політичні та ідеологічні передумови, проте, їх вплив, швидше, простежується в зовнішніх проявах корпоративних цінностей. визначено та обґрунтовано першочергові заходи, пріоритетні завдання та напрями удосконалення механізму формування корпоративної культури на підприємствах шляхом: виявлення базових елементів корпоративної культури; визначення організаційних заходів забезпечення її розвитку; формування основних напрямів, цілей та стратегії оновлення корпоративної культури на підприємстві. Для покращення формування корпоративної культури на підприємстві пропонується створення спеціальних корпоративних кодексів, проведення корпоративних заходів різного характеру, які дозволять згуртувати колектив і сформувати у співробітників почуття прихильності до свого підприємства; залучення зовнішніх консультантів, експертів, які розробляють програми по вдосконаленню корпоративної культури стосовно конкретної організації.

Література

1. Рудинская Е. В. Корпоративный менеджмент / Е. В. Рудинская, С. А. Яромич. – К.: КНТ Эльга-Н, 2008. – 416 с.
2. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство: построение, эволюция, совершенствование / [Э.Х. Шейн; пер. с англ. под ред В.А. Спивака]. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 360с.
3. Синицька О. І. Формування корпоративної культури в

соціально-економічних системах / О.І. Синицька // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – №6, Т.2. – С.35–41.

4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ [Майкл Е.Портер; пер. с англ.]. М.: Альпина Бизнес. Букс, 2005. – 454 с.

5. Deal T. E., Kennedy A. E. Corporate culture: The rites and rituals of corporate life. Reading / Т. Е. Deal, А. Е. Kennedy. MA: Addison-Wesley, 1982.

6. DiMaggio P. Culture and Economy // N.Spelmer, R. Swedberg (eds.). – The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. – P. 27–57.

7. Синицька О.І. Теорія ігор у стратегічному моделюванні корпоративної культури економічної системи / О.І. Синицька // Стратегії інноваційного розвитку економіки: проблеми, перспективи, ефективність: Матеріали ХХХ міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 4-5 жовтня 2013 року) / Громадська організація «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах. Ч.2 – Львів: ЛЕФ, 2013.– С.76–80.

8. Соловьев В. С. Критика отвлеченных начал / В. С. Соловьев; Сочинения в 2 т. Т.1. – М.: Мысль, 1988. – С.691–709.

1. Rudy`nskaya E. V. Korporaty`vnyj menedzhment / E. V. Rudy`nskaya, S. A. Yaromy`ch. – К.: KNT Эл`ga-N, 2008. – 416 s.

2. Shejn Э. X. Organy`zacy`onnaya kul`tura y` ly`derstvo: postroyeny`e, эволюцы`я, sovershenstvovany`e / [Э.Х. Shejn; per. s angl. pod red V.A. Spy`vaka]. – Sankt-Peterburg: Py`ter, 2002. – 360s.

3. Sy`ny`cz`ka O. I. Formuvannya korporaty`vnoyi kul`tury` v social`no-ekonomichny`x sy`stemax / О.І. Sy`ny`cz`ka // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – Xmel`ny`cz`ky`j: XNU, 2010. – #6, Т.2. – С.35–41.

4. Porter M. Konkurentnaya strategy`ya: Metody`ka analy`za otraslej y` konkurentov/ [Majkl E.Porter; per. s angl.]. М.: Ал`пы`на Бу`знес. Букс, 2005. – 454 с.

7. Sy`ny`cz`ka O.I. Teoriya igor u strategichnomu modelyuvanni korporaty`vnoyi kul`tury` ekonomichnoyi sy`stemy` / О.І. Sy`ny`cz`ka // Strategiyi innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky`: problemy`, perspekty`vy` ,

efekty`vnist`: Materialy` XXX mizhnarodnoyi naukovoprakty`chnoyi konferenciyi (L`viv, 4-5 zhovtnya 2013 roku) / Gromads`ka organizaciya «L`vivs`ka ekonomichna fundaciya». U 2-x chasty`nax. Ch.2 – L`viv: LEF, 2013.– S.76–80.

8. Solov`ev V. S. Kry`ty`ka otvlechenных nachal / V. S. Solov`ev; Sochy`neny`ya v 2 t. T.1. – M.: Mysl`, 1988. – С.691–709.

Рецензент: Сіденко С., д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

30.03.2015

УДК 330.117:332.012.32.008.8

Солодаренко Марина

СУТНІСНО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ КАТЕГОРІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

В статті досліджено сутнісно-теоретичні підходи до розуміння категорії державно-приватне партнерство. Акцентовано увагу на різноманітності наукових поглядів: наводиться розуміння державно-приватного партнерства з позиції наукових здобутків окремих дослідників, в контексті вузького та широкого трактування категорії. Розглянуто регламентацію державно-приватного партнерства з позиції вітчизняного законодавства та в розрізі положень світових організацій. Виділено загальні властивості державно-приватного партнерства. Запропоновано авторське визначення категорії державно-приватне партнерство.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, співробітництво, приватний сектор, держава, взаємодія, партнери, інтереси.

Солодаренко Марина

СУЩНОСТНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ КАТЕГОРИИ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

В статье исследованы сущностно-теоретические подходы к пониманию категории государственно-частное партнерство. Акцентируется внимание на разнообразии научных взглядов: приводится понимание государственно-частного партнерства с

позиції научних досягнень окремих дослідників, в контексті узкого і широкого трактування категорії. Розглянуто регламентацію державно-приватного партнерства з позиції вітчизняного законодавства і в разрізі положень міжнародних організацій. Виділені загальні властивості державно-приватного партнерства. Предложено авторське визначення категорії державно-приватне партнерство.

Ключевые слова: державно-приватне партнерство, співробітництво, приватний сектор, держава, взаємодія, партнери, інтереси.

Solodarenko Maryna

BASIC THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE CATEGORY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

In the article author examines the basic theoretical approaches to understanding the category of public-private partnership. The attention is focused on a variety of scientific views: an understanding of public-private partnership from the perspective of the scientific achievements of individual researchers as well as in the narrow and broad sense of its interpretation is provided. The regulation of public-private partnerships from the perspective of national legislation and in the context of provisions of global organizations is examined. Author identifies common characteristics of public-private partnerships. The author's definition of the public-private partnership category is suggested.

Key words: public-private partnership, cooperation, private sector, government, cooperation, partners, interests.

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформаційних перетворень, забезпечення ефективного функціонування вітчизняної економіки, високих і стійких темпів розвитку країни та її регіонів, досягнення стратегічних цілей державної соціально-економічної політики вбачається неможливим без тісної співпраці влади з представниками приватного сектору, визнаною формою якої в країнах світу виступає державно-приватне партнерство. Поштовхом до такої співпраці є постійний дефіцит бюджетних коштів, що не дозволяє владним структурам в повному обсязі реалізовувати масштабні, стратегічні проекти, які формують конкурентоспроможність країни.

Співпраця державного та приватного секторів в рамках державно-приватного партнерства заснована на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій і управлінських знань заради підвищення якості послуг для громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика державно-приватного партнерства є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Їй присвятили свої дослідження зокрема такі науковці як: В. Варнавський, К. Павлюк, С. Павлюк, І. Запатріна, А. Клименко, В. Корольов, Э. Йескомб, Ю. Халімовський, І. Яненкова, О. Герасименко, Х. Ван Хаам, Ю. Коппеньян, С. Трачук, М. Джеррард, В. Якунін, Д. Амуц, В. Фільченков, К. Феоктістов, М. Вілісов, М. Лендшел, Б. Онищук, О. Полякова, П. Сегварі, Л. Федулова та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових роботах зазначених вище дослідників зосереджується увага на розкритті сутності категорії державно-приватне партнерство, визначенні переваг та недоліків такої форми співпраці для кожного учасника, використанні партнерства в різних сферах діяльності, а також висвітленні практичного досвіду, отриманого в ході реалізації механізму державно-приватного партнерства в різних країнах світу та аналізу практичних проблем його застосування в Україні. Попри значну увагу дослідників до проблематики державно-приватного партнерства в науковій літературі не опрацьовано єдиного загального сутнісно-теоретичного підходу до розуміння категорії державно-приватне партнерство, що обумовило мету даного наукового дослідження.

Формування цілей статті. Метою даної статті є дослідження сутнісно-теоретичних підходів до розуміння державно-приватного партнерства як механізму взаємодії двох секторів національної економіки з урахуванням загальних властивостей співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підставі аналізу наукових праць, що присвячені проблематиці державно-приватного партнерства (далі – ДПП), можна відмити, що у сучасній науковій літературі склалося різноманіття підходів до визначення ДПП. У загальному вигляді їх можна представити у розрізі таких двох підходів:

- економічний підхід: державно-приватне партнерство виконує роль інституту непрямої приватизації (напівприватизації) з перерозподілом повноважень між державою та бізнесом у галузях, які не можуть бути приватизовані, але для розвитку яких у держави відсутні кошти (житлово-комунальне господарство, соціальна сфера, транспорт, благоустрій населених пунктів, об'єкти культурної спадщини та інші). При цьому умовами ефективності ДПП є: ступінь участі бізнесу у реалізованому проекті і збереження за державою високого рівня господарської активності та прав власності [1];

- підхід, заснований на державній політиці та управлінні: ДПП є формою оптимізації виконання державою своїх обов'язків перед суспільством, тобто безперервного надання населенню публічних благ [2].

Зустрічаються підходи до розуміння сутності державно-приватного партнерства у вузькому та широкому сенсі. Так, наприклад, у широкому сенсі під ДПП мається на увазі будь-яка офіційна конструктивна взаємодія влади та бізнесу в економіці, політиці, культурі, науці тощо. У цьому аспекті ДПП розглядається як комплексний інструмент залучення інвестицій у капіталомісткі інфраструктурні проекти [3]. На думку інших дослідників у широкому сенсі термін «державно-приватне партнерство» включає в себе всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі між вирішенням завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією, з іншого [4]. Тракується державно-приватне партнерство у широкому сенсі і як взаємовигідне середньо - і довгострокове співробітництво між державою і бізнесом, що реалізується в різних формах (починаючи від контрактів на виконання робіт, акціонування і закінчуючи консультаціями держави і бізнес асоціацій) і яке ставить за мету вирішення політичних і суспільно значимих завдань на національному, регіональному і місцевому рівнях [5, с. 11].

У вузькому сенсі ДПП характеризує взаємодію бізнесу і влади у процесі реалізації соціально значущих проектів, що мають загальнодержавне значення. У цьому аспекті ДПП розглядається як пряма економічна форма державної підтримки підприємницької діяльності, що полягає в участі держави у фінансуванні певної

соціально значущої діяльності суб'єктів підприємництва [6]. Згідно з поглядами Павлюка С.М. державно-приватне партнерство у вузькому сенсі описує довгострокове співробітництво між державою і приватним сектором, що регулюється договором, з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, включаючи технічне обслуговування [5, с. 10]. Також є позиція, за якої у вузькому сенсі партнерство державного та приватного секторів зводиться до інвестицій, які направлені на підтримку інноваційних проектів в економіці, освіті та науці, при реалізації яких партнери взаємодіють між собою, об'єднуючи ресурси, розподіляючи ризики, відповідальність та отримані результати.

Попри різноманіття підходів до трактування ДПП у вузькому та широкому сенсі, загалом, як відмічено у роботі Берданової О.В., воно являє собою [7]:

- законодавчо та інституційно закріплену систему конструктивних взаємовигідних відносин (організаційних, економічних, правових і соціальних) і юридично узгоджених інтересів між державою і бізнесом на умовах об'єднання фінансових, технологічних, організаційно-управлінських, кадрових та інших ресурсів, що забезпечує значний синергетичний і мультиплікативний ефекти;

- мобілізацію інвестицій приватного бізнесу у великі інноваційні проекти загальнодержавного (регіонального, місцевого) рівня, переважно в об'єкти економічної інфраструктури (автомобільні і залізничні шляхи, трубопровідний транспорт, транспортні споруди, енергетичні підприємства та лінії електропередачі, морські, річкові та повітряні порти, лінії зв'язку і комунікації, інформаційні системи тощо); об'єкти суспільно-соціальної значущості (освіта, наука, охорона здоров'я, культура, спорт, туризм, громадська безпека, захист навколишнього середовища та ін.); об'єкти сфери послуг (громадський транспорт, ЖКГ, благоустрій, служби зайнятості, професійної підготовки та набору робочої сили, облаштування мігрантів тощо);

- базову конструкцію з надання приватному бізнесу можливостей довготривалої участі в будівництві, обслуговуванні та управлінні об'єктами ДПП на основі широкого використання інновацій при ефективному (оптимальному) розподілі ризиків,

зобов'язань і отриманої вигоди між державою і приватним бізнесом.

По-різному обґрунтовують і визначають категорію «державно-приватне партнерство» окремі науковці. Так, на думку російського вченого В. Варнавського, ДПП – юридично закріплена форма взаємодії між державою та приватним сектором у відношенні об'єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними та муніципальними органами, установами і підприємствами з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності [8, с. 18]. Схожої позиції притримуються А. Клименко та В. Корольов. На нашу думку це визначення є найбільш чітким та враховує інтереси суспільства.

Відповідно до визначення О. Полякової, державно-приватне партнерство – суспільний інститут, що включає сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поведінки [9, с. 318]. На наш погляд з даним визначенням можна погодитись, однак, якщо зважати на те, що спільна діяльність згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство» є однією з форм здійснення ДПП, то більш коректно можна було б сказати про співпрацю державних органів влади і приватного сектору.

М. Віллісов у своїх дослідженнях робить акцент на правову сторону державно-приватного партнерства і визначає його як правовий механізм узгодження інтересів і забезпечення рівноправності держави і бізнесу в рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління [10, с. 14]. При цьому особлива увага зосереджується на рівності умов як для державного, так і для приватного партнера.

Цілком можливо погодитись з думкою К. Павлюка, який поняття ДПП трактує, як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між

ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [5, с. 11].

Зарубіжний вчений Е.Р. Йескомб пропонує розглядати дефініцію «державно-приватне партнерство» як взаємодію між державним та приватним секторами по формуванню суспільних стандартів, наданню послуг та доступу до інфраструктури [11, с. 3]. Однак, таке визначення, на наш погляд, є занадто вузьким та обмежує функції ДПП.

На думку Ю. Халімовського, ДПП можна визначити як взаємовигідну співпрацю публічного та приватного суб'єктів для цілей одночасного отримання прибутку і досягнення суспільно корисних цілей у галузях економіки, засноване на з'єднанні грошових та інших вкладів партнерів і розподілі ризиків, що допускає часткове звільнення приватного суб'єкта від підприємницьких ризиків [12, с. 25].

Заслуговує на увагу визначення Л. Федулової і І. Яненкова відповідно до якого, ДПП - це форма здійснення компромісу інтересів між учасниками. Це виражається в залученні інвестицій у реальний сектор економіки та призводить до економічного розвитку, а також до полегшення виходу на ринки капіталу [13, с. 60]. Однак у такому визначенні не конкретизуються учасники ДПП, не відзначається необхідність розподілу ризиків та увага приділена лише залученню фінансових ресурсів.

Вчений О. Герасименко вважає, що ДПП - це кооперація та інтеграція держави та приватного сектора на основі об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів переважно в сферах, для яких характерна неефективність державного управління [14, с. 11].

Слід відзначити визначення ДПП, запропоноване Х. Ван Хаам і Ю. Коппеньяном. На їхню думку, ДПП являє собою довгострокове співробітництво державного та приватного секторів, в рамках якого вони спільно розробляють продукт чи послуги, поділяють ризики, витрати. М. Джеррард дає схоже визначення ДПП і уточнює, що до ДПП можна відносити тільки ті спільні проекти бізнесу і влади, в яких використовуються комерційні механізми управління та інвестування [15, с. 598].

На думку С. Трачука, ДПП являє собою інституційний та організаційний альянс держави і бізнесу, що полягає у взаємодії фінансових, правових, соціальних і політичних факторів, спрямованих на ефективне об'єднання державних і приватних

ресурсів та їх різних джерел в єдиний комплекс з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни, а також дозволяє сформулювати необхідні умови для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки, такі як: оцінка мотивації до стимулювання інноваційної діяльності в приватному секторі шляхом підвищення екологічних, енергозберігаючих стандартів, що спонукають приватний бізнес оновлювати продукцію, що випускається; розвиток методичного та нормативного забезпечення державно-приватного партнерства з дослідженням механізму реалізації державно-приватного партнерства; законодавче закріплення його учасників, форм і моделей у вітчизняній практиці [16, с. 6].

На нашу думку немає сенсу включати до складу визначення терміну перелік вирішуваних завдань ДПП, оскільки їх потенційний спектр вкрай різноманітний і відрізняється в залежності від особливостей розвитку країни та терміну їх вирішення. Окрім цього, об'єктом державно-приватного партнерства можуть бути не лише інноваційні проекти.

Подібне визначення пропонує К. Феоктистов, який розглядає державно-приватне партнерство як весь спектр взаємодії влади і бізнесу, націлений на вирішення глобальних і локальних завдань соціально-економічного розвитку [17, с. 18]. На наш погляд таке трактування занадто загальне та не розкриває змісту досліджуваної категорії.

З погляду В. Якуніна ДПП представляється як сукупність організаційно-правових та фінансово-економічних відносин і дій держави і приватного бізнесу, спрямованих на досягнення загальних цілей реалізації економічної політики держави [18]. Оскільки для досягнення цілей економічної політики держави використовується досить великий перелік інструментів, то таке визначення є досить узагальнюючим і включає не тільки механізм ДПП, також тут не врахована соціальна складова реалізації проектів.

Відповідно до визначення Д. Амунца, ДПП представляє собою сукупність форм довгострокової або середньострокової взаємодії держави і бізнесу для вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах [19, с. 16]. На наш погляд можна погодитися з думкою автору, тому що за своєю природою державно-приватне партнерство відноситься саме до середньо-і

довгострокової форм співробітництва держави й приватного бізнесу, однак, необхідно конкретизувати форми та часові обмеження ДПП, а також визначити межі відповідальності між партнерами.

Заслуговує уваги визначення В. Фільченкова, який пропонує розглядати державно-приватне партнерство як інститут, заснований на сукупності формальних та неформальних правил, спрямованих на організацію спільної діяльності держави, органів місцевого самоврядування та підприємницьких структур з метою задоволення інтересів суспільства, в рамках якої на рівних правах задовольняються соціальні й економічні інтереси сторін [20, с. 10]. Можна погодитися з трактуванням автора, оскільки найважливішою метою державно-приватного партнерства є задоволення соціальних інтересів.

Свої визначання мають і міжнародні організації. За версією Міжнародної фінансової корпорації, ДПП — це відносини, за допомогою яких приватний сектор забезпечує суспільство інфраструктурними активами та послугами, що традиційно надаються державою [21, с. 63]. У Зеленій книзі Комісії Європейського Союзу під ДПП розуміються форми співпраці між публічними органами влади та сфери бізнесу з метою забезпечення фінансування, спорудження, відновлення, управління та підтримки інфраструктури або надання послуг [22].

Азійський банк розвитку визначає державно-приватне партнерство як довгострокову, врегульовану контрактом кооперацію між публічним та приватним сектором з метою ефективного виконання публічних завдань шляхом комбінування необхідних ресурсів («ноу-хау», капітал, персонал, операційний фонд) партнерів та розподілу існуючих проектних ризиків відповідним чином згідно з компетенцією ризик-менеджменту партнерів [23, с. 7].

Комітет організації економічного співробітництва та розвитку з наукової та технологічної політики представляє ДПП як спосіб надання та фінансування державних послуг з використанням капітальних активів, при якому проектні ризики розподіляються між державним і приватним сектором. Крім того, ДПП відрізняється довгостроковим характером в рамках угоди між державою і приватним партнером, при цьому метою держави є

якісне надання послуг, а приватних партнерів – отримання прибутку [24, с. 3].

Відповідно до одного з законодавчих актів країни, що регулюють відносини у сфері державно-приватного партнерства, а саме Закону України «Про державно-приватне партнерство», державно-приватне партнерство трактується як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору [25].

Аналіз дозволяє дійти висновку, що у науковій літературі існує ряд визначень державно-приватного партнерства, які розглядають різні сторони даного явища, в тому числі його мету та очікувані результати.

Незважаючи на різноманітність точок зору стосовно сутності ДПП, в них усіх присутній елемент, який їх поєднує, - це взаємодія з одного боку державного сектору, а з іншого приватного оператора, в окремих випадках у визначеннях наголошується розуміння такої взаємодії для забезпечення суспільних потреб. Беззаперечним є те, що наведені визначення взаємодоповнюють одне одного, мають спільні риси та створюють підґрунтя для ефективної реалізації проектів ДПП з урахуванням особливостей розвитку країни та впливу зовнішнього середовища. На наш погляд, найбільш повним трактуванням категорії може слугувати таке визначення, за якого під державно-приватним партнерством слід розуміти юридично оформлене, добровільне та взаємовигідне співробітництво між державою, органами місцевого самоврядування та приватним бізнесом, під час якого відбувається об'єднання ресурсів та інтересів сторін, розподіл у визначених пропорціях прав, обов'язків, результатів та ризиків з метою ефективної реалізації інвестиційних проектів та вирішення проблем соціально-економічного розвитку відповідно до інтересів громадянського суспільства. На відміну від існуючих трактувань, запропоноване визначення чітко визначає учасників співробітництва, відзначає необхідність розподілу їх прав та обов'язків, результатів та ризиків, а також враховує інтереси суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження дозволяють констатувати відсутність єдиного сутнісно-теоретичного підходу до розуміння категорії ДПП. У деяких дослідженнях зустрічаються підходи, що розглядають сутність державно-приватного партнерства у вузькому та широкому сенсі. Більшість науковців дають досить загальне визначення сутності ДПП, не враховуючи інтереси суспільства, обмежуючи функції ДПП, не конкретизуючи учасників співробітництва та не визначаючи межі відповідальності між ними. З урахуванням цього, на наш погляд, під державно-приватним партнерством слід розуміти юридично оформлене, добровільне та взаємовигідне співробітництво між державою, органами місцевого самоврядування та приватним бізнесом, під час якого відбувається об'єднання ресурсів та інтересів сторін, розподіл у визначених пропорціях прав, обов'язків, результатів та ризиків з метою ефективної реалізації інвестиційних проектів та вирішення проблем соціально-економічного розвитку відповідно до інтересів громадянського суспільства. Перспективою подальших досліджень може слугувати вивчення механізму взаємодії державного та приватного секторів.

Література

1. Report to Congress on Public-Private Partnerships. – US Department of Transportation, 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fhwa.dot.gov/reports/pppdec2004/>
2. Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? / M. B. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm>
3. Нарожний С. М. Теоретичні засади організації державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / С. М. Нарожний – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2014-2/doc/2/07.pdf>.
4. Власов А. Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства [Електронний ресурс] / А. Власов – Режим доступу: <http://www.konkir.ru/article.html?id=3772>
5. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В.

Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10-19.

6. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендъєл, Б. Онищук, П. Сегварі. – К.: К.І.С., 2008. – 146 с.

7. Берданова О.В. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг: монографія / О.В. Берданова, В.М. Вакуленко, М.Д. Василенко та ін.; за ред. Ю.П. Лебединського. – Ужгород: Патент, 2003. – 192 с.

8. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

9. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О.М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов: Научно-технический сборник. – К.: Техніка, 2009. – № 87. – С. 317–322.

10. Виллисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Виллисов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 14–19.

11. Yescombe E.R. Public–Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. – Published by Elsevier Ltd, 2007. – 369 с.

12. Халимовский Ю.А. Государственно-частное партнёрство в субъектах РФ: блуждание в темноте / Ю.А. Халимовский // «Налоги» (газета). – 2011. – № 14. – С. 18-25.

13. Федулова Л.І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненкова // Наукові праці: науково-методичний журнал. Економіка. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – Т. 109, Вип. 96. – С. 57–60.

14. Герасименко О.А. Развитие государственно-частного партнерства в управлении региональной образовательной системой: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством” / О.А. Герасименко. – Белгород, 2010. – 27 с.

16. Трачук С.С. Совершенствование финансирования проектов государственно-частного партнерства: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: 08.00.10 „Финансы, денежное обращение и кредит” / С.С. Ткачук. – Ростов-на-Дону, 2009. – 24 с.

17. Феоктистов К.С. Тенденции взаимодействия власти и бизнеса в отечественной экономике / К.С. Феоктистов // Экономика и бизнес: Материалы 4 межд. научн.-практ. конф. – Новосибирск, 2011. – С. 18–20.

18. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления [Электронный ресурс] / В.И. Якунин // Социологические исследования. – 2007. - № 2. – Режим доступа: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2007-02/Yakunin.pdf>

19. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов / Д.М. Амуниц // Справочник руководителя учреждений культуры.– 2005. – №12. – С. 16–24.

20. Фильченков В.А. Формирование государственно-частного партнерства в социальной сфере: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством” / В.А. Фильченков. – М., 2008. – 26 с.

21. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. - 2010. - № 4. - С. 62-86.

22. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions: Commission of the European Communities [Электронный ресурс] / EUR-Lex: Access to European Union law. – Режим доступа: http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=COM final&an_doc=2004&nu_doc=327

23. Public–Private Partnership: Handbook. – Asian Development Bank. – 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31484/public-private-partnership.pdf> law. – Режим доступа: http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=COM final&an_doc

24. From Lessons to Principles for the use of Public-Private Partnerships [Електронний ресурс] / OECD. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/47815652.pdf>

25. Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01 липня 2010 р. № 2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

1. Report to Congress on Public-Private Partnerships. – US Department of Transportation, 2004. [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.fhwa.dot.gov/reports/pppdec2004/>

2. Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? / M. B. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – #3. [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu:

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm>

3. Narozhny`j S. M. Teorety`chni zasady` organizaciyi derzhavno-pry`vatnogo partnerstva [Elektronny`j resurs] / S. M. Narozhny`j – Rezhym`m dostupu do resursu: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2014-2/doc/2/07.pdf>.

4. Vlasov A. Osobyj put` Peterburga v sfere gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Elektronny`j resurs] / A. Vlasov – Rezhym`m dostupa: <http://www.konkir.ru/article.html?id=3772>

5. Pavlyuk K. V. Sutnist` i rol` derzhavno-pry`vatnogo partnerstva v social`no-ekonomichnomu rozvy`tku derzhavy` / K. V. Pavlyuk, S. M. Pavlyuk // Naukovi praci Kirovograds`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`. – 2010. – Vy`p. 17. – S. 10-19.

6. Vy`nny`cz`ky`j B. Dosvid ta perspekty`vy` vprovadzhennya derzhavno-pry`vatny`x partnerstv v Ukrayini ta za kordonom / B. Vy`nny`cz`ky`j, M. Lend`yel, B. Ony`shuk, P. Segvari. – K.: K.I.S., 2008. – 146 s.

7. Berdanova O.V. Rozvy`tok partnerstva mizh miscevoyu vladoyu ta nederzhavny`m sektorom u sferi nadannya gromads`ky`x poslug: monografiya / O.V. Berdanova, V.M. Vakulenko, M.D. Vasy`lenko ta in.; za red. Yu.P. Lebedy`ns`kogo. –Uzhgorod: Patent, 2003. – 192 s.

8. Varnavsky`j V.G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teory`ya y` prakty`ka: uchebnoe posoby`e / V.G. Varnavsky`j, A.V. Kly`menko, V.A. Korolev y` dr.; Gos. un-t – Vysshaya shkola ekonomy`ky`. – M.: Y`zd. dom Gos. un-ta – Vysšej shkoly ekonomy`ky`,

2010.– 287 s.

9. Polyakova O. M. Derzhavno-pry`vatne partnerstvo v Ukrayini: problemy` stanovlennya / O.M. Polyakova // Kommunal`noe khozyajstvo gorodov: Nauchno- texny`chesky`j sborny`k. – K.: Texnika, 2009. – # 87. – S. 317–322.

10. Vy`lly`sov M.V. Gosudarstvenno-chatsnoe parnerstvo: poly`ty`ko-pravovoj aspekt / M.V. Vy`lly`sov // Vlast`. – 2006. – # 7. – S. 14–19.

11. Yescombe E.R. Public–Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. – Published by Elsevier Ltd, 2007. - 369 s.

12. Xaly`movsky`j Yu.A. Gosudarstvenno-chastnoe partnërstvo v sub`ektax RF: bluzhdany`e v temnote / Yu.A. Xaly`movsky`j // «Nalogy`» (gazeta). - 2011. - # 14. – S. 18-25.

13. Fedulova L.I. Organizacijny`j resurs derzhavno-pry`vatnogo partnerstva v umovax podolannya naslidkiv kry`zy` / L. I. Fedulova, I. G. Yanenkova // Naukovi praci: naukovo- metody`chny`j zhurnal. Ekonomika. – My`kolayiv: Vy`d-vo ChDU im. Petra Mogy`ly`, 2009. – T. 109, Vy`p. 96. – S. 57–60.

14. Gerasy`menko O.A. Razvy`ty`e gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v upravleny`y` regy`onal`noj obrazovatel`noj sy`stemoj: avtoref. dy`s. na soy`skany`e nauch. stepeny` kand. ekon. nauk: 08.00.05 „Экономика y` upravleny`e narodnym khozyajstvom” / O.A. Gerasy`menko. – Belgorod, 2010. – 27 s.

15. Van Ham H. Building Public-Private Partnerships: Assessing and Managing Risks in Port Development [Elektronny`j resurs] / H. Van Ham, J. Koppenjan // Public Management Review. — 2001. — #4, Vol.3. — P. 593-616. — Rezhy`m dostupu: <http://www.ppp-pf.ru/docs/PPP-Building.pdf>

16. Trachuk S.S. Sovershenstvovany`e fy`nansy`rovany`ya proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva: avtoref. dy`s. na soy`skany`e nauch. stepeny` kand. ekon. nauk: 08.00.10 „Fy`nansy, denezhnoe obrazeny`e y` kredy`t” / S.S. Tkachuk. – Rostov-na-Donu, 2009. – 24 s.

17. Feokty`stov K.S. Tendency`y` vzay`modejstvy`ya vlasty` y` by`znesa v otechestvennoj ekonomy`ke / K.S. Feokty`stov // Экономы`ка y` by`znes: Matery`алы 4 mezhd. nauchn.-prakt. konf. – Novosy`by`rsk, 2011. – S. 18–20.

18. Yakuny`n V.Y`. Partnerstvo v mexany`zme gosudarstvennogo upravleny`ya [Elektronnyj resurs] / V.Y`. Yakuny`n // Socy`ology`chesky`e y`ssledovany`ya. – 2007. - # 2. – Rezhy`m dostupa: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2007-02/Yakunin.pdf>

19. Amuncz D.M. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. KonCESSy`onnaya model` sovmestnogo uchasty`ya gosudarstva y` chastnogo sektora v realy`zacy`y` fy`nansovoemky`x proektov / D.M. Amuncz // Spravochny`k rukovody`telya uchrezhdeny`j kul`tury.– 2005. – #12. – S. 16–24.

20. Fy`l`chenkov V.A. Formy`rovany`e gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v socy`al`noj sfere: avtoref. dy`s. na soy`skany`e nauch. stepeny` kand. ekon. nauk: 08.00.05 „Экономика y` upravleny`e narodnym khozaystvom” / V.A. Fy`l`chenkov. – M., 2008. – 26 s.

21. Zapatrina I.V. Publichno-pry`vatne partnerstvo v Ukrayini: perspekty`vy` zastosuvannya dlya realizaciyi infrastruktury`x proektiv i nadannya publichny`x poslug / I.V. Zapatrina // Ekonomika i prognozuvannya. - 2010. - # 4. - S. 62-86.

22. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions: Commission of the European Communities [Elektronny`j resurs] / EUR-Lex: Access to European Union law. – Rezhy`m dostupu: http://eurlex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=COM final&an_doc=2004&nu_doc=327

23. Public–Private Partnership: Handbook. – Asian Development Bank. – 2006. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31484/public-private-partnership.pdf>

24. From Lessons to Principles for the use of Public-Private Partnerships [Elektronny`j resurs] / OECD. – Rezhy`m dostupu: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/47815652.pdf>

25. Zakon Ukrayiny` "Pro derzhavno-pry`vatne partnerstvo" vid 01 ly`pnya 2010 r. # 2404-VI. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету.

25.03.2015

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

У статті розглянуто основні теоретичні засади до поняття «банківський ризик». Досліджено та проаналізовано підходи до систематизації та вибору критеріїв класифікації банківських ризиків. Показані статистичні дані щодо кількості критеріїв класифікації банківських ризиків. Проаналізовано наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо різновидів банківських ризиків. Розглянуто основні законодавчі документи, нормативно-правові акти та методичні вказівки, що регулюють банківську діяльність. Сформовано найбільш точну класифікацію банківських ризиків, яка використовується в Україні на даному етапі розвитку економіки. Охарактеризовано особливості застосування різних видів класифікації банківських ризиків відповідно до стадії економічного циклу в країні. Обґрунтовано напрями вдосконалення існуючих підходів до ідентифікації ризиків банківських установ. Запропоновані шляхи удосконалення управління банківськими ризиками.

Ключові слова: банківський ризик, класифікація, комерційний банк, систематизація, класифікаційна ознака, банківська практика, ідентифікація.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

В статье рассмотрены основные теоретические основы к понятию «банковский риск». Исследованы и проанализированы подходы к систематизации и выбора критериев классификации банковских рисков. Показаны статистические данные по количеству критериев классификации банковских рисков. Проанализированы научные труды отечественных и зарубежных ученых по разновидностям банковских рисков. Рассмотрены основные

законодательные документы, нормативно-правовые акты и методические указания, регулирующие банковскую деятельность. Сформировано наиболее точную классификацию банковских рисков, которая используется в Украине на данном этапе развития экономики. Охарактеризованы особенности применения различных видов классификации банковских рисков в соответствии со стадией экономического цикла в стране. Обоснованы направления усовершенствования существующих подходов к идентификации рисков банковских учреждений. Предложены пути совершенствования управления банковскими рисками.

Ключевые слова: банковский риск, классификация, коммерческий банк, систематизация, классификационный признак, банковская практика, идентификация.

Todorenko Tetiana

THEORETICAL BASIS FOR THE CLASSIFICATION OF THE BANK RISK

In the article the basic theoretical foundations of the concept of "banking risk". Investigated and analyzed approaches to systematize and selection criteria for the classification of banking risks. Showing statistical data on the number of criteria for the classification of banking risks. Reviewed scientific works of domestic and foreign scholars on the species of banking risks. The main legislative documents, regulations and guidelines governing banking activities. Formed the most accurate classification of banking risks, which is used in Ukraine at this stage of economic development. Characterized by features of the application of different types of classification of banking risks in accordance with the stage of the economic cycle in the country. The ways of improvement of existing approaches to identify risks of banking institutions. Ways of improving bank risk management.

Keywords: bank risk classification, commercial bank, systematization, classification feature, banking practices, identification.

Постановка проблеми: Ризик є невід'ємною складовою діяльності будь-якої організації незалежно від форми власності та територіального розміщення, а також в умовах швидких економічних перетворень. Найбільша частка ризиків припадає на банківський

сектор, адже діяльність банківських установ безпосередньо залежить від економічної та політичної ситуації в країні. На даному етапі розвитку економіки України спостерігається тяжка економічна криза, тому на мою думку доцільним є виділення проблеми систематизації та вибору критеріїв класифікації ризиків, які супроводжують роботу банків у макро– та мікроекономічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Класифікація банківських ризиків є досить актуальною темою досліджень серед науковців. Проблемі визначення і класифікації банківських ризиків присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів і науковців., серед яких : Я.В.Белінська, О.В. Пернарівський, А.О. Епіфанов, П.С. Роуз, Дж.Б.Томсон, М.Фрост.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми: Дослідження критеріїв класифікації банківських ризиків є досить поширеною категорією серед науковців, але тим не менш існує ряд проблем, які залишаються невирішеними до тепер, наприклад, не до кінця залишаються розкритими чинники класифікації банківських ризиків із позицій основних видів банківської діяльності, їх кількісної та якісної оцінки.

Постановка завдання: розглянути сутність поняття «банківський ризик», визначити основні критерії систематизації банківських ризиків та їх вплив на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність банківської установи.

Виклад основного матеріалу: В сучасних умовах діяльність банків супроводжується зниженням прибутковості, неякісними кредитно–інвестиційними портфелями, недостатнім рівнем сформованих резервів. У процесі функціонування робота банків наражається на різноманітні ризики, які притаманні фінансовій, інвестиційній та операційній діяльності банків.

Дотримуючись загальновизнаного підходу до оцінки діяльності банків, у координатах «прибутковість–ризик» доцільне виокремити проблему систематизації та вибору критеріїв класифікації ризиків, які супроводжують роботу банків у макро– та мікроекономічному середовищі. Метою статті є розкриття суті, критеріїв класифікації ризиків, які супроводжують операційну, інвестиційну та фінансову діяльність

банківських установ.

Класифікація банківських ризиків досить широко представлена в науковій літературі, проте окремі важливі моменти досліджуваної проблеми залишаються не до кінця розкритими. На сьогодні в економічній літературі відсутній єдиний підхід до систематизації та вибору критеріїв класифікації ризиків. Існує близько 40 класифікаційних ознак, на основі яких виділено понад 220 видів ризиків. Адже саме класифікація ризиків дозволить чітко визначити місце кожного ризику в системі як окремих банківських підрозділів так і банку в цілому.

Під класифікацією ризику розуміється система розподілу ризиків на конкретні групи за певними ознаками для досягнення поставленої мети.[6]

Регулювання ризиків банківської діяльності здійснюється Постановою Національного банку України № 368 від 28.08.2001р. зі змінами і доповненнями «Про затвердження інструкцій про порядок регулювання діяльності банків в Україні».[8]

Відповідно до цієї Постанови забезпечується стабільність діяльності банків, своєчасне та повне виконання зобов'язань клієнтів, гарантування повернення вкладів, а також правильність розподілу капіталу власників у разі ліквідації або визнання банку банкрутом.

У науковій літературі вітчизняних та зарубіжних дослідників пропонується

досить значна кількість класифікацій ризиків.

Найбільш точною класифікацією адаптованою до сучасних умов функціонування банківської системи в Україні є класифікація визначена у Методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» Національного банку України, де зазначено, що з метою здійснення банківського нагляду НБУ виділив дев'ять категорій ризику, а саме:

- а) кредитний ризик;
- б) ризик ліквідності;
- в) ризик зміни процентної ставки;
- г) ринковий ризик;
- д) валютний ризик;
- е) операційно-технологічний ризик;
- є) ризик репутації;

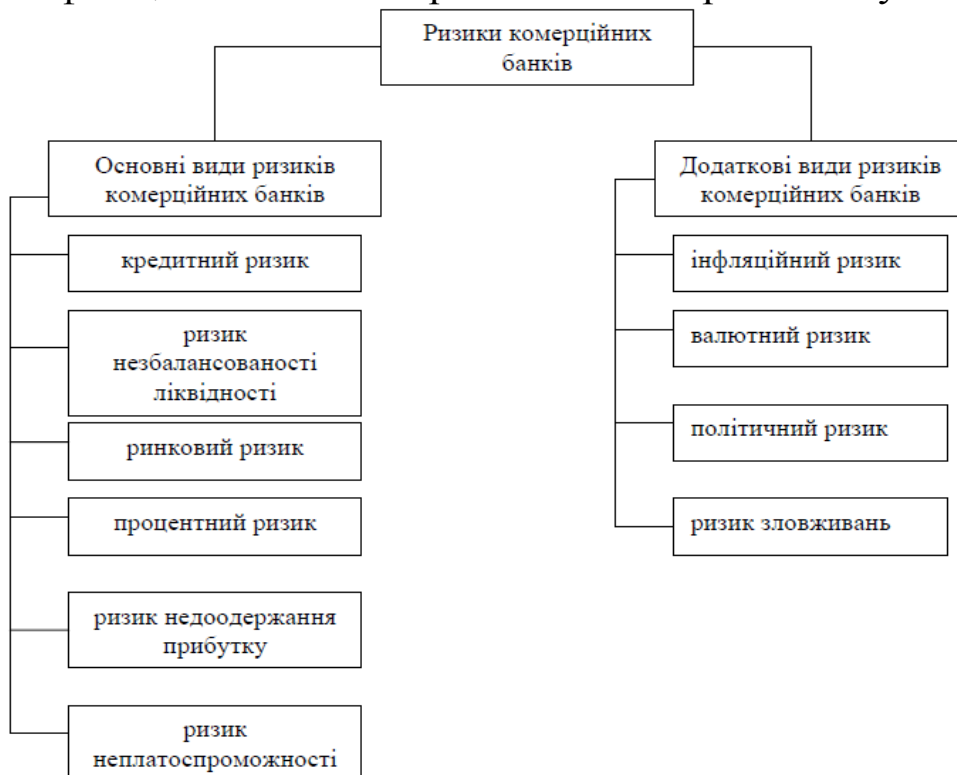
- ж) юридичний ризик;
- з) стратегічний ризик.

Ці види ризиків не є взаємовиключними. Будь-який банківський продукт або послуга може наразити банк на кілька ризиків [4].

За Пітером С. Роузом існує шість видів основних ризиків комерційного банку та чотири додаткових. Ним була запропонована наступна класифікація:

Таблиця 1

Класифікація банківських ризиків за Пітером С. Роузом[12]



Як вже було зазначено різні вітчизняні та закордонні науковці виокремлюють різні принципи класифікації банківських ризиків, тому вважаю за доцільне розглянути основні критерії за якими і класифікуються ці ризики у різних вчених (табл.2)

Таблиця 2

Наукові підходи до класифікації банківських ризиків

Автор	Види банківських ризиків
1	2
Л. Примостка[10]	Фінансові нецінові ризики: - ризик ліквідності; - кредитний ризик; - ризик неплатоспроможності; - ризик варіабельності

А. Суворов[11]	Види внутрішніх банківських ризиків: - кредитний ризик; - процентний ризик; - валютний ризик; - ринковий ризик; - ризик, що виникає при формуванні депозитів
Т. Осипенко[5]	Види ризиків: - кредитні ризики; - ринкові ризики; - ризик ліквідності; - операційні ризики; - правовий ризик; - управлінські ризики
С. Коновалов[3]	Розрізняється п'ять категорій ризиків: - ризик ліквідності; - процентний ризик; - ціновий ризик; - кредитний ризик; - операційний та інші ризики
Ю. Потійко[9]	Основні види банківських ризиків: - кредитний ризик; - процентний ризик; - ризик ринку цінних паперів; - валютний ризик; - ризик дострокової вимоги депозитів
І. Бурденко, О. Пожар[2]	Внутрішні ризики: - кредитний ризик; - ціновий ризик; - ризик, що виникає при формуванні депозитів; - ризик, пов'язаний з новими видами діяльності; - ризик ліквідності; - ризик руху грошових коштів
О. Пернарівський[7]	Фінансові ризики банку: - кредитний ризик; - депозитний ризик; - валютний ризик; - інвестиційний ризик; - ризик ліквідності та інші

У цілому дослідження існуючих підходів до класифікації банківських ризиків дозволяє виділити основні класифікаційні ознаки, що переважно використовуються у банківській практиці, узагальнення яких подано у таблиці 3. Слід зауважити, що використання такої класифікації ускладнюється її громіздкістю, наявністю декількох “ієрархічних дерев”, а також поверхневим розглядом прийняттого для банку рівня ризиків.

Висновки. Проводячи систематизацію та узагальнення усього

вище вказаного можна зробити висновки, що правильна ідентифікація і класифікація ризиків банківської діяльності є гарантом стабільного функціонування банку. Адже в умовах постійної глобалізації економічних процесів не можна виключати факт виникнення нових ризиків, які досі не були досліджені.

Таблиця 3

Основні класифікаційні ознаки групування банківських ризиків[1]

Класифікаційна ознака	Типове групування банківських ризиків за ознакою
1. Вид відношення до внутрішнього середовища (або за джерелами виникнення)	- внутрішні ризики - зовнішні ризики
2. Сфера впливу (або фактори виникнення банківських ризиків)	- політичні, - соціальні, - економічні, - форс-мажорні
3. Характер об'єкта: вид діяльності, різновид операцій	- ризики основної та ризик допоміжної діяльності, - ризики активних та ризики пасивних операцій, - балансові та позабалансові ризики, - кредитний, - депозитний, - операційний, - валютний, - відсотковий.
4. Специфіка клієнтів банку	- ризики, пов'язані з дрібними, середніми та великими клієнтами, - ризики, пов'язані з галузевою структурою клієнтів.
5. Характер впливу ризику на стійкість розвитку банку	- ризик ліквідності, - ризик втрати платоспроможності, - ризик капітальної стабільності.
6. Розподіл ризику в часі	- ретроспективні, - поточні - перспективні ризики.
7. Метод оцінки ризику	- комплексні - індивідуальні ризики.
8. Рівень (обсяг) банківського ризику	- низькі, - помірні, - повні ризики.
9. Можливість управління банківськими ризиками	- відкриті (контрольовані), - закриті ризики.
10. За можливістю передбачення	- прогнозовані, - не прогнозовані ризики.
11. За можливістю страхування	- ризики, що можуть бути застраховані, - ризики, які не можуть бути застраховані.

Задля попередження ризику або його зниження повинна бути створена цілісна система відстеження, діагностики та подолання ризику, яка б допомогла ефективно функціонувати на всіх стадіях розвитку економіки країни. Для досягнення поставлених цілей раціональним є уніфікація основних правил щодо уникнення банківських ризиків. Правильний вибір класифікації ризиків дасть змогу мінімізувати ризики банку і призведе до подальшого підвищення рентабельності активів банку та піднесення економічної ситуації банківської установи.

Література

1. Банковские риски: учеб. пособ. / О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
2. Бурденко І. Розкриття інформації про банківські ризики у фінансовій звітності / І.Бурденко, О. Пожар // Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 52–55.
3. Коновалов С. Об оптимизации состава показателей, характеризующих банковские риски / С. Коновалов // Деньги и кредит. – 1997. – № 8. – С. 47–50.
4. Методичні вказівки з інспектування банків: Постанова правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс] / Офіційна інтернет-сторінка Національного банку України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
5. Осипенко Т. В. О системе рисков банковской деятельности / Т. В. Осипенко // Деньги и кредит. – 2000. – № 4. – С. 28-30.
6. Пелехата М.П. Макроекономічні аспекти сучасної економіки: Систематизація і класифікація банківських ризиків - 2013.
7. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О.Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44–48.
8. Про затвердження інструкцій про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368. [Електронний ресурс]/ Офіційна інтернет-сторінка Національного банку України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

9. Потійко Ю. Теорія та практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 58–60.

10. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підруч. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

11. Суворов А. В. Управление банковскими рисками / А. В. Суворов // Финансы и кредит. – 2002. – № 13. – С. 53–57.

12. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг/П.С. Роуз – М: Дело Лтд. – 215 с.

1. Bankovsky`e ry`sky`: ucheb. posob. / O.Y`. Lavrushy`na y` N.Y`. Valencevoj. – M.: KNORUS, 2007. – 232 s.

2. Burdenko I. Rozkry`ttya informaciyi pro bankivs`ki ry`zy`ky` u finansovij zvitnosti / I.Burdenko, O. Pozhar // Visny`k NBU. – 2006. – # 7. – S. 52–55.

3. Konovalov S. Ob opty`my`zacy`y` sostava pokazatelej, xaraktery`zuyushhy`x bankovsky`e ry`sky` / S. Konovalov // Den`gy` y` kredy`t. – 1997. – # 8. –S. 47–50.

4. Metody`chni vказivky` z inspektuvannya bankiv: Postanova pravlinnya Nacional`nogo banku Ukrayiny` vid 15.03.2004 # 104 [Elektronny`j resurs] / Oficijna internet-storinka Nacional`nogo banku Ukrayiny`. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.

5. Osy`penko T. V. O sy`steme ry`skov bankovskoj deyatel`nosty` / T. V. Osy`penko // Den`gy` y` kredy`t. – 2000. – # 4. – S. 28-30.

6. Pelexata M.P. Makroekonomichni aspekty` suchasnoyi ekonomiky`: Sy`stematy`zaciya i klasy`fikaciya bankivs`ky`x ry`zy`kiv -2013.

7. Pernarivs`ky`j O. Analiz, ocinka ta sposoby` zny`zhennya bankivs`ky`x ry`zy`kiv / O.Pernarivs`ky`j // Visny`k NBU. – 2004. – # 4. – S. 44–48.

8. Pro zatverdzhennya instrukcij pro poryadok regulyuvannya diyal`nosti bankiv v Ukrayini: Postanova pravlinnya Nacional`nogo banku Ukrayiny` vid 28.08.2001 # 368. [Elektronny`j resurs]/ Oficijna internet-storinka Nacional`nogo banku Ukrayiny`. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

9. Potijko Yu. Teoriya ta prakty`ka upravlinnya rizny`my` vy`damy` ry`zy`kiv u komercijny`x bankax / Yu. Potijko // Visny`k NBU. – 2004. – # 4.– S. 58–60.

10. Pry`mostka L.O. Finansovy`j menedzhment u banku: pidruch. / L.O. Pry`mostka. – K.: KNEU, 2004. – 468 s.

11. Suvorov A. V. Upravleny`e bankovsky`my` ry`skamy` /A. V. Suvorov // Fy`nansy y` kredy`t. – 2002. – # 13. – S. 53–57.

12. Rouz P.S. Bankovsky`j menedzhment: Predostavleny`e fy`nansovy`x uslug/P.S. Rouz – M: Delo Ltd. – 215 s.

Рецензент: Гончаренко О.Е., д.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ

30.03.2015

УДК 332.025.12:336.74

Шелудько Сергій

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Статтю присвячено проблемі економічної сутності валютного регулювання та її визначення сучасними економістами. У статті показано відсутність законодавчо закріпленої дефініції валютного регулювання в Україні, розглянуті найбільш яскраві погляди вчених на його сутність і проілюстрований наявний плюралізм поглядів вчених різних країн на сутність валютного регулювання. На основі аналізу різних точок зору економістів виділено п'ять підходів до трактування сутності досліджуваного поняття, підсумовано їх методологічні недоліки і запропоновано власний погляд автора на сутність валютного регулювання.

Ключові слова: валютна політика, валютне регулювання, валютний контроль, валютний курс, валютні обмеження, міжнародні валютні відносини, стійкість національної валюти.

Шелудько Сергей

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья посвящена проблеме экономической сущности валютного регулирования и ее определения современными экономистами. В статье показано отсутствие законодательно закрепленной дефиниции валютного регулирования в Украине, рассмотрены наиболее яркие взгляды ученых на его сущность и проиллюстрирован имеющийся плюрализм взглядов ученых разных стран на сущность валютного регулирования. На основе анализа разных точек зрения экономистов выделено пять подходов к трактовке сущности исследуемого понятия, подытожены их методологические недостатки и предложен собственный взгляд автора на сущность валютного регулирования.

Ключевые слова: валютная политика, валютное регулирование, валютный контроль, валютный курс, валютные ограничения, международные валютные отношения, устойчивость национальной валюты.

Sheludko Sergii

ANALYSIS OF MODERN CONCEPTS OF THE DETERMINATION OF ECONOMIC ESSENCE OF FOREIGN EXCHANGE REGULATION

The article is dedicated to the economic essence of foreign exchange regulation and its modern economists' definition. It is showed that there is no legally established definition of foreign exchange regulation in Ukraine, considered the most striking views of scientists on its essence and illustrated the existing plurality of views among scientists from different countries on the essence of foreign exchange regulation. Based on the analysis of different points of view of economists it is identified five concepts to the interpretation of the essence of this conception, summarized their methodological flaws and suggested the author's view on the essence of foreign exchange regulation.

Keywords: exchange rate, foreign exchange policy, foreign exchange regulation, foreign exchange control, foreign exchange

restrictions, international monetary relations, stability of the national currency.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення кризового становища в економіці України, основними проявами якого є стрімка девальвація національної грошової одиниці, хаотичні коливання на валютному ринку, прискорення інфляції та панічні настрої ринкових суб'єктів всіх рівнів, вкрай актуальним стає дослідження валютного регулювання, яке має бути ефективним, а головне – адекватним відповідно його завдань. Проте таке дослідження, на наш погляд, не може містити наукову та практичну цінність без окреслення та аналізу економічної сутності валютного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що практично всі автори, праці яких присвячені валютному регулюванню, не мають єдиної точки зору на його сутність і надають власне бачення цього поняття. Серед розглянутих наукових досліджень, найбільш значущими нам видаються праці О. І. Береславської, О. В. Дзюблюка, Л. М. Красавіної, В. М. Крашеніннікова, В. А. Ющенко та В. І. Міщенко.

Невирішені раніше частини загальної проблеми полягає в тому, що кожен з вище перелічених науковців висловлював лише свій погляд на сутність валютного регулювання, не торкаючись вже існуючих поглядів на його сутність як окремих авторів, так і в узагальненому вигляді.

Мета статті – на основі проведення всебічного аналізу поглядів вітчизняних та закордонних науковців на сутність валютного регулювання узагальнити та виокремити основні підходи до розуміння його сутності і ключових рис та надати, з урахуванням критичних зауважень, власне бачення економічної сутності валютного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним нормативно-правовим актом, що визначає режим здійснення валютних операцій в Україні, є Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю". Однак як показав аналіз, цей надзвичайно важливий для регулювання валютних відносин в країні документ не містить в собі визначення поняття "валютне регулювання" [12], що є суттєвим недоліком основного нормативно-правового акту, який має

визначати не тільки організаційні, а й теоретичні підходи до валютного регулювання та

його сутності, і потребує усунення. Аналіз широкого кола поглядів сучасних науковців на економічну сутність валютного регулювання в країні, дозволив автору зробити висновок, що сьогодні не існує єдиного погляду вчених на сутність валютного регулювання, хоча всі вони й усвідомлюють надзвичайно важливу роль такого регулювання в соціально-економічному розвитку країни.

Так, сьогодні найбільш поширеним поглядом вітчизняних економістів на сутність валютного регулювання, в тих чи інших редакційних варіантах, є думка про те, що валютне регулювання – це, по-перше, діяльність держави і, по друге (до того ж лише в деяких висловлюваннях), й уповноважених нею органів, спрямована на регулювання або регламентацію валютних операцій [1, с. 81; 2, с. 160; 3, с. 280; 4, с. 40; 5, с. 32; 6, с. 173; 8, с. 301; 9, с. 7; 10, с. 381; 13, с. 10; 16, с. 476; 17, с. 277; 18, с. 79]. Разом з тим, окремі економісти вважають, що валютне регулювання варто розглядати як встановлений на законодавчому рівні порядок (режим) здійснення валютних операцій в країні [11, с. 19; 24, с. 558], у суворій відповідності до розробленої в ній валютної політики. А з того, що процес здійснення валютних операцій, згідно встановленого порядку, виконують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, а не держава – чи-то в особі усього народу, чи-то органів влади (принаймні, в Україні), – то, на наш погляд, навряд чи є достатньо аргументів для розгляду сутності валютного регулювання як діяльності саме держави, бо в Україні саме Національний банк, як її центральний банк і агент уряду у сфері грошово-кредитних і валютних відносин, є уповноваженим владою органом з розроблення валютної політики країни і здійснення в ній валютного регулювання.

Зазначимо також, що сам по собі порядок виконання валютних операцій (визначений нормативними документами і такий, що реалізується на практиці) на наш погляд, є радше режимом валютного регулювання, ніж власне регулюванням.

Наступний підхід науковців до визначення сутності валютного регулювання ототожнює його з валютним законодавством (або сукупністю нормативних документів щодо операцій з валютними цінностями) [7, с. 23; 13, с. 10; 15, с. 60], хоча сукупність будь-яких,

в тому числі і нормативних документів, вряд чи можна розглядати як сутність валютного регулювання як виду діяльності уповноваженого

органу, тобто НБУ. Варто зауважити, що окремі економісти все ж таки називають такий підхід до сутності валютного регулювання вузьким змістом досліджуваного поняття, бо у широкому розумінні вони розглядають валютне регулювання як "...частину макроекономічної політики держави, яка стосується сфери валютно-фінансових зв'язків резидентів окремої держави та саму державу" [13, с. 10], з чого можна зробити висновок, про ототожнення валютного регулювання з валютною політикою, з чим не можна погодитись, бо валютна політика (як і будь-яка політика) визначає цілі, а не дії валютного регулювання. До того ж, без розробленої валютної політики валютне регулювання не має цілей (орієнтирів) для виконання своїх заходів. Серед досліджених поглядів науковців на сутність валютного регулювання нами були виявлені і такі, що складно звести до спільного знаменника з іншими поглядами. Наприклад, валютне регулювання розглядається як комплекс заходів регуляторного характеру [6, с. 173], або "...як специфічну економічну форму регулювання валютних відносин, яку здійснює держава на основі суворої регламентації процесів руху внутрішніх валютних потоків відповідно до встановлених цілей." [2, с. 160]. З цього твердження, однак, випливає, що валютне регулювання передбачає реалізацію лише економічних заходів, залишаючи адміністративний вплив і нормотворчу діяльність поза розглядом, тому пропонуване визначення окреслює, на наш погляд, лише форму валютного регулювання, лишаючи його зміст поза увагою.

Аналіз поглядів зарубіжних дослідників на сутність валютного регулювання показав, що погляди значної частки російських економістів не відрізняються від поглядів вітчизняних на сутність валютного регулювання, як діяльності держави з регламентації міжнародних розрахунків і порядку проведення валютних операцій [22, с. 178], або процес та порядок державного управління валютною сферою в економіці [20, с. 56], або законодавчу форму валютної політики [26, с. 323] (ототожнюючи тим самим валютне регулювання з валютною політикою), або комплекс чи сукупність певних заходів впливу [21, с. 6; 23, с. 325; 25, с. 110], які можуть бути економічними й адміністративними [25, с. 110] чи

економічними, організаційними та правовими [23, с. 325]. Дехто вказує на зв'язок впливу цих заходів на необхідність досягнення цілей валютної політики [21, с. 325; 25, с.

110], в тому числі і стабільну зміну та підтримку певного співвідношення курсу національної та іноземних валют [21, с. 6]. Однак це, окрім того, що валютне регулювання не зводиться лише до регулювання валютного курсу (а включає в себе ще й управління золотовалютними резервами, міжнародними розрахунками країни та платіжним балансом), викликає питання також про необхідність стабільної зміни валютного курсу, адже, на наш погляд, кращим показником ефективного регулювання валютного курсу була б його стабільність та незмінність. Не менше питань для дискусії відкриває ототожнення та об'єднання валютного регулювання та валютного контролю в єдине визначення [23, с. 325], адже ці два поняття, хоча і тісно пов'язані одне з одним, але все ж мають ґрунтовні розбіжності як у формі, так і у змісті.

Окремі російські економісти розглядають валютне регулювання з двох позицій: *in sensu stricto* – як спосіб реалізації валютної політики держави, режим державного регулювання порядку зовнішніх розрахунків, операцій з валютою на внутрішньому ринку, золотом та інших схожих процесів, та *in sensu lato* – як один із найбільш дієвих механізмів, за допомогою якого держава має можливість впливати на об'єктивні економічні процеси [19, с. 12]. На наш погляд, хоча подібна багаторівневність і властива такому складному явищу як валютне регулювання, проте наведене визначення є, радше, переліком інструментів (*s.s.*) та способів застосування (*s.l.*) валютного регулювання, а не визначенням його сутності.

Разом з тим, польський науковець, професор Лодзького університету, д-р габ. Леслав Гурал визначає сутність валютного регулювання як діяльність центрального банку, а не держави (!), як вважає більшість вітчизняних та російських вчених. За таких умов він під валютним регулюванням розуміє виконання центральним банком країни його функцій "...у трьох напрямках: утримання й управління офіційними валютними резервами уряду; здійснення банківських операцій від свого імені та в якості агента уряду по відношенню до позичок і зовнішнього боргу; і прийняття заходів для забезпечення безпеки валютних операцій і міжнародної ліквідності" [28, с. 267]. На наш погляд, такий підхід заслуговує на

окрему увагу, адже автор, по-перше, називає валютне регулювання функцією центрального банку (з чим важко не погодитись), а по-друге, перераховує такі складові

валютного регулювання як управління золотовалютними резервами, зовнішнім боргом країни та її міжнародною ліквідністю, не включаючи валютний курс (що на наш погляд є цілком справедливим, бо валютний курс є похідним від стану платіжного балансу країни та рівнем її золотовалютних резервів).

Зовсім по-іншому підходить до сутності валютного регулювання д-р Мішель Ейперен, професор Інституту міжнародних досліджень у Женеві (Швейцарія), який вважає, що валютне регулювання полягає "...у централізації всіх угод в іноземній валюті в руках органа влади (казначейства, центрального банку чи створеного з цією метою інституту)" [29, с. 238]. За таких умов, як нам здається, скоріше йдеться про валютну монополію, а не про валютне регулювання, яке можливе лише за децентралізації в країні всіх угод в іноземній валюті та їх здійснення.

Аналіз підходів певної частини зарубіжних вчених до сутності валютного регулювання показав, що вони ототожнюють валютне регулювання (exchange control) з валютним контролем. І хоча валютне регулювання (як комплекс дій) і валютний контроль (як комплекс наглядових мір) тісно пов'язані друг із другом, але вони все ж є різними сторонами діяльності уповноваженого органу з валютних операцій суб'єктів валютного ринку.

Зокрема, професор Джонатан Кіршнер (США), розглядаючи безліч підходів до визначення сутності валютного регулювання (exchange control), вважає, що "...технічно воно містить усі форми втручання (intervention – прим. С.Ш.) з боку монетарної влади, метою яких є вплив (interfering – прим. С.Ш.) на тенденції, що діють на обмінний курс" [30, с. 122]. Разом з тим, як нам здається, таке визначення звужує дефініцію сутності валютного регулювання до регулювання лише валютного курсу.

Старший науковий співробітник Лондонського університету (Велика Британія), д-р Махмуд Багері переконаний, що валютне регулювання країни (country's exchange control) може бути визначено "...як регулювання урядом платежів і переказів, що впливають на платіжний баланс країни, чи як урядове регулювання способів, які використовуються для здійснення таких платежів і переказів у випадку, коли свобода контрактів і ринкових сил

(тобто, ліберальне економічне законодавство в окремій країні – прим. С.Ш.) не

спроможна досягти цих цілей" [27, с. 30]. З цього випливає, що валютне регулювання є необхідним процесом втручання в дії суб`єктів валютного ринку в умовах сьогодення.

Якщо китайський економіст Ту Конг вважає, що валютне регулювання (foreign exchange control або exchange administration) означає процес "...застосування заходів з боку центрального уряду чи органу валютної влади країни (currency authority, exchange authority – прим. С.Ш.) по відношенню до валютних надходжень та видатків, продажів і покупок, ціноутворення, регулювання і ринку через законодавче ухвалення чи оприлюднення відповідних правил, угод або декретів з метою здійснення запланованого валютного адміністрування, координації, організації чи обмеження" [32, с. 3], то на думку пані Наталії Таміріси, помічника директора Дослідницького департаменту МВФ (США), валютне регулювання діє як "...податок на іноземну валюту, необхідну для придбання імпортованих товарів і послуг, який зі збільшенням внутрішньої вартості імпорту, як правило, обмежує торгівлю" [31, с. 4], що є достатньо дискусійним твердженням, бо навряд чи є достатньо аргументів для розгляду валютного регулювання як виду примусових платежів, якими є будь-які податки. Результати проведеного аналізу поглядів вітчизняних та закордонних науковців на сутність валютного регулювання та їх узагальнення дозволило нам зробити висновки про наявність, принаймні, п'яти підходів сучасних економістів до визначення сутності валютного регулювання, а саме: операційного, інституційного, акціоністського, ординалістського та законодавчого підходів.

Відповідно до операційного підходу (від лат. opera – діяльність), валютне регулювання визначається як діяльність держави, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення валютних операцій [8, с. 301; 22, с. 178]. Інституційний підхід (від лат. institutum – орган влади, установа) має певну схожість з попереднім, проте його послідовники уточнюють, що валютне регулювання здійснюється державою та/або в особі уповноважених нею органів з метою регламентації валютних відносин. [3, с. 280; 4, с. 40; 9, с. 7; 10, с. 381; 16, с. 476; 17, с. 277; 18, с. 79]. Акціоністський підхід (від лат. actio – захід, дія)

передбачає визначення сутності валютного регулювання через комплекс або сукупність певних заходів

впливу на здійснення валютних операцій задля досягнення цілей валютної політики [6, с. 173; 21, с. 6; 23, с. 325; 25, с. 110].

Ординалістський підхід (від лат. *ordo* – порядок) ототожнює сутність валютного регулювання зі встановленим порядком, процесом або режимом здійснення валютних операцій або управління валютною сферою [11, с. 19; 20, с. 56; 24, с. 558]. Нарешті, законодавчий підхід, як зрозуміло з його назви, визначає сутність валютного регулювання як сукупність нормативних документів щодо операцій з валютними цінностями, тобто – валютне законодавство [7, с. 23; 13, с. 10; 15, с. 60; 26, с. 323]. Однак, на наш погляд, валютне регулювання є настільки складним економічним явищем, що визначення його за допомогою лише якогось одного підходу призводить до втрати інших важливих для розуміння особливостей його сутності. Саме тому ми пропонуємо власне визначення досліджуваного поняття, яке усуває зазначені вище недоліки дефініцій різних авторів.

Разом з тим, перш ніж наблизитися до визначення, яке б вичерпно і лаконічно відображало дійсну економічну сутність валютного регулювання, звернемося до семантичного значення слова "регулювання". Відповідно до "Словника української мови" [14, с. 480], регулювання може означати дію за значенням "регулювати", тобто "впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі; домагатись нормальної роботи машини, установки, механізму і т. ін., забезпечуючи злагоджену взаємодію складових частин, деталей". Звертаючись же до коренів цього слова, зазначимо, що з латини "regulo" перекладається як "направляти, впорядковувати, дотримуватися правил".

Викладене дозволяє нам наблизитися до розуміння глибинної сутності валютного регулювання, в якому об'єднуються найважливіші, на наш погляд, риси розглянутих вище підходів, що дозволяє зробити висновок про використання ще одного підходу до сутності валютного регулювання – комплексного, за яким, валютне регулювання є діяльністю уповноважених державою органів з управління валютними відносинами в країні через використання, у суворій відповідності до законодавчо встановленого порядку,

комплексу інструментів і методів з метою досягнення цілей валютної політики.

Висновки. Проведений аналіз поглядів вітчизняних та іноземних науковців на сутність валютного регулювання дозволив нам виявити п'ять основних підходів до розуміння цього поняття, а саме: операційний, інституційний, акціоністський, ординалістський та законодавчий. Зважаючи на те, що визначення валютного регулювання за допомогою лише якогось одного підходу призводить до втрати інших важливих для розуміння особливостей його сутності, нами було запропоновано розглядати валютне регулювання як діяльність уповноважених державою органів з управління валютними відносинами в країні через використання, у суворій відповідності до законодавчо встановленого порядку, комплексу інструментів і методів з метою досягнення цілей валютної політики.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначення форм, функцій та принципів валютного регулювання з урахуванням запропонованого визначення.

Література

1. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. Береславська О.І. Валютна політика України: теорія та практика: монографія / О. І. Береславська. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2010. – 330 с.
3. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
4. Дзюблюк О.В. Валютна політика: підручник / О. В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
5. Економічний словник-довідник / За ред. док. екон. наук, проф. С. В. Мочерного. – К: Феміна, 1995. – 368 с.
6. Єпіфанова М. А. Валютне регулювання в системі державного регулювання економіки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2010. – Т. 30. – С. 169-183

7. Колдовський А.В. Система валютного регулювання в контексті фінансової нестабільності економіки: дис. на здобуття наук.

ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / А. В. Колдовський. – Суми, 2013. – 237 с.

8. Костюченко О.А. Валютне регулювання, валютний контроль // Юридична енциклопедія. – К.: "Українська енциклопедія ім. М.П. Бажана", 1998. – Т. 1: А-Г. – 672 с.

9. Кравченко Л.М. Правові засади валютного регулювання і контролю в Україні: монографія. – К.: КНТЕУ, 2005 – 156 с.

10. Кучеренко С.А., Шарапов О.Д. Аналіз, оцінювання і моделювання валютно-курсової політики трансформаційної економіки України: монографія / С. А. Кучеренко, О. Д. Шарапов. – Черкаси: ЧНУ, 2013. – 232 с.

11. Лапчук Б.Ю. Валютна політика: навч. посіб. / Б. Ю. Лапчук. – К.: Знання, 2008. – 212 с.

12. Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Електронний ресурс]: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 року № 15-93, зі змін. та доп. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93> – Дата перегляду: 27.03.2015.

13. Сас Б.Б. Центральний банк в системі валютного регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Б. Б. Сас. – Тернопіль, 2007. – 21 с.

14. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970 – 1980. – Т. 8. – 928 с.

15. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навч.-метод. посіб. / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 138 с.

16. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.

17. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посіб. / Т. С. Шемет; за ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2006. – 360 с.

18. Ющенко В.А. Валютне регулювання: навчальний посібник / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1999.– 359 с.
19. Артемов Н. М. Валютное регулирование в Российской Федерации: автореф. дисс. на соискание ученой степени д-ра юрид. наук: спец. 12.00.14. – “Административное право”, “Финансовое право”, “Информационное право” / Н. М. Артемов – М., 2002. – 54 с.
20. Валютное регулирование и валютный контроль: учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. М. Крашенинникова. – М.: Экономист, 2005. – 400 с.
21. Дорофеев Б.Ю., Земцов Н.Н., Пушин В.А. Валютное право России / Б. Ю. Дорофеев, Н. Н. Земцов, В. А. Пушин. – М.: НОРМА, 2001. – 348 с.
22. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 588 с.
23. Организация деятельности центрального банка: учебник / Г. Г. Фетисов, О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова; под общ. ред. Г. Г. Фетисова. – М.: КНОРУС, 2008. – 432 с.
24. Рябина Л. Н. Деньги и кредит: учебник / Л. Н. Рябина. – К.: ЦУЛ, 2014. – 608 с.
25. Сапожников Н.В. Теоретические проблемы и перспективы развития валютного права // Государство и право. – 2001. – № 11. – С. 107-114.
26. Финансовое право: учебник / Под. ред. О.Н. Горбуновой. – М.: Юристъ, 1996. – 400 с.
27. Bagheri M. (2000), International Contracts and National Economic Regulation: Dispute Resolution Through International Commercial Arbitration, Kluwer Law International, the Hague, 289 p.
28. Brodecki Z. (2003), Polish Business Law, Kluwer Law International, the Hague, 591 p.
29. Heilperin M. (2007), International Monetary Economics, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 281 p.
30. Kirshner J. (1997), Currency and Coercion: The Political Economy of International Monetary Power, Princeton University Press, Princeton, 289 p.

31. Tamirisa N. (1998), Exchange and Capital Controls As Barriers to Trade: IMF Working Paper, International Monetary Fund, Washington D.C., 19 p.

32. Tu Hong (2004), Foreign Exchange Control in China, Kluwer

Law International, the Hague, 384 p.

1. Bankivs`ka ency`klopediya / S. G. Arbuzov, Yu. V. Kolobov, V. I. Mishhenko, S. V. Naumenkova. – K.: Centr naukovy`x doslidzhen` Nacional`nogo banku Ukrayiny`: Znannya, 2011. – 504 s.

2. Bereslavs`ka O.I. Valyutna polity`ka Ukrayiny`: teoriya ta prakty`ka: monografiya / O. I. Bereslavs`ka. – Irpin`: NU DPS Ukrayiny`, 2010. – 330 s.

3. Groshi ta kredy`t: pidruchny`k / M. I. Savluk, A. M. Moroz, M. F. Puxovkina ta in.; za zag. red. M. I. Savluka. – K.: KNEU, 2002. – 598 s.

4. Dzyublyuk O.V. Valyutna polity`ka: pidruchny`k / O. V. Dzyublyuk. – K.: Znannya, 2007. – 422 s.

5. Ekonomichny`j slovny`k-dovidny`k / Za red. dok. ekon. nauk, prof. S. V. Mochernogo. – K: Femina, 1995. – 368 s.

6. Yepifanova M. A. Valyutne regulyuvannya v sy`stemi derzhavnogo regulyuvannya ekonomiky` // Problemy` i perspekty`vy` rozvy`tku bankivs`koyi sy`stemy` Ukrayiny` : zbirny`k naukovy`x pracz` / Derzhavny`j vy`shhy`j navchal`ny`j zaklad "Ukrayins`ka akademiya bankivs`koyi spravy` Nacional`nogo banku Ukrayiny`". – Sumy`, 2010. – T. 30. – S. 169-183

7. Koldovs`ky`j A.V. Sy`stema valyutnogo regulyuvannya v konteksti finansovoyi nestabil`nosti ekonomiky`: dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : specz. 08.00.08 "Groshi, finansy` i kredy`t" / A. V. Koldovs`ky`j. – Sumy`, 2013. – 237 s.

8. Kostyuchenko O.A. Valyutne regulyuvannya, valyutny`j kontrol` // Yury`dy`chna ency`klopediya. – K.: "Ukrayins`ka ency`klopediya im. M.P. Bazhana", 1998. – T. 1: A-G. – 672 s.

9. Kravchenko L.M. Pravovi zasady` valyutnogo regulyuvannya i kontrolyu v Ukrayini: monografiya. – K.: KNTEU, 2005 – 156 s.

10. Kucherenko S.A., Sharapov O.D. Analiz, ocinyuvannya i modelyuvannya valyutno-kurovoyi polity`ky` transformacijnoyi ekonomiky` Ukrayiny`: monografiya / S. A. Kucherenko, O. D. Sharapov. – Cherkasy`: ChNU, 2013. – 232 s.

11. Lapchuk B.Yu. Valyutna polity`ka: navch. posib. / B. Yu. Lapchuk. – K.: Znannya, 2008. – 212 s.
12. Pro sy`stemu valyutnogo regulyuvannya i valyutnogo kontrolyu [Elektronny`j resurs]: Dekret Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 19.02.1993 roku # 15-93, zi zmin. ta dop. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93> – Data pereglyadu: 27.03.2015.
13. Sas B.B. Central`ny`j bank v sy`stemi valyutnogo regulyuvannya : avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : specz. 08.04.01 "Finansy`, groshovy`j obig i kredy`t" / B. B. Sas. – Ternopil`, 2007. – 21 s.
14. Slovny`k ukrayins`koyi movy`: v 11 tt. / AN URSSR. Insty`tut movoznavstva; za red. I. K. Bilodida. – K.: Naukova dumka, 1970 – 1980. – T. 8. – 928 s.
15. Central`ny`j bank i groshovo-kredy`tna polity`ka: navch.-metod. posib. /V.V. Kovalenko, K.F. Cherkashy`na; Derzhavny`j vy`shhy`j navchal`ny`j zaklad “Ukrayins`ka akademiya bankivs`koyi spravy` Nacional`nogo banku Ukrainy`”. – Sumy`: DVNZ “UABS NBU”, 2010. – 138 s.
16. Central`ny`j bank ta groshovo-kredy`tna polity`ka: Pidruchny`k / kol. avt.: A. M. Moroz, M. F. Puxovkina, M. I. Savluk ta in.; Za red. d-ra ekon. nauk, prof. A. M. Moroza i kand. ekon. nauk, docz. M. F. Puxovkinoyi. – K.: KNEU, 2005. – 556 s.
17. Shemet T.S. Teoriya i prakty`ka valyutnogo kursu: Navch. posib. / T. S. Shemet; za red. O. I. Rogacha. – K.: Ly`bid`, 2006. – 360 s.
18. Yushhenko V.A. Valyutne regulyuvannya: navchal`ny`j posibny`k / V. A. Yushhenko, V. I. Mishhenko. – K.: T-vo "Znannya", KOO, 1999. – 359 s.
19. Artemov N. M. Valyutnoe reguly`rovany`e v Rossy`jskoj Federacy`y`: avtoref. dy`ss. na soy`skany`e uchenoj stepeny` d-ra yury`d. nauk: specz. 12.00.14. – “Admy`ny`straty`vnoe pravo”, “Fy`nansovoe pravo”, “Y`nformacy`onnoe pravo” / N. M. Artemov – M., 2002. – 54 s.
20. Valyutnoe reguly`rovany`e y` valyutnyj kontrol`: uchebny`k / Pod red. d-ra ekon. nauk, prof. V. M. Krasheny`nny`kova. – M.: Ekonomy`st, 2005. – 400 s.

21. Dorofeev B.Yu., Zemczov N.N., Pushy`n V.A. Valyutnoe pravo Rossy`y` / B. Yu. Dorofeev, N. N. Zemczov, V. A. Pushy`n. – M.: NORMA, 2001. – 348 s.

22. Mezhdunarodnye valyutno-kredy`tnye y` fy`nansovye otnosheny`ya: uchebny`k / Pod red. L. N. Krasavy`noj. – M.: Fy`nansy y` staty`sty`ka, 1994. – 588 s.

23. Organy`zacy`ya deyatel`nosty` central`nogo banka: uchebny`k / G. G. Fety`sov, O. Y`. Lavrushy`n, Y`. D. Mamonova; pod obshh. red. G. G. Fety`sova. – M.: KNORUS, 2008. – 432 s.

24. Ryaby`ny`na L. N. Den`gy` y` kredy`t: uchebny`k / L. N. Ryaby`ny`na. – K.: CzUL, 2014. – 608 s.

25. Sapozhny`kov N.V. Teorety`chesky`e problemy y` perspekty`vy razvy`ty`ya valyutnogo prava // Gosudarstvo y` pravo. – 2001. – # 11. – S. 107-114.

26. Fy`nansovoe pravo: uchebny`k / Pod. red. O.N. Gorbunovoj. – M.: Yury`st`ь, 1996. – 400 s.

Рецензент: Рябініна Л.М. д.е.н., професор кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

30.03.2015

УДК 005.35(477)

Ямненко Галина, Михайлюк Мирослава

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті визначено основні проблеми ефективного корпоративного управління в Україні та запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням зарубіжного досвіду. На теоретичному рівні: критично проаналізовано тлумачення поняття «корпоративне управління», на основі їх систематизації виділено підходи науковців щодо розкриття його сутності, а також запропоновано власне визначення поняття «корпоративне управління».

Ключові слова: корпоративне управління, права акціонерів, корпоративна культура.

Ямненко Галина, Михайлюк Мирослава

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье определены основные проблемы эффективного корпоративного управления в Украине и предложены пути их решения с учетом зарубежного опыта. На теоретическом уровне: критически проанализированы толкование понятия «корпоративное управление», на основе их систематизации выделены подходы ученых по раскрытию его сущности, а также предложено собственное определение понятия «корпоративное управление». Рассмотрены сущность и принципы определения рейтинга корпоративного управления корпорации. На прикладном уровне: проведено исследование корпоративного управления в украинских компаниях и предложены направления развития системы эффективного корпоративного управления в Украине.

Ключевые слова: корпоративное управление, права акционеров, корпоративная культура.

Yamnenko Halyna, Mykhailiuk Myroslava

PROBLEMS OF EFFECTIVE CORPORATE MANAGEMENT IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR DECISION

In article the main problems of effective corporate management in Ukraine are defined and ways their solutions taking into account foreign experience are proposed. At the theoretical level: are critically analysed interpretation of the concept "corporate management", on the basis of their systematization approaches of scientists on disclosure of its essence are allocated, and also own definition of the concept "corporate management" is offered. The essence and the principles of definition of a rating of corporate management of corporation are considered. At the applied level: research of corporate management in the Ukrainian companies is conducted and the directions of development of system of effective corporate management in Ukraine are offered.

Keywords: corporate management, rights of shareholders, corporate culture.

Постановка проблеми. У процесі переходу України до ринкової економіки відбулося створення великої кількості акціонерних товариств, діяльність яких здійснюється на засадах

корпоративного управління. Першим завданням стратегічного управління стає пошук ефективних шляхів корпоративного управління, що значно розширюють можливості залучення інвестицій, сприяють зростанню продуктивності й конкурентоспроможності підприємств. Якість корпоративного управління – це основа не тільки інвестиційної привабливості компанії, а й гарантія ефективності функціонування підприємства в умовах зростаючої конкурентної боротьби, тому проблема ефективного корпоративного управління викликає підвищений інтерес з боку вітчизняної економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато фахівців підіймають питання щодо ефективного корпоративного управління, зокрема: Вулфенсон Д., Маєра К., Задихайло Д., Палига Є.В., Друкер П., Коротков Є., Уорті Д., Євтушевський В., Ліщинський М. П., Панфилова Е. А. досліджують питання, пов'язані з теоретичними основами формування корпоративного управління на підприємстві; Леось О. Ю. акцентує увагу на практичному вдосконаленні корпоративного управління в Україні. Проте дане питання потребує вивчення з позиції комплексного підходу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із значною кількістю тлумачень поняття «корпоративне управління» існують труднощі щодо розуміння сутності даного поняття. На нашу думку, необхідно систематизувати визначення поняття «корпоративного управління» за підходами. Корпоративне управління в Україні знаходиться в стані розвитку, тому має значну кількість проблем, що потребують детального дослідження.

Постановка завдання. Основним завданням статті є вивчення проблем ефективного корпоративного управління в Україні та виявлення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність корпорації підпорядкована досягненню певної стратегічної мети: ефективного випуску продукції та наданні послуг, успішній реалізації бізнес-проектів, залученні нових споживачів тощо. Незалежно від своїх прибутків домогтися прихильності споживачів можна завдяки вдосконаленню всіх аспектів внутрішньо корпоративної роботи з метою збільшення виробництва продукції, а також поліпшення послуг, успішної реалізації соціальних програм тощо.

Нові інформаційні технології в умовах ринкової економіки стали найефективнішим способом формування суспільної думки про діяльність комерційних структур, асортимент та якість продукції, яку вони випускають. Із зростанням добробуту населення підвищується його вимогливість до якості та надійності продукції. Усе це зумовлює необхідність забезпечення інформованості населення щодо діяльності комерційних структур і сприяє формуванню відповідного іміджу фірми.

Підвищена увага до теми корпоративного управління в сучасних умовах як в Україні, так і в світі пояснюється тим, що ефективно керовані компанії є більш стійкими фінансово, забезпечують створення більшої вартості для акціонерів, а головне – роблять значний внесок у національну економіку й розвиток суспільства в цілому.

Критичний аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок, що не існує єдиної точки зору на трактування поняття «корпоративне управління», проте їх можна систематизувати за кількома підходами (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «корпоративне управління»

Підхід	Сутність корпоративного управління	Автори
суспільний	фінансова прозорість, корпоративна чесність та відповідальність перед суспільством	Д. Вулфенсон
правовий	законодавча та нормативна база, кодекс принципів і норм	К. Маєра, Д.Задихайло
економічний	управління економічною діяльністю корпорації або корпоративного сектору економіки з метою підвищення ефективності їх діяльності та збалансованого розвитку	Є.В. Палига
організаційно-управлінський	механізм взаємодії між учасниками корпоративних відносин, належна увага до інтересів акціонерів	П. Друкер, Є.Коротков, Д.Уорті, В. Євтушевський

Д. Вулфенсон вважає, що корпоративне управління полягає в забезпеченні корпоративної чесності, прозорості та відповідальності [1].

На думку К. Маєра, корпоративне управління є саме організаційною угодою, за якою певна компанія репрезентує та обслуговує інтереси власних інвесторів. Така угода може охоплювати різні аспекти діяльності корпорації – організацію роботи вищих

керівних органів, систему мотивації персоналу, процедуру банкрутства тощо [2, с. 26]. Д.В. Задихайло розглядає корпоративне управління як сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких функціонує корпорація (товариство), і на основі яких вибудовуються взаємини між усіма її учасниками [1].

Є.В. Палига визначає корпоративне управління як уся сукупність дій, пов'язаних з утворенням корпорацій, оптимізацією їх структури, формами і методами державної підтримки; організацією, плануванням, збутом, контролем, стимулюванням виробничо-економічної діяльності корпорації (акціонерного товариства); узгодження інтересів власників корпорації, зокрема через прийняття рішень про споживання прибутку [3, с. 25].

Ряд авторів трактують проблематику корпоративного управління з позицій організаційно-управлінської бази функціонування корпорацій. На думку П. Друкера, удосконалення корпоративного управління повинно бути спрямоване на створення таких моделей управління корпораціями, в яких акціонери були б мотивовані та дійсно могли б реалізовувати свої зобов'язання і права у відношенні власності [4, с. 88-89]. Є. Коротков визначає корпоративне управління як «управління, побудоване на пріоритетах інтересів акціонерів та їхній ролі у розвитку корпорації, управління, що враховує реалізацію прав власності, передбачає взаємодію акціонерів, побудоване на стратегії розвитку корпорації в цілому, нарешті, це управління, яке породжує корпоративну культуру, тобто має комплекс загальних традицій, установок, принципів поведінки». Д. Уорті розглядає корпоративне управління як суму зобов'язань, найбільш принциповими серед яких є виділення проблем корпоративного управління, питань законності корпоративної влади, корпоративної підзвітності, з'ясування того, перед ким і за що корпорація має відповідальність, хто і за якими нормами повинен нею управляти. В. Євтушевський вивчає корпоративне управління як «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації» [2, с. 26].

Узагальнюючи наведені підходи, пропонуємо власне визначення корпоративного управління як складної системи впливу на

учасників корпоративних відносин з метою ефективного використання об'єднаного капіталу та максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства згідно з нормами чинного законодавства.

Корпоративне управління слід розглядати не як просту сукупність юридичних, організаційних норм і правил, у рамках яких функціонує певна корпорація, а як систему економічних, соціально-економічних відносин, на базі яких формуються стосунки між усіма учасниками конкретної структури, учасниками і зовнішніми агентами, які є суб'єктами інституційного регулювання.

Існують різні дослідження стану корпоративного управління, результатом яких є виявлення зростання інтересу до поліпшення практики корпоративного управління у більшості досліджених країн. На рівні компаній:

- інвестори готові платити більш високу премію за якісне корпоративне управління;
- ефективне корпоративне управління знижує вартість позикового капіталу;
- якісне корпоративне управління підвищує стійкість, ефективність та стабільність бізнесу.

Єдиної моделі корпоративного управління, що працює у всіх країнах немає, але існують визначені стандарти, що застосовуються у правових, політичних і економічних контекстах. На основі цих стандартів рейтингові агентства, консультаційні фірми, дослідницькі центри розробляють інформаційно-аналітичні продукти, що тією чи іншою мірою характеризують якість корпоративного управління як в окремих компаніях, так і в країні в цілому. У світі існує декілька рейтингів та велика кількість показників, що характеризують якість корпоративного управління. Наявність декількох рейтингів дозволяє поділити компанії за різними показниками, але викликає труднощі у визначенні єдиного лідера за якістю корпоративного управління.

Рейтинг корпоративного управління є незалежною оцінкою рейтингового агентства щодо існуючої системи корпоративного управління компанії та її відповідності інтересам фінансово зацікавлених осіб. Такими зацікавленими особами, в першу чергу, є власники. Рейтинг корпоративного управління дозволяє розподілити компанії залежно від якості корпоративного управління.

Методологія визначення рейтингу ґрунтується на таких основних принципах:

- якість і чесність рейтингового процесу;
- незалежність рейтингового агентства й запобігання виникнення конфліктів інтересів;
- відповідальність рейтингового агентства перед інвесторами й емітентами.

Оцінювання рівня корпоративного управління здійснюється шляхом дослідження окремих складових системи корпоративного управління. Вони розглядаються рейтинговим агентством під час рейтингового процесу. До складових системи корпоративного управління входять:

- структура власності компанії;
- права власників та інших зацікавлених осіб;
- механізми управління й контролю;
- рівень розкриття інформації, аудит.

Для оцінювання корпоративного управління використовується інформація, що надається компанією, яка проходить процедуру рейтингування, а також інша інформація, що є в розпорядженні рейтингового агентства. Від надійності інформації залежить точність рейтингу.

Створення ефективної системи корпоративного управління як в економічно розвинутих країнах, так і в країнах з перехідною ринковою економікою надзвичайно важливе. Ефективне корпоративне управління відкриває перед компанією принципово нові можливості розвитку бізнесу: поліпшення фінансових результатів компанії за рахунок більш високої продуктивності або рентабельності інвестованого капіталу; мобілізація капіталу під час виникнення перспективних проектів швидше, ніж це в змозі зробити конкуренти тощо [6].

Серед ключових проблем у розвитку корпоративного управління в Україні, на наш погляд, варто відзначити:

- проблеми у напрямі правового забезпечення розвитку корпоративного управління та захисту прав акціонерів, неспівпадіння інтересів внутрішньо корпоративного управління між менеджерами та інвесторами у вигляді нехтування та порушення майнових прав акціонерів під час реорганізації товариств та в процесі придбання акціонерним товариством власних акцій тощо;

- кризова ситуація в державі та на підприємствах, інфляція, скорочення доходів населення, як наслідок зменшення обсягів продажу продукції компаніями та зменшення обсягу прибутку;

- проблеми вдосконалення системи розкриття інформації про діяльність акціонерних товариств, що виявляються в точності даних та порядку доступу до інформації;

- відсутність єдиного рейтингу корпоративного управління, як наслідок неоднозначність інформації та відсутність єдиного лідера та аутсайдера;

- проблеми у напрямку формування та розвитку культури корпоративного управління (правила, звичаї, традиції, норми етики, сталої практики управління і взаємин в корпорації незакріплених законодавчо, але вкрай важливих для успішної діяльності корпорації).

Основою корпоративної культури є ціннісні установки, яких дотримуються всі співробітники корпорації. Її складовими є принципи корпорації: корпоративні легенди, ритуали, обряди, свята. Зміст корпоративної культури передають символи корпорації, які представляють організацію, специфічний одяг і оформлені відповідним дизайном приміщення, відповідно, тільки притаманне корпорації забезпечення потреб працівників та регламентація робочого часу, субкультури і вид їх розвитку, внутрішньокорпоративні стосунки. Компонентами корпоративної культури є і стереотипи поведінки працівників, сприйняття і впровадження змін, готовність рішуче позбутися застарілих стереотипів і соціальних зв'язків, традицій і звичаїв, що понижують репутацію корпорації або шкодять внутрішньокорпоративному взаєморозумінню.

Кожне акціонерне товариство самостійно формує шляхи розвитку системи ефективного корпоративного управління (табл. 2).

З урахуванням ключових проблем у розвитку корпоративного управління в Україні та загальних принципів, що були прийняті Організацією економічного співробітництва та розвитку головні напрями розвитку системи ефективного корпоративного управління в Україні полягають у (рис. 1):

- запровадженні національних принципів корпоративного управління, які містять ключові засади щодо якісного та прозорого управління акціонерним товариством відповідно до міжнародних

стандартів;

- чіткому розподілі повноважень між органами управління, захисті прав акціонерів, балансі інтересів менеджерів та інвесторів шляхом створення «інституту незалежних директорів», який здатний забезпечити об'єктивний та високопрофесійний контроль за діяльністю менеджерів з боку ради та ефективно управління компанією в інтересах усіх її власників, а також контроль за дотриманням корпоративного кодексу;

- підвищенні якості корпоративного управління та вдосконаленні системи фінансового менеджменту, наданні достовірних даних про фінансовий стан, продуктивність, власність і структуру управління (система корпоративного управління є одним з чинників створення високоефективного конкурентоспроможного промислового сектора, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості підприємств та країни в цілому);

- встановленні єдиної методології розрахунку рейтингу корпоративного управління;

- розвитку культури корпоративного управління.

Таблиця 2

Корпоративне управління в українських компаніях
(складено авторами)

Компанія / Показник	Пу мб	Мегабанк	Кредитпром банк	Укргазпром банк
Відповідність вимогам законодавства та міжнародним стандартам	+	+/-	+	+/-
Захист прав акціонерів	+	+	+	+
Інформаційна система	+	+/-	+	+/-
Розвиток корпоративної культури	+/-	+/-	+/-	+/-

Наявність різних методологій рейтингу корпоративного управління викликає труднощі у визначенні якості корпоративного управління компанією. За одним рейтингом компанія може мати кращий результат, за іншим – дещо гірший. Така ситуація зумовлює неоднозначність як для власників компанії, так і для інвесторів, що

розглядають варіанти проектів інвестування. На нашу думку, необхідно створити єдиний ґрунтовний рейтинг, що дозволить диференціювати компанії за якістю корпоративного управління.



Рис. 1. Напрями розвитку системи ефективного корпоративного управління в Україні [складено авторами]

Українським компаніям особливу увагу необхідно приділити розвитку корпоративної культури, а саме розвитку корпоративного духу, створення фірмового стилю та іміджу, співпрацювати з персоналом і вдосконалювати систему мотивації праці тощо.

У цілому формування та розвиток культури корпоративного управління потребує:

- створення комплексної, постійно діючої системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань корпоративного управління;
- проведення наукових, науково-практичних конференцій і семінарів з актуальних проблем корпоративного управління;
- поширення серед населення інформації з питань та проблем корпоративного управління, популяризації загальноприйнятих принципів корпоративного управління;
- проведення досліджень з актуальних проблем корпоративного управління в Україні;
- запровадження системи оцінювання рівня корпоративного

управління тощо.

Висновки. Отже, стан корпоративного управління в Україні характеризується низьким рівнем корпоративної культури, невідповідністю існуючої практики корпоративного управління загальноприйнятими принципами. Тому в сучасних умовах необхідним є розвиток корпоративних відносин, що сприятиме залученню інвестицій в економіку України, розвитку фондового ринку та зростанню національного багатства.

Література

1. Севастьянов Р.В. Семантика понятия «корпоративное управление» в экономическом контексте // *Економічний Вісник Запорізької державної інженерної академії*. – 2014. – Вип. 6. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_068.pdf
2. Казакова Т.С. Сучасні підходи до визначення корпоративного управління в умовах інформаційної економіки // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – Херсон: ХДУ. – 2014. – № 4. – С. 25-27.
3. Палига Є.М. Корпоративне управління виробництвом в умовах постприватизаційних відносин: дис. д-ра екон. наук : 08.06.02 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2002. – 182 с.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
5. Ліщинський М. П. Система корпоративного управління в умовах трансформаційного розвитку аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс] // *Економіка*. – 2010. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7874/1/10lmp.pdf>
6. Леось О. Ю. Удосконалення корпоративного управління в Україні: проблеми та напрями [Електронний ресурс] // *Публічне адміністрування: теорія та практика*. – 2013. – Вип. 1. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2013_1_19.pdf
7. Панфилова Е. А. Некоторые аспекты формирования системы корпоративного управления в промышленной организации // *Проблемы теории и практики управления*. – 2011. – № 4. – С. 49-60.
8. Корпоративне управління. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Укргазпромбанк». — Режим доступу: <http://www.ugpb.com/> – дата використання 22.03.15.

9. Корпоративне управління. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Пумб». — Режим доступу: <http://pumb.ua/ua/> — дата використання 22.03.15

10. Корпоративне управління. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Мегабанк». — Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua/> — дата використання 22.03.15

11. Корпоративне управління. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Кредитпромбанк». — Режим доступу: <http://kreditprombank.com/ua/> — дата використання 22.03.15

1. Sevast'ianov R.V. Semantyka poniattia «korporatyvne upravlinnia» v ekonomichnomu konteksti // Ekonomichnyj Visnyk Zaporiz'koi derzhavnoi inzhenernoi akademii. — 2014. — Vyp. 6. — Rezhym dostupu: http://vvv.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_068.pdf

2. Kazakova T.S. Suchasni pidkhody do vyznachennia korporatyvnoho upravlinnia v umovakh informatsijnoi ekonomiky // Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu — Kherson: KhDU. — 2014. — № 4. — S. 25–27.

3. Palyha Ye.M. Korporatyvne upravlinnia vyrobnytstvom v umovakh postpryvatyzatsijnykh vidnosyn: dys. d-ra ekon. nauk : 08.06.02 / NAN Ukrainy; Instytut rehional'nykh doslidzhen'. — L., 2002. — 182 s.

4. Druker P. Zadachy menedzhmenta v KhKhI veke [per. s anhl.]. — M.: yzdatel'skyj dom «Vyl'iams», 2004. — 272 s.

5. Lischyns'kyj M. P. Systema korporatyvnoho upravlinnia v umovakh transformatsijnoho rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Elektronnyj resurs] // Ekonomika. — 2010. — Rezhym dostupu: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7874/1/10lmp.pdf>

6. Leos' O. Yu. Udoskonalennia korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: problemy ta napriamy [Elektronnyj resurs] // Publichne administruvannia: teoriia ta praktyka. — 2013. — Vyp. 1. — Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2013_1_19.pdf

7. Panfylova E. A. Nekotorye aspekty formyrovannia systemy korporatyvnoho upravleniia v promyshlennoj orhanyzatsyy // Problemy teoryu y praktyku upravleniia. — 2011. — № 4. — S. 49-60.

8. Korporatyvne upravlinnia. [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sajt «Ukrhazprombank». — Rezhym dostupu: <http://vvv.ugpb.tsom/>

9. Korporatyvne upravlinnia. [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sajt

«Pumb». — Rezhym dostupu: <http://pumb.ua/ua/>

10. Korporatyvne upravlinnia. [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sayt «Megabank». — Rezhym dostupu: <http://vww.megabank.net/ua/>

11. Korporatyvne upravlinnia. [Elektronnyj resurs] / Ofitsijnyj sayt «Kredytprombank». — Rezhym dostupu: <http://kreditprombank.tsom.ua/>

***Рецензент:** Репіна І.М., доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київського національного економічного університету ім. В.Гетьмана»*

30.03.2015

Дрозд Микита

ПСИХОЛОГІЯ ПОЛІТИЧНОГО АКТИВІЗМУ

У статті окреслена психологія політичного активізму, досліджені особливості поняття «політичний активізм», проаналізовано особливості політичної поведінки та структуру політичних відносин, визначена роль політичного активізму на сучасному етапі розвитку української політики.

Ключові слова: психологія, політичний активізм, політика, політична поведінка, активність, громадянське суспільство, політична психологія.

Дрозд Никита

ПСИХОЛОГИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО АКТИВИЗМА

В статье очерчена психология политического активизма, исследованы особенности понятия «политический активизм», проанализированы особенности политического поведения и структуру политических отношений, определена роль политического активизма на современном этапе развития украинской политики.

Ключевые слова: психология, политический активизм, политика, политическое поведение, активность, гражданское общество, политическая психология.

Drozd Nikita

PSYCHOLOGY OF POLITICAL ACTIVISM

The article outlined the psychology of political activism, the features of the concept of "political activism", analyzes the features of political behavior and structure of political relations, defined the role of political activism in the current development of Ukrainian politics.

Keywords: psychology, political activism, politics, political behavior, activity, civil society, political psychology.

Постановка проблеми. Політична активність як тип соціальної поведінки привертає увагу дослідників, оскільки супроводжує процеси трансформації соціально-політичної системи. З одного боку, політична активність визнається формою суб'єктної

самореалізації людини, з іншого – формою організації колективної цілісності. Як форму суб'єктивної самореалізації політичну активність розглядав ще Аристотель, який вважав, що займатися політикою людину спонукає її власна природа, тому він називає людину політичною твариною. Втім, політика є сукупністю відносин між великими соціальними групами: етносами, націями, станами, класами, конфесійними спільнотами, партіями, державними утвореннями, ін. Відповідно, політичними слід вважати дії, в яких втілюються формальні або неформальні міжгрупові відносини. При цьому сфера політичної активності включає соціальні дії від індивідуального лідерства до державного регулювання життєдіяльності суспільства, публічних акцій, цивільних і міжнародних взаємин, конфліктів, воєн та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У політичній риториці пострадянських країн популярності набув термін «активізм», якому синонімічні: «громадська діяльність», «громадський рух», «суспільно-політична активність», «політична участь», «лобіювання». Цей список поширено такими термінами, як «хактивізм», «кібертероризм» та ін. З огляду на поширення терміну «активізм» у суспільно-політичному дискурсі є проблема визначення цього поняття, про що вказують роботи таких авторів, як О. Бікбов, М. Горний, О. Омельченко, Н. Радіна, К. Чистякова, І. Халій, О. Ханзен-Льове, О. Усачова, Д. Філіпова, П. Фрідман, Т. Щепанська, О. Яніцький та інших.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження особливостей психології політичного активізму на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В американському варіанті активізм – це діяльність, яка виконується безкорисливо з внутрішніх спонукань: підтримка прав меншин, підтримка руху проти дискримінації груп, захист природи, підтримка політичних партій або компаній. Активізм складається із зусиль щодо сприяння або перешкоджання соціальним, політичним, економічним або екологічним змінам або застою. Активізм може приймати широкий діапазон форм від написання листа в газету до політичних кампаній, економічної активності, такої, як бойкоти, мітинги, страйки, голодування.

За даними К. Чистякова термін «активізм» називає різновид політичного екстремізму. Автор зазначає, що термін виник у середовищі російської еміграції в 20-х роках, а його рання згадка міститься в роботах П. Струве, який вважав «активістами» діячів тих організацій, які ведуть боротьбу з більшовиками. З часом термін отримав більш широке тлумачення: «активістами» стали називати всіх, хто боровся з радянською владою. Він став використовуватися вченими, військовими, громадськими діячами, публіцистами (П. Краснов, Г. Федотов, ін.). Отже, активізмом К. Чистяков називає «політичну доктрину тієї частини російської еміграції, яка вела боротьбу з більшовицькою владою в Росії з метою її повалення» [12].

Існує версія, що термін «активізм» набув першого визначення на початку ХХ ст. у роботі німецького літератора Курта Хіллера «Про місце активізму» для позначення нових тенденцій в літературі, що пізніше увійшли в історію під назвою «експресіонізм» [2, с. 846-850]. К. Хіллер визначив «активізм» як рух нового покоління, який має за мету підкреслення власного «відхилення» від існуючих до того стереотипів, виклик резонансу, епатування публіки. Така «активістська» / «поведінкова» складова авангарду - невід'ємна частина експресіоністського руху. За визначенням австрійського славіста А. Ханзен-Леве, «ранній активізм в Німеччині намагався залучити до творчого акту публіку і в своїх публікаціях, друкованих органах і організованих угрупованнях демонстрував протидію сталим порядкам і всіляко цю публіку епатував новаторськими ідеями й екстравагантними витівками». Такий «активізм» характеризується як «гносеологічний експеримент», оскільки ця «епатуюча агресія» - ляпас «суспільному смаку», будучи не рукоприкладством, а естетичною провокацією, через сміх спонукає до рефлексії» [10, с. 65-66]. Тема «великого міста» у експресіоністській версії знайшла риси «демонічності і динамічності», які були зараховані до стилеутворюючих рис літературного експресіонізму.

Отже, історія походження терміну «активізм» підкреслює, що його використання пов'язується з експресивною дією, з демонстративною опозиційністю системі. На думку В. Тітова та О. Газова, «у громадського активіста, який хоче займатися політикою

всерйоз, є три шляхи: шлях у мирні парламентські партії, шлях у навколополітичний «кримінал» або шлях в гучну і яскраву, але, загалом-то, безперспективну «движуху» [7].

На особливості ідеологічного усвідомлення звертають увагу автори енциклопедичного словника з філософії під редакцією А. Івіна (2004 р.), де наведено визначення: «активізм» - це філософська концепція, яка вважає активність, діяльність, зокрема духовну активність, сутністю реальності; уявлення про те, що сутність людини полягає не в спогляданні, а в діяльному перетворенні зовнішнього світу; моральна вимога завжди переходити від теоретичних висновків до практичних дій. Поняття чистого акту, висхідне до аристотелівської концепції божества, широко використовувалося схоластичною думкою, а потім Г. Лейбніцем, І. Фіхте та ін. Активізм означає переконання, що рішення проблеми істини не може бути знайдено за допомогою абстрактного теоретизування; насамперед предметна, перетворююча світ діяльність є ключем до істини [8].

Поняття «політичний активізм», звужуючи поняття активізм, пов'язане з феноменом системної дії суб'єктів, які спрямовують зусилля на постійну, усвідомлену, демонстративну участь у політиці.

Використання терміна «політичний активізм» спрямоване на підкреслення екзальтованої, демонстративної форми протестної соціально-політичної поведінки. Її формами стали такі види активізму, як:

- 1) радикальні антиконсьюмерістські дії;
- 2) практики «перешкод» чи «глушіння культури», хактивізм;
- 3) практики «добровільної простоти», споживчий ретретизм, дауншіфтінг, дегроус, фругалізм;
- 4) секстремізм.

При цьому суб'єктами руху є молодіжні субкультури, ліві рухи, утопісти [13, с. 1-17].

Існують такі форми політичної участі людини у політичному житті суспільства:

- узгодження свого життя, діяльності з органами влади відповідно до основних конституційно-правових норм;
- участь у виборчих кампаніях, референдумах, формуванні представницьких органів різних рівнів — від місцевих до центральних;

- участь у демонстраціях, мітингах, пікетуваннях, інших масових політичних акціях;
- участь у діяльності політичних партій, громадських об'єднань, інших організованих формах політичного процесу;
- безпосередня політична діяльність у формах і на посадах, пов'язаних з виконанням функцій представника влади, депутатського корпусу тощо;
- політична діяльність, яка фактично є для людини основним заняттям, джерелом її існування. Це державні діячі, лідери політичних партій, об'єднань, теоретики-ідеологи та ін.

Своєрідність і особливості політичного процесу завжди зумовлені відповідною політичною поведінкою, діяльністю його учасників, суб'єктів. У свою чергу, політична діяльність визначається власне природою політики — встановленням відповідних політичних відносин між суб'єктами політики, які мають не лише однакові, а й протилежні запити й інтереси, судження і напрямки активності [6, с. 165].

У сукупності політична поведінка різних суб'єктів є тією взаємодією, яку називають політичними відносинами.

Політичні відносини мають відповідні особливості і характеристики. Вони виникають та існують за активної участі свідомості і проявляються у відповідних вчинках, процесах. При цьому розрізняють дві форми існування політичних відносин: політичну діяльність і політичну організацію. Якщо в політичній діяльності відбивається динамізм політичних відносин, їх залежність від зусиль конкретних учасників політичного процесу, то політична організація відображає відповідну структурованість політичних відносин, їх сформованість на основі відповідних норм і правил. Останній аспект політики часто ще називають інституціональним.

Політична участь не тільки забезпечує реалізацію інтересів і запитів громадянина в процесі політичної діяльності, а водночас, як уже зазначалося, є дієвим засобом політичної соціалізації, формування політичної культури, громадянської позиції особи. У процесі політичної діяльності політик, громадський діяч неодмінно вступає у певні контакти, відносини з державою, владою, іншими політиками, засвоює ідеологію, бере участь у політиці. Це і можна назвати політичним активізмом зараз. Ці відносини багато в чому визначаються тим, наскільки політик знає їх суть, особли-

вості функціонування, володіє прийомами або технологіями політичної діяльності. Скажімо, необхідно добре усвідомити, що таке держава, коли і як вона виникає, які її функції. Те саме стосується і політичних режимів, оскільки політикові доводиться жити і діяти не взагалі, а в умовах існування конкретного політичного режиму, політичних партій, громадських об'єднань, інших суб'єктів політики.

Нині до політики в широкому розумінні залучена переважна більшість пересічних громадян України, що засвідчує їх небайдуже ставлення до того, що відбувається в державі. Події, які відбуваються зараз в державі значно підвищили інтерес громадян України до політики, що відповідно підвисло і рівень політичного активізму. Так, останнім часом в Україні спостерігається досить висока активність громадян під час виборчих кампаній, протестних акцій, волонтерства, залученості до процесу управління державою у форматі консультування, громадських рад, створенні альтернативних органів влади[6, с. 167-170].

Становлення України як суверенної, соборної, демократичної держави — процес складний, довготривалий і далеко неоднозначний. Кардинальні зміни відбуваються в усіх без винятку сферах життя нашого суспільства, але найпомітніші з них ті, що стосуються свідомості громадян, їхньої життєвої позиції, участі у державотворчих процесах.

Такі позитивні кроки багато в чому зумовлені розвитком соціально-політичних процесів, формуванням нової генерації політичних, державних, господарських діячів, підвищенням соціальної активності якомога більшої кількості наших співвітчизників. Інакше кажучи, нині потрібні люди не лише небайдужі до того, що відбувається в державі, потрібні активні учасники конструктивних економічних, політичних, духовних процесів, люди, які певною мірою володіють політичними технологіями [1, с. 256].

Важливого значення у контексті політичної психології набувають психологічні складові політичної поведінки людей, а отже, й політиків. Загалом психологи виокремлюють три форми виявлення політичної активності людини: інстинктивну, навичкову та розумову. Відповідно до цієї класифікації розглядають і різновиди політичної поведінки. Фактично в політиці

спостерігаються всі прояви людських інстинктів: самозбереження, жорстокість, агресія, насилля, солідарність та ін.

Коли говорять про політичні навички, то мають на увазі певні вміння, звички, стереотипи. Однак потрібно враховувати, що навички не завжди сприяють позитивній діяльності політика. Старі навички, наприклад, гальмують діяльність політика в нових умовах. Втім, будь-яка політична система вкрай зацікавлена, щоб населення, пересічні громадяни, а не лише професійні політики мали певні політичні навички.

Основною ознакою розумової поведінки є цілеспрямованість. Її забезпечують за рахунок усіляких програм, ідеологічних схем, концепцій, акцій, кампаній тощо.

Механізм політичного активізму неоднозначний і складний. Незалежно від власного бажання кожен політик тією чи іншою мірою виконує багато функцій, основними з яких (згідно з їх суспільним, політичним значенням) є такі:

- об'єднання суспільства, громадян навколо певних цінностей, інтересів, мети і завдань. Особливо яскраво ця функція простежується в діяльності політиків — лідерів політичних партій, об'єднань;

- пошук і прийняття оптимальних політичних рішень. Реалізація управлінської функції потребує певних аналітичних навичок, умінь порівнювати, вибрати найефективніші рішення. Це значною мірою залежить від певного політичного чуття, вміння передбачати, прогнозувати, а то й ризикувати заради досягнення очікуваного результату;

- захист громадян від проявів беззаконня, самоуправства бюрократії, підтримання громадського порядку. Ця функція, як ніяка інша, експлуатується найчастіше, нерідко стаючи знаряддям дешевого популізму;

- зміцнення політичних зв'язків з масами. Без цього політик швидко відчужується від своїх прихильників;

- ініціювання, оновлення та генерування оптимізму і соціальної енергії мас, мобілізація їх на реалізацію певних цілей і завдань. Ця функція широко використовується політиками-популістами, трибунами, майстрами проголошення гучних промов, людьми, що добре володіють словом і пером.

Політичний процес охоплює загалом такі види діяльності, як

політична участь і політичне функціонування.

Політична участь насамперед має на меті формування у процесі політичної діяльності певних позицій, вимог, настроїв, а політичне функціонування — це професійна політична діяльність, мета якої — розробити правові норми, управляти різними політичними інститутами.

Політик як такий не існує поза політичною діяльністю. Політична діяльність — складова людської діяльності, специфічна особливість якої полягає в спрямованості на реалізацію політичних інтересів суб'єктів політики і насамперед на завоювання, утримання та реалізацію влади.

На характер, особливості політичного активізму впливають об'єктивні та суб'єктивні детермінанти. До об'єктивних належать запити, потреби, інтереси, до суб'єктивних — політична культура, політична свідомість суб'єктів політичного процесу.

Істотне значення для вмотивованої та продуктивної діяльності політика будь-якого рівня має його соціально-психологічна готовність до цього. У структурі такої готовності психологи розрізняють кілька взає-мозумовлених та взаємопов'язаних компонентів: мотиваційний, ко-гнітивний, операційний та особистісний.

Крім того, політичний активізм, особливо його ефективність, тісно пов'язаний з тим, як узгоджені між собою "Я-реальне" і "Я-ідеальне". У першому випадку йдеться про те, яким реально є політик, а в другому — яким він себе уявляє, яким його бачать інші. Відомо, що багатьом людям властиве надмірне завищення своїх якостей, перебільшення можливостей [5, с. 245].

Політична активізм, як і будь-який інший, також передбачає цілеспрямовану і певним чином мотивовану активність людини в конкретний період, час. При цьому для політичної діяльності велике значення має психологічна готовність людини до такої діяльності, тобто сукупність усього необхідного для успішного вирішення того чи іншого завдання, проблеми. Психологічна готовність є своєрідним стартовим моментом у діяльності.

Для політика багато обставин можуть стати стартовими у конкретній діяльності, дії. Це, зокрема, глибоке знання та розуміння суті, необхідності того, заради чого політик діє, спонука до такої дії з боку інших людей, суто душевний порив та ін. У будь-

якому разі політик починає діяти тоді, коли має психологічну установку на досягнення бажаного і очікуваного результату. Важливо, щоб політик мав установку не на діяльність взагалі, а саме на інноваційну діяльність, тобто таку, що матиме заздалегідь вагоміші, суттєвіші результати.

За багатьма характеристиками і особливостями політичний активізм так само індивідуальний, як індивідуальна будь-яка діяльність людини. Йдеться про індивідуальний стиль політичної діяльності не як набір окремих якостей, а як цілорозумовлену систему взаємопов'язаних дій, за допомогою яких досягається певний результат.

Індивідуальний стиль діяльності, у тому числі політичної, зумовлюється і забезпечується насамперед властивостями нервової системи людини.

Політичний активізм притаманний тим, кого реальний стан не лише в політиці, а й у суспільстві загалом абсолютно не влаштовує.

Люди з таким типом політичної поведінки активно залучаються до політичного, суспільного життя, глибоко переконані, що саме завдяки їх особистій участі стан справ у суспільстві зміниться на краще. Саме з таких громадян формуються справжні політичні лідери: традиційні ("як робили до нас, так робимо і ми"); легальні, або бюрократичні (лідерство посади, а не реальних дій); харизматичні (лідерство, як кажуть, від Бога, як історична необхідність).

Для визначення особливостей, характеру політичного активізму конкретної людини окрім психологічних характеристик слід враховувати таку динамічну характеристику психічної діяльності особистості, як темперамент. Коли йдеться про темперамент, то мається на увазі імпульсивність і темп психічної діяльності. Навіть близнюки мають певні відмінності, основою яких є психологічний стан. У політичній діяльності це має найважливіше значення, як і те, що для темпераменту людини особливо важливі вразливість та імпульсивність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Людям властиві індивідуальні риси, якості, тобто індивідуальні відмінності. Такі відмінності вивчає диференційна психологія, а виявляються вони у процесі навчання, прояву емоцій, реакцій, мотивацій та інших аспектів поведінки.

Всі вищезазначені форми сучасного активізму демонструють

варіативність демонстративної поведінки, спрямованої не стільки на зміну соціально-політичної ситуації, скільки на демонстрацію власної позиції щодо неї. Очевидним є те, що ці форми активізму «карнавально перевертають» систему традиційної політичної участі, вірогідно через величезний рівень недовіри до неї як до механізму реального політичного процесу.

Політичний активізм притаманний тим, кого реальний стан не лише в політиці, а й у суспільстві загалом абсолютно не влаштовує.

Люди з таким типом політичної поведінки активно залучаються до політичного, суспільного життя, глибоко переконані, що саме завдяки їх особистій участі стан справ у суспільстві зміниться на краще. Саме з таких громадян формуються справжні політичні лідери: традиційні ("як робили до нас, так робимо і ми"); легальні, або бюрократичні (лідерство посади, а не реальних дій); харизматичні (лідерство, як кажуть, від Бога, як історична необхідність).

Зараз в Україні роль політичного активізму значно зростає. В суспільстві існує великий запит на нових політиків, абсолютно нової якості, з новою психологією вчинків, з новими ціннісними орієнтирами. Революція гідності, війна з Росією значно змінили уявлення про психологію дій справжнього політика, тематика політичного активізму буде і надалі актуальною в нашій державі.

Література

1. Головатий М.Ф. Політична психологія. – Київ.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.

2. Даль Р. А. Поліархія. Участь у політичному житті та опозиція: Пер. з англ. - Х.: Каравела, 2012.-216 с.

3. Зорій Н.І. Соціально-психологічні чинники соціально-психологічної напруги в Україні та проблема цінностей// Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави: Зб. наук. Праць/За заг. ред. М.М.Слюсаревського. К.: Міленіум, 2014. Вип. 4. С. 120 - 126.

4. Карамушка Л. М. Психологія управління : навч. посіб. / Л. М. Карамушка. - К. : Міленіум, 2013. - 344 с.

5. Кирилюк Ф.М., Кремень Л.А., Ирхин Ю.В. Психология и политика: Учебное пособие. – К.:Алерта. – 2013. – 326 с.

Пірен М. І. Основи політичної психології : навч. посіб. / М.

6. І. Пірен. - К. : Міленіум, 2012. - 418 с.

7. Титов В. Политическое перекасти-поле: куда податься политическому активисту, если он хочет заниматься политикой только по выходным [Электронный ресурс] / В. Титов, А. Газов // Особая буква. - Режим доступа: <http://www.specletter.com/politika/2013-05-02/politicheskoe-perekasti-pole.html>

8. Философия: Энциклопедический словарь [Под ред. А. А. Ивина]. - М. : Гардарики. 2004. - 568 с.

9. Фридман П. За пределами традиционного активизма [Электронный ресурс] / Петри Фридман // Библиотека Свободы на сайте InLiberty.ru. - Режим доступа: <http://www.inliberty.ru/library/study/845/>

10. Ханзен-Леве А. Русский формализм: методологическая реконструкция развития на основе принципа отстранения / Аге Ханзен-Леве. - М. : Языки русской культуры, 2001. - 672 с.

11. Хиллер К. О месте Активизма / Курт Хиллер // Семиотика и Авангард: Антология / [Ред.- сост. Ю. С. Степанов, Н. А. Фатеева, В. В. Фещенко, Н. С. Сироткин. Под общ. ред. Ю. С. Степанова]. - М.: Академический Проект; Культура, 2006. - 1168 с. - С. 846-850.

12. Чистяков К. А. Убить за Россию! Из истории русского эмигрантского «активизма» 1918— 1939 гг. // К. А. Чистяков. - М. : Изд-во Ипполитова. РГГУ, 2000. - 139 с.

13. Heath J. The structure of hip consumerism / J. Heath // Philosophy & Social Criticism. 2001. - Vol. 27. - Issue 6. - P. 1-17.

14. Ray P. The Cultural Creatives / P. Ray, S. Anderson. - New York : Harmony Books, 2000.

1. Golovaty`j M.F. Polity`chna psy`xologiya. – Ky`yiv.: Centr uchbovoyi literatury`, 2009. — 400 s.

2. Dal` R. A. Poliarxiya. Uchast` u polity`chnomu zhy`tti ta opozy`ciya: Per. z angl. - X.: Karavela, 2012.-216 s.

3. Zorij N.I. Social`no-psy`xologichni chy`nny`ky` social`no-psy`xologichnoyi naprugy` v Ukrayini ta problema cinnostej// Problemy` polity`chnoyi psy`xologiyi ta yiyi rol` u stanovlenni gromadyany`na Ukrayins`koyi derzhavy`: Zb. nauk. Pracz`/Za zag. red.

- M.M.Slyusarevs`kogo. K.: Milenium, 2014. Vy`p. 4. S. 120 - 126.
4. Karamushka L. M. Psy`xologiya upravlinnya : navch. posib. / L M. Karamushka. - K. : Milenium, 2013. - 344 s.
 5. Ky`ry`lyuk F.M., Kremen` L.A., Y`rxy`n Yu.V. Psy`xology`ya y` poly`ty`ka: Uchebnoe posoby`e. – K.:Alerta. – 2013. – 326 s.
 6. Piren M. I. Osnovy` polity`chnoyi psy`xologiyi : navch. posib. / M. I. Piren. - K. : Milenium, 2012. - 418 s.
 7. Ty`tov V. Poly`ty`cheskoe perekaty`-pole: kuda podat`sya poly`ty`cheskomu akty`vy`stu, esly` on xochet zany`mat`sya poly`ty`koj tol`ko po vy`hodnym [Elektronny`j resurs] / V. Ty`tov, A. Gazov // Osobaya bukva. - Rezhy`m dostupu:<http://www.specletter.com/politika/2013-05-02/politicheskoe-perekati-pole.html>
 8. Fy`losofy`ya: Эncy`klopedy`chesky`j slovar` [Pod red.A. A. Y`vy`na]. - M. : Gardary`ky`. 2004.– 568 c.
 9. Fry`dman P. Za predelamy` trady`cy`onnogo akty`vy`zma [Elektronny`j resurs] / Petry` Fry`dman // By`bly`oteka Svobody na sajte InLiberty.ru. - Rezhy`m dostupa:<http://www.inliberty.ru/library/study/845/>
 10. Xanzen-Leve A. Russky`j formaly`zm: metodology`cheskaya rekonstrukcy`ya razvy`ty`ya na osnove pry`ncy`pa odstraneny`ya / Age Xanzen-Leve. - M. : Yazyky` russkoj kul`tury, 2001. - 672 s.
 11. Xy`ller K. O meste Akty`vy`zma / Kurt Xy`ller // Semy`oty`ka y` Avangard: Antology`ya / [Red.- sost. Yu. S. Stepanov, N. A. Fateeva, V. V. Feshhenko, N. S. Sy`rotky`n. Pod obshh. red. Yu. S. Stepanova]. - M.: Akademy`chesky`j Proekt; Kul`tura, 2006. - 1168 s. - S. 846-850.
 12. Chy`styakov K. A. Uby`t` za Rossy`yu! Y`z y`story`y` russkogo эmy`grantskogo «akty`vy`zma» 1918— 1939 gg. // K. A. Chy`styakov. - M. : Y`zd-vo Y`ppoly`tova. RGGU, 2000. - 139 s.

Рецензент: Попков В.В., д.філософ.н., завідувач кафедри політології Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

25.03.2015

ПРАВОПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК ЗАГРОЗА НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

У статті розкрито аналіз правопорушень у сфері державних закупівель, визначені найбільш криміналізовані сфери державних закупівель, а також типові порушеннями замовниками вимог законодавства у даній сфері. Визначені основні економічні наслідки злочинності у сфері державних закупівель. Проаналізовано новий Закон України "Про здійснення державних закупівель" у питаннях запобігання корупції у сфері прокюременту. Запропоновано деякі шляхи удосконалення запобігання правопорушень у сфері державних закупівель.

Ключові слова: державні закупівлі, правопорушення, економічні наслідки, національна безпека.

Скалозуб Леонід

ПРАВОНАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье раскрыт анализ правонарушений в сфере государственных закупок, определены наиболее криминализованные сферы государственных закупок, а также типовые нарушениями заказчиками требований законодательства в данной сфере. Определены основные экономические последствия преступности в сфере государственных закупок. Проанализирован новый Закон Украины "Об осуществлении государственных закупок" в вопросах предотвращения коррупции в сфере прокюременту. Предложены некоторые пути усовершенствования предотвращения правонарушений в сфере государственных закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, правонарушения, экономические последствия, национальная безопасность.

VIOLATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE THREAT TO NATIONAL SECURITY

In this article revealed analysis of crimes in sphere of public procurement, identified the most criminalized areas in public procurement and also typical violations of the law by the customers in this sphere. Determined the main economical effects of crimes in public procurement. Analyzed new Ukrainian Order about public procurement in matters of combating corruption in prokyurement sphere. Offered some ways to improve combating crimes in public procurement sphere.

Keywords: public procurement, crimes, economical effects, national security.

Сучасний період розвитку України характеризується різноманітністю проблем, які потребують підвищеної уваги й оперативних рішень, серед яких особливе місце відводиться запобіганню та протидії правопорушень у сфері державних закупівель.

Вивчення досвіду діяльності правоохоронних органів України, обґрунтований аналіз криміногенних процесів у нашій державі дають підстави вважати, що найбільш поширеними та суспільно небезпечними протиправними діяннями є правопорушення, які вчиняються під час здійснення державних закупівель. Останніми роками сфера державних закупівель все більше привертає увагу організованих злочинних угруповань та корумпованого чиновництва, які почали використовувати їх як інструмент швидкого й безкарного злочинного збагачення. Стало вже чи не нормою, коли окремі чиновники вступають у відкриту конкуренцію з державою, фактично підмінюючи її. Протидія правопорушенням під час здійснення державних закупівель набула не лише економічного, а й соціально-політичного загальнодержавного характеру. Таке становище призводить до ослаблення соціально-правового контролю за ситуацією в країні, зростання виконавчої і законодавчої влади з кримінальними структурами, проникнення їх у сферу управління тощо [1, с. 112].

Назрілі потреби практики в ефективній протидії злочинам у сфері державних закупівель досліджено у працях вітчизняних та зарубіжних учених: К.В. Антонова, В.І. Антипова, Д.А. Баландина, В.Т. Білоуса, І.Л. Близнюка, В.І.Василинчука, К.Ю. Водоласкову,

В.В. Дарагана, Т.В.Мельничука, О.Б. Сахарова, Ю.В. Скопирскую та ін. Однак запропоновані наукові концепції не утворюють єдиної системи, у вчених і практиків відсутнє порозуміння стосовно багатьох ключових понять і категорій, серед яких і питання запобігання правопорушень у сфері державних закупівель. Це потребує розроблення нових підходів, критичного осмислення існуючих наукових доктрин.

Вищезазначені обставини зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення протидії правопорушенням у сфері державних закупівель, зокрема шляхом комплексного поєднання економічних юридичних та правових норм.

Метою підготовки даної статті є обґрунтування запобігання правопорушень у сфері державних закупівель як однієї із загроз національній безпеці України.

Аналіз національного законодавства, публікацій наукових досліджень і результатів правозастосовної діяльності правоохоронних органів України свідчить про те, що непрозорість та неефективність механізмів контролю за процесом здійснення державних закупівель призводить до використання корупційних схем для розкрадання бюджетних коштів, легалізації та привласнення їх недоброчесними посадовцями і, як наслідок, до "тінізації" національної економіки.

Саме тому державні закупівлі були і залишаються сферою з високим рівнем корупційних проявів та інших злочинних посягань, які призводять до виведення в "тіньовий" обіг бюджетних коштів, що становить одну із реальних загроз національній безпеці держави, визначених у статті 7 Закону України "Про основи національної безпеки України".

Так, за даними фахівців, від 50,0 до 75,0 % бюджетних асигнувань під час процедури держзакупівель освоювалося з численними порушеннями. Через корупційні оборудки у сфері держзакупівель збитки становлять 10,0 – 15,0 % видаткової частини держбюджету щорічно. А за оцінками Федерації роботодавців України, зробленими у 2014 році, обсяг "відкатів" і "хабарів", які підприємці змушені були платити чиновникам за право брати участь у тому чи іншому тендері, становить близько 80 млрд грн на рік. Ураховуючи неоднорідність криміногенного впливу на сферу державних закупівель, загрози національній безпеці можна класифікувати на окремі види.

Зокрема, погоджуємось із думкою науковців, які вважають досить операціональним (таким, що розглядається в контексті зв'язку значення поняття з сукупністю дій, в системі яких формується це значення) наступний розподіл загроз кримінологічної безпеки державних закупівель на:

1) безпосередні загрози (злочинні дії економічного та службового характеру та дотичні правопорушення у сфері реалізації державних закупівель);

2) опосередковані загрози ("фонові" явища злочинності, зокрема деструктивні процеси соціально-економічного характеру, що виявляються у бюджетній сфері);

3) аутозагрози (віктимна поведінка учасників державних закупівель) [2, с. 229-236].

Як свідчить аналіз наукових досліджень, підвищення ризику реалізації криміногенних загроз із потенційних у реальні для сфери державних закупівель є наслідком ряду обставин:

1) повноваженнями, пов'язаними з прийняттям рішення про закупівлі товарів і послуг, як правило, наділені посадові особи найвищої ланки, найменше обтяжені контролем з боку суспільства; 2) злочинна діяльність чиновників, що працюють у даній сфері, часто набуває організованих форм; 3) різко знижується надходження фінансових коштів до бюджету держави; 4) розширюється сфера тіньової економіки, руйнуючи систему конкуренції; 5) збільшуються витрати суб'єктів господарювання, які перекладаються на споживачів через підвищення цін і тарифів; 6) порушується система функціонування держави в частині реалізації вельми значущих для суспільства соціально-економічних, політичних і військових програм [3, с. 18].

Отже, злочини у сфері державних закупівель можна розрізнити як такі, що вчиняються:

- замовниками торгів;
- учасниками торгів;
- державними органами, уповноваженими здійснювати нагляд або контроль у галузі державних закупівель;
- усіма суб'єктами державних закупівель [4].

На думку деяких вітчизняних науковців, здебільшого злочинна діяльність виявляється у різного роду службових, корупційних злочинах (публічного та приватного секторів, що характеризується

зрощенням бізнес-структур і державного сектора економіки), злочинах з ознаками шахрайства тощо [5, с. 83-90].

Типовими порушеннями замовниками вимог законодавства у сфері державних закупівель під час проведення ними відповідних процедур є наступні:

1) складання замовниками документації конкурсних торгів з порушенням основних принципів державних закупівель, визначених Законом, зокрема: встановлення непрозорих та нечітких технічних і кваліфікаційних вимог документації конкурсних торгів; штучне розширення предмета закупівлі (невиправдане об'єднання товару/послуг в один лот/предмет закупівлі); штучне звуження предмета закупівлі (зайва деталізація предмета закупівлі);

2) процедурні порушення з боку замовників, зокрема: порушення порядку оприлюднення/опублікування інформації про закупівлю; неправомірне відхилення пропозицій конкурсних торгів учасників процедури закупівлі; неправомірне визначення переможця процедури закупівлі; допущення до оцінки пропозицій конкурсних торгів учасників процедури закупівлі, які не відповідають вимогам документації конкурсних торгів; укладення договорів про закупівлю з порушенням строків, визначених Законом України "Про здійснення державних закупівель" (у тому числі під час процедури оскарження).

Зловживання під час державних закупівель опосередковують вторинну злочинну діяльність у вигляді розкрадання бюджетних коштів та їх подальшої легалізації.

Аналіз відомостей статистичного звіту МВС України (2-ЕКОН) щодо виявлених кримінальних правопорушень у сфері державних закупівель у 2013 році свідчить про те, що з метою реалізації протиправних намірів злочинці найчастіше використовують неправдиві відомості для отримання переваг (35,0 % від загальної кількості злочинів у сфері держзакупівель), безпідставно надають перевагу одному з учасників або незаконно застосовують процедуру закупівлі в одного учасника (15,0 %), а також надають неправдиву інформацію про учасників процедур закупівель (11,0 %). Найнебезпечнішими є правопорушення, які містять у собі корупційні ознаки та вчиняються у складі групи з ознаками організованості або злочинної організації.

У 2014 році структура злочинів дещо змінилась за рахунок

зменшення кількості правопорушень, пов'язаних з безпідставним наданням переваги одному з учасників та одночасного збільшення кількості фальсифікування тендерних документів і розкрадання бюджетних коштів.

Так, у минулому році всього викрито 4057 правопорушень, що вчинені при проведенні державних закупівель (38,0 % від загальної кількості виявлених злочинів з бюджетними коштами). З них, на стадії підготовки та проведення процедури торгів – 1256; у ході виконання договірних зобов'язань за укладеними в результаті проведених закупівель угод – 1954. У скоєнні правопорушень викрито 4498 осіб, злочинними діями яких державі нанесено збитків на суму понад 923,5 млн грн. [6].

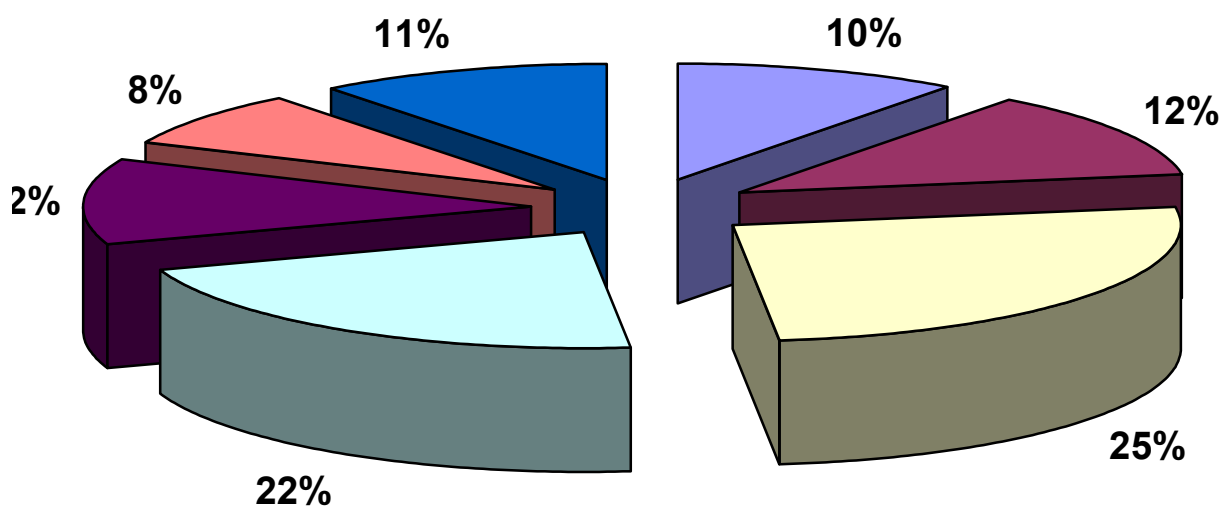


Рис. 1. Виявлено кримінальних правопорушень, що вчинені при підготовці та проведенні державних закупівель у 2014 році

За оцінками фахівців, серед найбільш криміналізованих сфер державних закупівель в Україні є агропромисловий та паливно-енергетичний комплекси, сфери охорони здоров'я, соціального захисту населення, ЖКГ, а останнім часом також і оборонна сфера. Варто наголосити на тому, що через нераціональне та неефективне витрачання бюджетних коштів, невиконання державою бюджетних зобов'язань загострюються соціальні проблеми, оскільки зростає розрив між переважною частиною населення, яка змушена виживати, і тими, хто швидко збагачується, незаконно присвоюючи бюджетні кошти. Через безкарність чиновників, які розкрадають бюджетні кошти, дискредитується право, у суспільній свідомості формується переконання про беззахисність громадян і перед

злочинністю, і перед владою.

Загалом можна стверджувати, що масштаби злочинності у сфері державних закупівель становлять реальну загрозу національній безпеці держави. Як справедливо зазначає Ю. В. Скосирська, в результаті широкомасштабних розкрадань бюджетних коштів, вчинюваних, зокрема, шляхом надання переваг у нечесній конкурентній боротьбі пов'язаним з корумпованими чиновниками підприємцям, відбувається зміщення цілей політики від загальнонаціонального розвитку до забезпечення панування олігархічних угруповань. Очевидно, можна говорити про втрату довіри до держави, катастрофічне падіння авторитету влади. За таких умов навряд чи йдеться про повну легітимність державної влади, не варто сподіватися на підтримку народом важливих реформ, які потрібно здійснювати фактично в усіх сферах. Резонансність злочинності й участь у ній високопоставлених чиновників негативно впливають на престиж України на міжнародній арені, гальмують цивілізаційне входження України до світового співтовариства [7, с. 167 – 169].

На нашу думку, серед основних економічних наслідків злочинності у сфері державних закупівель слід виділити:

- зростання масштабів тіньової економіки;
- руйнування механізмів ринкової конкуренції;
- зменшення податкових надходжень до бюджету;
- неефективне витрачання та розкрадання бюджетних коштів;
- втрата довіри учасників ринку до державної влади, її спроможності.

Отже, можна стверджувати, що правопорушення у сфері державних закупівель призводить до надзвичайно негативних соціально-економічних наслідків.

Аналіз законодавчого забезпечення свідчить про те, що до квітня минулого року сфера державних закупівель в Україні регулювалася Законом України "Про здійснення державних закупівель" № 2289-VI від 01 червня 2010 року [8]. Протягом дії цього Закону до нього було внесено понад 30 змін і доповнень, проте ситуацію в державних закупівлях це не покращило. У зазначений період порушення у сфері державних закупівель фіксувалися Держказначейством, Держфінінспекцією, Генеральною

прокуратурою, МВС, СБУ, Антимонопольним комітетом, проте кількість зафіксованих порушень і сума відшкодування завданих збитків значно нижчі за експертні оцінки обсягів корупційної складової вартості державних закупівель [9]. Це засвідчувало непрозорість та високий рівень корумпованості системи держзакупівель.

У квітні минулого року набрала чинності нова редакція Закону України "Про здійснення державних закупівель", впровадження норм якої дозволило, певною мірою, спростити процедури державних закупівель, підвищити рівень прозорості та відкритості здійснення закупівель, а також наблизити вітчизняне законодавство до європейських стандартів.

Відповідно до міжнародних зобов'язань, взятих на себе Україною, зокрема, Договором про Асоціацію Україна – ЄС, передбачено поступове запровадження загальнодоступних інформаційних технологій, засобів електронної комунікації на основі міжнародної стандартизації, розвитку електронного урядування, у тому числі, в сфері держзакупівель.

З метою зниження рівня правопорушень та поетапного запровадження практики застосування електронних засобів під час проведення процедур Кабінетом Міністрів України було внесено на розгляд Верховної Ради України законопроект про внесення змін до Закону України "Про здійснення державних закупівель" (щодо удосконалення системи державних закупівель та електронних закупівель) (реєстр. № 1551), який був рекомендований до прийняття в першому читанні профільним Комітетом. Водночас, з огляду на необхідність узгодження окремих положень зазначеного законопроекту, Уряд України відкликав його на доопрацювання.

Ще одним дієвим кроком держави, який повинен був змінити на краще ситуацію в системі тендерів і привести її у відповідність до вимог Світової організації торгівлі, стало прийняття минулого року Закону України "Про здійснення державних закупівель" [10]. Окрім того, прийнятий 14 жовтня 2014 року Закон України "Про запобігання корупції" передбачав ще й додатковий механізм запобігання корупції у сфері прокюременту – позбавлення можливості участі в державних закупівлях компаній, в яких відсутні антикорупційні програми, або які внесені до Єдиного державного реєстру осіб, притягнутих до

відповідальності за корупційні правопорушення.

Однак, не дивлячись на заходи, вжиті на законодавчому рівні, тенденції до зниження рівня правопорушень в сфері державних закупівель не простежується.

Проте, застосування більш прозорих механізмів і відсутність можливості зловживань призвело до зменшення обсягів державних закупівель у 2014 році порівняно з 2013 роком на чверть (з 204 млрд грн. у 2013 році до 155 млрд грн. у 2014 році).

Окрім цього, продовження подальшого падіння тендерного обсягу в 2014 році, у порівнянні з попереднім роком, пояснюється відсутністю у держави коштів на капітальні видатки (будівництво, ремонт доріг тощо), що зумовлено кризовими явищами в економіці.

Підсумовуючи викладене, слід зауважити, що ситуація з державними закупівлями потребує особливої уваги, оскільки непроведення своєчасних закупівель у соціально важливих сферах може викликати невдоволення широких верств населення.

Для стабілізації ситуації у сфері держзакупівель пропонується:

1. Вжити невідкладних заходів щодо відновлення довіри підприємницьких структур до держави як платоспроможного замовника (оскільки підприємці відмовляються брати участь у державних закупівлях через затримки з виплатами за вже надані товари або послуги).

2. Оптимізувати процедуру участі в державних закупівлях за рахунок спрощення порядку отримання підтверджувальних довідок для учасників закупівель від МВС, податкових органів і державних реєстраторів.

3. Характеризуючи сучасне законодавство у сфері державних закупівель із загальної точки зору, можна зробити висновки, що воно занадто складне, досить непрозоре та надто м'яке до порушників.

Ураховуючи викладене та значну суспільну небезпеку правопорушень у сфері державних закупівель, та погоджуючись з думкою деяких вітчизняних науковців вважаємо, що наявність у законодавстві лише адміністративної відповідальності не в повній мірі сприяє декриміналізації сфери державних закупівель.

Зазначені вище обставини, на нашу думку, зумовлюють необхідність доповнення Кримінального кодексу України новою нормою, яка б передбачала кримінальну відповідальність за

правопорушення у сфері державних закупівель [1, с. 119].

Література

1. Васи́линчук В.І. Удосконалення кримінальної відповідальності за злочини у сфері державних закупівель: /В. І. Васи́линчук/ Науковий вісник НАВС. – 2014. – № 1, – С. 112 – 120.
2. Мельничук Т.В. Загрози кримінологічної безпеки державних закупівель / Т.В. Мельничук // Учёные записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2013. — №2-1 (Ч. 2). Том 26 (65). – С. 229-236.
3. Скосырская Ю.В. Криминологические и уголовно-правовые меры борьбы с преступлениями коррупционной направленности, совершаемыми в сфере государственных закупок : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. спец. 12.00.08 / Ю. В. Скосырская. – М., 2011. – 27 с.
4. Водоласкова К.Ю. Кримінально-правова характеристика злочинів у сфері державних закупівель / К.Ю. Водоласкова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NvknUvs/2011_2/vodolas.htm.
5. Скалозуб Л.П. Організаційні засади протидії підрозділами ДСБЕЗ МВС України злочинам у процесі державних закупівель / Л.П. Скалозуб, В.І. Васи́линчук // Науковий вісник Київського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 5/66. – С. 83-90
6. Звіт про результати діяльності органів внутрішніх справ за пріоритетними напрямками роботи за 12 місяців 2014 року (форма 2-ЕКОН, затверджено наказом МВС України від 28.12.2012 р. № 1209)
7. Скосырская Ю.В. Криминологические и уголовно-правовые меры борьбы с преступлениями коррупционной направленности, совершаемыми в сфере государственных закупок : дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Ю.В. Скосырская - М., 2011. – 211 с.
8. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 1 червня 2010 року № 2289-VI із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 33, с. 471.
9. Щодо подолання корупції у сфері державних закупівель в Україні : аналітична записка підготовлена Національним

інститутом стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1486/>

10. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 10 квітня 2014 року № 1197-VII // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2014. – № 24. с. 883.

1. Vasyly`nchuk V.I. Udoskonalennya kry`minal`noyi vidpoval`nosti za zlochy`ny` u sferi derzhavny`x zakupivel` : /V. I. Vasyly`nchuk/ Naukovy`j visny`k NAVS. – 2014. – # 1, – S. 112 – 120.

2. Mel`ny`chuk T.V. Zagrozy` kry`minologichnoyi bezpeky` derzhavny`x zakupivel` / T.V. Mel`ny`chuk // Uchënnye zapu`sky` Tavry`cheskogo nacy`onal`nogo uny`versy`teta y`meny` V.Y`. Vernadskogo. Sery`ya «Yury`dy`chesky`e nauky`». – 2013. — #2-1 (Ch. 2). Tom 26 (65). – S. 229-236.

3. Skosyrskaya Yu.V. Kry`my`nologu`chesky`e y` ugolovno-pravovyye меры bor`by s prestupleny`yamy` korrupcy`onnoj napravlennoy`, sovershaemy` v sfere gosudarstvenny`x zakupok : avtoref. dy`s. ... kand. yury`d. nauk. specz. 12.00.08 / Yu. V. Skosyrskaya. – M., 2011. – 27 s.

4. Vodolaskova K.Yu. Kry`minal`no-pravova karaktery`sty`ka zlochy`niv u sferi derzhavny`x zakupivel` / K.Yu. Vodolaskova [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvknvvs/2011_2/vodolas.htm

5. Skalozub L.P. Organizacijni zasady` proty`diyi pidrozdilamy` DSBEZ MVS Ukrayiny` zlochy`nam u procesi derzhavny`x zakupivel` / L.P. Skalozub, V.I. Vasyly`nchuk // Naukovy`j visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo uny`versy`tetu vnutrishnix sprav. – 2009. – # 5/66. – S. 83-90

6. Zvit pro rezul`taty` diyal`nosti organiv vnutrishnix sprav za priory`tetny`my` napryamkamy` roboty` za 12 misyaciv 2014 roku (forma 2-EKON, zatverdzheno nakazom MVS Ukrayiny` vid 28.12.2012 r. # 1209)

7. Skosyrskaya Yu.V. Kry`my`nologu`chesky`e y` ugolovno-pravovyye меры bor`by s prestupleny`yamy` korrupcy`onnoj napravlennoy`, sovershaemy` v sfere gosudarstvenny`x zakupok : dy`ss. ... kand. yury`d. nauk: 12.00.08 / Yu.V. Skosyrskaya - M., 2011. □ 211 s.

8. Pro zdijsnennya derzhavny`x zakupivel` : Zakon Ukrayiny` vid 1 chervnya 2010 roku # 2289-VI iz zminamy` ta dopovnennyamy` // Vidomosti Verxovnoyi Rady` Ukrayiny` (VVR). □ 2010. □ # 33, s. 471.

9. Shhodo podolannya korupciyi u sferi derzhavny`x zakupivel` v Ukrayini : anality`chna zapy`ska pidgotovlena Nacional`ny`m insty`tutom strategichny`x doslidzhen` [Elektronny`j resurs]. □ Rezhy`m dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1486/>

10. Pro zdijsnennya derzhavny`x zakupivel` : Zakon Ukrayiny` vid 10 kvitnya 2014 roku # 1197-VII // Vidomosti Verxovnoyi Rady` Ukrayiny` (VVR) □ 2014. □ # 24. s. 883.

***Рецензент:** Попков В.В., д.філософ.н., завідувач кафедри політології Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

30.03.2015

НАШІ АВТОРИ

Бастан Каріна Миколаївна – магістрант фінансово-економічного факультету Одеського національного економічного університету

Ваніна Дарія Артурівна – аспірантка кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

Вітковська Катерина Вікторівна – к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

Вязмікіна Ірина Анатоліївна – аспірант кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету

Генна Любов Олексіївна – магістр Одеського національного економічного університету

Дрозд Микита Дмитрович – аспірант спеціальності «політологія» Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

Дубовик Ольга Юхимівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

Ковальова Валерія Іванівна – магістр фінансово-економічного факультету Одеського національного економічного університету

Король Катерина Валеріївна – аспірант, викладач кафедри «Бухгалтерського обліку і аудиту» Одеський національний економічний університет

Крупіна Наталія Анатоліївна – аспірантка Одеського національного економічного університету

Матіщак Юлія Іванівна – аспірантка кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

Михайлюк Мирослава Олександрівна – магістрант факультету економіки та управління ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Нестеренко Ольга Сергіївна – аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Побоченко Леся Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Інституту міжнародних

відносин Національного авіаційного університету

Сало Яна Вікторівна – аспірантка кафедри управління персоналом та економіки праці Одеського національного економічного університету

Синицька Олена Іванівна – к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету; докторант Хмельницького національного університету

Скалозуб Леонід Павлович – к. юрид. н., заслужений юрист України, президент Міжнародної асоціації офіцерів служб економічної безпеки

Солодаренко Марина Олександрівна – фахівець I категорії відділу аспірантури та докторантури Одеського національного економічного університету

Тодоренко Тетяна Миколаївна – магістрант фінансово-економічного факультету Одеського національного економічного університету

Шелудько Сергій Андрійович – аспірант кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету

Шваюк Юлія Едуардівна – студентка Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

Ямненко Галина Євгенівна – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»