

ISSN 2409-9260

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

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 2 (234)

Одеса – 2016

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 2 (234). – 208 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

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, Пахарєв 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

Свідцтво 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 наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru, Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?user=PEf4fZIAAAAJ&hl=ru>, електронний архів Одеського національного економічного університету.

Засновник і видавець збірника наукових праць – Одеський національний економічний університет.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Бараннік В'ячеслав

Економічна безпека підприємства як складова економічної безпеки держави.....5

Гарбуз Наталія, Гладіліна Валерія, Калініченко Наталія

Впровадження інновацій як основа для набуття конкурентних переваг підприємством.....20

Діброва Олена

Проблемні питання оподаткування заробітної плати в умовах євроінтеграції.....35

Завидівська Ольга, Москва Марія-Олена

Удосконалення механізмів мотивації банківських працівників на основі зарубіжного досвіду.....48

Іоргачова Марія, Коцюрубенко Ганна

Ринок облігацій в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку.....62

Кисіль Світлана

Формування процедури оцінки додаткових послуг залізничних підприємств.....78

Кузнецова Марина

Научная деятельность и проблемы определения цены её результатов в современном обществе.....89

Курганська Елеонора

Шляхи адаптації системи казначейства до світових стандартів.....100

Лапін Олексій, Щелкунова Анастасія

Інноваційні підходи до управління кадровим потенціалом.....114

Рімко Олексій, Рябініна Людмила

Кредитна експансія та її вплив на економіку України.....123

Романчик Тетяна

Деякі аспекти залежності ефективності реклами від фактору часу.....135

Стовба Тат'яна, Рыженко Василий

Контуры инновационного развития морского транспорта: вызовы современности.....145

<i>Швагірева Влада, Донець Анна, Неумоїна Ксенія</i>	
Формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств регіону на інноваційній основі.....	158
<i>Шматковська Тетяна, Демедюк Людмила, Рудь Тетяна</i>	
До проблематики генезису та дефініції економічної категорії «витрати».....	169
<i>Яцина Надія, Нездоймінов Сергій</i>	
Аналіз та перспективи розвитку круїзного ринку в умовах глобалізації та регіональної інтеграції.....	182

ПОВІДОМЛЕННЯ

<i>Никифорова Ірина</i>	
Изучение модальных частиц на примере немецкого теледискурса.....	196
<i>НАШІ АВТОРИ</i>	206

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Стаття присвячена розгляду взаємовпливу та взаємозалежності економічної безпеки таких основних інфраструктурних одиниць як держава та підприємство. На сьогоднішній день не має єдиного взаємовизнаного визначення та розуміння економічної безпеки і держави і підприємства. В той же час, питання забезпечення сталого та безпечного економічного розвитку держави та її основних інфраструктурних одиниць (регіонів, галузей, підприємств) є вкрай актуальним. В роботі запропонований підхід до розуміння економічної безпеки на підставі якого можна концептуально визначити місце окремого підприємства в надскладній та багаторівневій системі економічної безпеки держави. На підставі авторської квазідінамічної моделі оцінки рівня економічної безпеки визначені та візуалізовані можливі основні варіанти економічного розвитку держави з врахуванням варіантів розвитку окремих підприємств.

Показаний зв'язок між законодавчо визначеними основними загрозами економічній безпеці держави й відповідними напрямками політики забезпечення економічної безпеки та завданнями забезпечення економічної безпеки окремого підприємства.

Ключові слова: економічна безпека держави, економічна безпека підприємства, квазідінамічна модель, візуалізація оцінки рівня економічної безпеки

Баранник Вячеслав

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ГОСУДАРСТВА**

Статья посвящена рассмотрению взаимовлияния и взаимозависимости экономической безопасности таких основных

инфраструктурных единиц как государство и предприятие. На сегодняшний день не существует единого общепризнанного определения и понимания экономической безопасности, как государства, так и предприятия. В тоже время, обеспечение устойчивого и безопасного экономического развития государства и основных его инфраструктурных единиц (регионов, отраслей, предприятий) крайне актуально. В работе предложен поход к пониманию экономической безопасности, на основе которого можно концептуально определить место отдельного предприятия в сложнейшей и многоуровневой системе экономической безопасности государства.

На основе авторской квазидинамической модели оценки уровня экономической безопасности были определены и визуализированы возможные основные варианты экономического развития государства и предприятия.

Показана связь между основными угрозами экономической безопасности государства и соответствующие направления политики ее обеспечения, которые определены на законодательном уровне, и заданиями обеспечения экономической безопасности отдельного предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, экономическая безопасность предприятия, квазидинамическая модель, визуализация оценки уровня экономической безопасности

Barannik Vyacheslav

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY AS A PART OF STATE ECONOMIC SECURITY

The article is dedicated to examination of interact and interdependence of economic security such infrastructure entities as state and enterprise.

On author's basis quasidynamic model of economic security level assessment were visualization possible options of economic development state and enterprise.

The connection between main tasks of economic security at the state level and at the enterprise level was demonstrated.

Keywords: state economic security, enterprise economic security, quasidynamic model, visualization of economic security level assessment

Постановка проблеми. В умовах сьогодення (взаємозалежності та взаємовпливу різних національних соціально-економічних систем та їх окремих інфраструктурних одиниць (від держави до окремого підприємства та особи) й зростання швидкості процесів які відбуваються, те, що є характерними ознаками глобалізації) особливої актуальності набуває не тільки забезпечення сталого економічного зростання, а й загального сталого розвитку. При цьому слід зазначити що і стале економічне зростання і загальний сталий розвиток не можливі без гарантування економічної безпеки (ЕкБ).

В загальному плані економічна безпека визначає стан захисту як виключно економічних інтересів держави, суспільства та особи, так і інших національних інтересів, які певним чином пов'язані з економічною сферою життєдіяльності. Безумовно, що забезпечення такого стану повинно передбачи як врахування різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, так і наявність складної, багаторівневої структури самого об'єкту дослідження. Це знайшло своє відображення в наукових дослідженнях економічної безпеки держави, регіону, підприємництва та підприємства.

Аналіз наукових публікацій з теми дослідження та виділення невирішених проблем. Як показано в роботі [1]: «Мережа зв'язків між елементами системи економічної безпеки є складною та розгалуженою, що зумовлено надскладною конфігурацією такої системи. У свою чергу, складність конфігурації системи економічної безпеки пояснюється існуванням багатьох причин, змістовні характеристики яких є різними для кожного елемента досліджуваної системи... Причинами, які визначають взаємовплив та взаємопроникнення елементів внутрішнього і зовнішнього середовищ суб'єктів господарської діяльності, тобто формують мікрорівневий щабель системи економічної безпеки, є мінливість, складна структура інституційного оточення, переплетеність та складність ринкових процесів. Ці та інші причини потребують глибоких досліджень системи економічної безпеки».

Важливість проблем забезпечення економічної безпеки підтверджується значною кількістю робіт вітчизняних та закордонних науковців, в яких закладені теоретико-методологічні основи науки про економічну безпеку. Серед них слід відзначити роботи українських

науковців О.С. Власюка, Т.Г. Васильцева, В.М. Геєця, В.П. Горбуліна, Я.А. Жаліло, А.Б. Качинського, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Г.Пастернак-Таранущенко, А.І. Сухорукова та багатьох інших, а також роботи іноземних науковців: Л. Абалкіна, С. Афонцева, А. Татаркіна тощо.

Не зважаючи на значну кількість робіт з проблем економічної безпеки різних суб'єктів господарювання (від глобального рівня до окремої особи), залишається багато невирішених питань як теоретико-методологічного так і практичного напрямів. Одним із таких невирішених питань можна вважати кількісну оцінку рівня економічної безпеки та встановлення залежності між оціненими рівнями безпеки різних суб'єктів. В даній роботі, на підставі авторської квазідінамічної моделі оцінки рівня економічної безпеки буде концептуально визначений та візуально продемонстрований складний зв'язок між рівнями економічної безпеки держави та окремих підприємств.

В сучасному глобалізованому світі сталий економічний розвиток держави буде визначатися низкою зовнішніх та внутрішніх чинників і, в тому числі, розвитком окремих основних інфраструктурних одиниць (підприємств). При цьому, ключовою умовою нової якості економічного зростання є забезпечення економічної безпеки як держави в цілому так і її основних складових (функціональних – економічна незалежність, енергетична, фінансова, зовнішньоекономічна й багато інших; регіональних; інфраструктурних – окремі галузі й підприємства). З одного боку такий зв'язок є цілком очевидним: економічно сильна держава не можлива без сильних підприємств. З іншого боку, наявність економічно сильних, розвинутих підприємств не гарантує відповідний розвиток держави в цілому. В якості наглядного прикладу можна навести стан Газпрому (в недалекому минулому) – як одного із провідних промислових підприємств світу і відповідно низький рівень забезпечення економічної безпеки держави Росія.

Мета статті. Слід зазначити, що на сьогоднішній день не має єдиного загальновизнаного погляду на зміст поняття ЕкБ, в загальному плані можна виділити три основних підходи до визначення ЕкБ: через «стійкість» (сталість) економічного зростання; через економічні «інтереси» держави, суспільства та особи; через

забезпечення економічної «незалежності» – можливості контролю з боку держави за національними ресурсами, досягнення високого (конкурентоспроможного) рівня виробництва, ефективності та якості продукції. Цьому й призначена ціль статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку автора, сучасне розуміння національної ЕкБ повинно інтегрувати усі вище визначені підходи і має наступне формулювання: економічна безпека визначає стан захисту як виключно економічних інтересів держави, суспільства й особи (до яких, в першу чергу, треба віднести відповідний рівень добробуту), так й і інших національних інтересів, які, за своєю суттю не є економічними, але певним чином пов'язані (залежні та взаємозалежні) з економічною сферою життєдіяльності держави, суспільства й особи (політичні, соціальні, екологічні тощо) [2].

Ще одним доказом прийнятності саме інтегрованого підходу до розуміння ЕкБ є класичне визначення ЕкБ дане Л. Абалкіним [3]: економічна безпека – це сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки (політична складова ЕкБ – авт.), її стабільність та сталість, спроможність к постійному оновленню та самовдосконаленню (інтегровано врахований стан забезпечення економічних та інших інтересів). В той же час слід зазначити, що дане визначення достатньо суперечливе з точки зору відсутності чіткого розуміння цілей забезпечення ЕкБ (цільової функції безпеки): при приблизно однакових умовах та факторах кінцевий розвиток може значним чином відрізнятись.

Аналогічна ситуація і з визначенням сутності ЕкБ підприємства – наявні достатньо різноманітні підходи та, відповідно, визначення ЕкБ підприємства. Не вдаючись до ретельного їх аналізу, автор наведе визначення ЕкБ підприємства яке дано в роботі О.М. Ляшенко [1, с. 9] і в найбільшому ступені коригується з авторським комплексним, інтегральним підходом, а саме: міра економічної свободи, що досягається в результаті керованого процесу узгодження економічних інтересів стейкхолдерів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою протистояння таким загрозам. При цьому зазначимо, що як і в випадку інтегрованого розуміння ЕкБ держави, основною цільовою функцією ЕкБ підприємства є як сам економічний розвиток (добробут) підприємства, так і досягнення узгодження (стану захисту) інших інтересів різних суб'єктів, в першу чергу, держави.

В загальному плані, систему забезпечення ЕкБ і підприємства і держави можна визначити наступною формулою: наявні зовнішні та внутрішні загрози – реакція (сприйнятність) об'єкту дослідження до визначених загроз – досягнення певного стану розвитку (безпечного (прийнятного) чи небезпечного (не прийнятного)). В той же час, відсутність чіткого формулювання такого ідеального (оптимального) стану забезпечення ЕкБ і держави і підприємства, призводить до різноманітних підходів до оцінки впливу тих чи інших загроз (в багатьох випадках навіть ідентичних) на кінцевий стан розвитку, а задача забезпечення ЕкБ в теоретико-методологічному плані може бути визначена як оптимізаційна з не чітко визначеними граничними (критичними) умовами.

Для більш чіткого формування цілей забезпечення ЕкБ і держави і окремих підприємств (формування оптимального для досягнення стану розвитку) розробляються відповідні Стратегії та Програми. В цьому контексті, для держави Україна на сьогоднішній день Стратегією національної безпеки України [4] визначені основні загрози ЕкБ держави, а саме:

- корупція та неефективна система державного управління, що включає:
 - поширення корупції, її укорінення в усіх сферах державного управління;
 - слабкість, дисфункціональність, застаріла модель публічних інститутів, депрофесіоналізація та деградація державної служби;
 - здійснення державними органами діяльності в корпоративних та особистих інтересах, що призводить до порушення прав, свобод і законних інтересів громадян та суб'єктів господарської діяльності;
- економічна криза, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення:
 - монопольно-олігархічна, низькотехнологічна, ресурсо-витратна економічна модель;
 - відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей;
 - високий рівень "тінізації" та криміналізації національної

економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів;

- деформоване державне регулювання і корупційний тиск на бізнес;
- надмірна залежність національної економіки від зовнішніх ринків;
- неефективне управління державним боргом;
- зменшення добробуту домогосподарств та зростання рівня безробіття;
- активізація міграційних процесів унаслідок бойових дій;
- руйнування економіки та систем життєзабезпечення на тимчасово окупованих територіях, втрата їх людського потенціалу, незаконне вивезення виробничих фондів на територію Росії.

На жаль, можна констатувати і значний рівень чутливості економіки держави до вище визначених загроз і, як наслідок, низький рівень економічного розвитку та ЕкБ держави взагалі, тобто наявний стан розвитку значно віддалений від оптимального (ідеального).

Для візуалізації в кількісно-якісному вигляді рівня ЕкБ держави автором була запропонована квазідінамічна модель. В загальному плані вона графічно відображає індикативний метод оцінки рівня ЕкБ (метод вагових коефіцієнтів для основних функціональних складових безпеки), при цьому основні складові безпеки наводяться в єдиному кількісному (вартісному) вигляді (рис. 1). До основних функціональних складових віднесені: соціальна (людський потенціал), економічна (економічний капітал) й екологічна (природний потенціал). В значному ступені дана оцінка базується на загальновизнаній методології оцінки розвитку країни шляхом визначення національного багатства та системі національних рахунків [5], головна ідея яких полягає в наступному: загальний розвиток визначається не тільки добробутом (здебільшого оцінюється ВВП країни та іншими його похідними – ВВП на душу населення, ВНП тощо) а й розвитком інших сфер життєдіяльності (соціальною, екологічною тощо). Характерною ж особливістю саме квазідінамічної моделі оцінки рівня ЕкБ є врахування рівня взаємозалежності (взаємовпливу чи вагового коефіцієнта) основних функціональних складових безпеки.



Рис. 1. Загальний вид квазідинамічної моделі оцінки рівня ЕкБ

Слід зазначити, що даний підхід можна використовувати не тільки для оцінки рівня ЕкБ держави, а і для функціональних та інфраструктурних одиниць нижчого рівня: функціональні складові – енергетична, зовнішньоекономічна, екологічна, соціальна безпеки тощо; інфраструктурні – регіон, підприємство, особа. Безумовно, що даний підхід має більш концептуальний характер, в той же час, дозволяє оцінити можливий вплив та взаємовплив різних складових безпеки.

Для прикладу, а це і було задекларовано в якості мети даної роботи, розглянемо на концептуальному рівні такий взаємовплив для двох інфраструктурних одиниць (держава і підприємство) і тільки для економічної складової розвитку. При цьому зазначимо, що не зважаючи на те, що безпека має статичний характер (певний стан при певних (визначених) загрозах і рівнях його ідентифікації – критичних і граничних рівнях для основних показників та індикаторів безпеки) ми розглядаємо динамічні (часові) зміни характеристик (рівнів та ступеню взаємозалежності) визначених складових та об'єктів. Саме тому методика оцінки отримала назву – квазідинамічна. Філософію даного підходу яскраво характеризують слова з роботи Л.Г. Мельника [6, с.8]: сьогодні ми присутні при зміні основного предмету досліджень соціальних наук, які змушені переходити від вивчення стану системи к дослідженням процесів зміни їх станів.

Припустимо, що система складається з 7 (семи) однакових складових одиниць (підприємств) з однаковими (на початковому етапі) рівнями взаємозалежності (рис. 2). Далі будемо розглядати

зміни як окремих одиниць системи (підприємств) так і системи в цілому, враховуючи певні характерні ознаки різних можливих варіантів подальшого розвитку.

В першу чергу візуалізуємо минулу (соціалістичну) модель розвитку. Характерними ознаками такої можна вважати державну підтримку усіх без винятку структурних одиниць (підприємств, регіонів, галузей тощо). При цьому, не зважаючи на певне (не значне) зростання рівня економічного розвитку усіх структурних складових системи (підприємств), загальний розвиток системи міг бути як позитивним (рис. 2а варіант 1), при умові не зменшення рівня взаємозалежності (певним чином він може характеризуватися рівнем продуктивності праці та ефективності виробництва), що визначає інтенсивний варіант розвитку, так і негативним (рис. 2а варіант 2), який характеризується зменшенням рівнів ефективності (збільшення взаємозалежності) і визначає екстенсивний варіант розвитку.

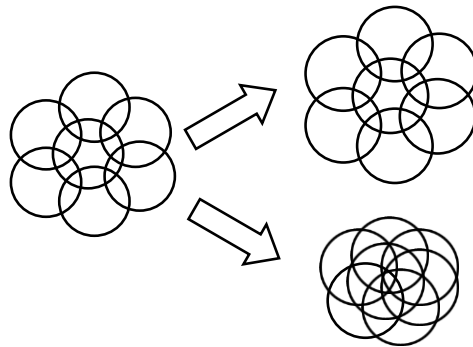
Наступну модель розвитку можна охарактеризувати як олігархічну: з попередніх семи однакових структурних одиниць залишається одна – монополіст (рис. 2б). При цьому, безумовно, рівень розвитку такого монополіста в більшому ступені буде залежати від зовнішньої кон'юнктури (позитивним, при розширенні ринків збуту, і, відповідно, негативним, при їх зменшенні). Наглядним прикладом такого варіанту розвитку можна вважати наслідки кризи 2008-2009 рр. для деяких підприємств монополістів. Крім того, відсутність здорової конкуренції на внутрішньому ринку не сприяє суттєвому підвищенню ефективності виробництва.

В такому разі реальною альтернативою попередніх варіантів розвитку можна вважати дійсно ринкову конкурентну модель (рис. 2в). Характерною її особливістю можна вважати високий рівень ефективності виробництва, але, високий рівень конкуренції, який саме і сприяє підвищенню ефективності, змушує підприємства, які не здатні до суттєвої модернізації, банкрутіти та йти з ринків.

Окремо зупинимось на візуалізації Китайської моделі розвитку (рис. 2г). Характерною її особливістю можна вважати наявність різних основних моделей розвитку: від соціалістичної до дійсно ринкової. В загальному плані, така модель пояснює і значні успіхи в економічному розвитку Китаю (в вільних економічних зонах де гарантуються дійсно ринкові умови розвитку), і можливі ризики, які пов'язані з командно-

адміністративним управлінням економікою. Ще однією особливістю розвитку Китаю можна вважати достатньо низький початковий рівень розвитку.

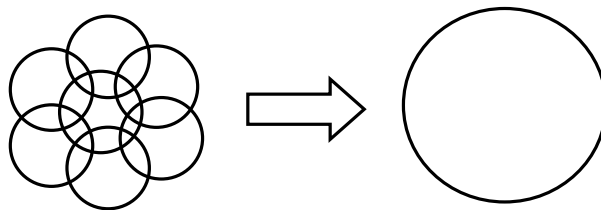
Що стосується України (рис. 2д), то, на думку автора, характерною особливістю нашої держави є також наявність декількох основних моделей розвитку, але перевагу тут мають олігархічно-соціалістичні моделі. Саме вони пояснюють наднизький рівень ефективності економіки при наявності потужних (навіть за світовими мірками) промислових підприємств. І саме домінування таких моделей розвитку визначено в переліку основних загроз ЕкБ України (дивись вище).



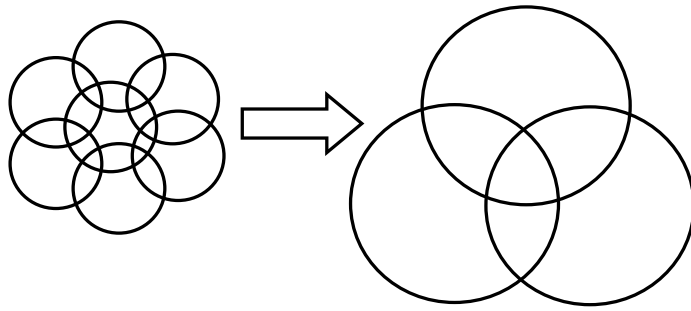
1 варіант – без зміни рівня взаємозалежності

2 варіант – рівень взаємозалежності збільшився

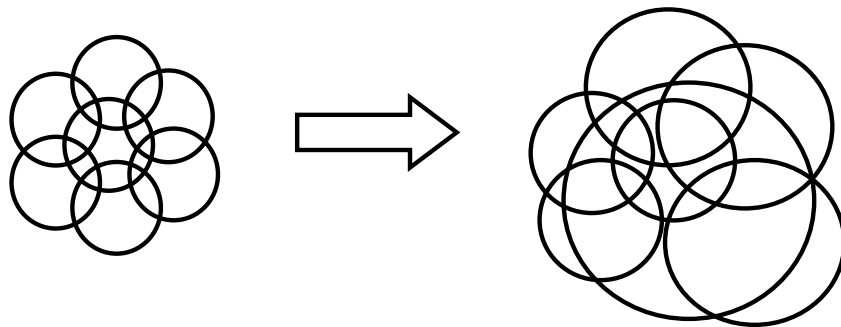
а) соціалістичний тип зростання (1-зростають усі, але дуже повільно, при цьому рівень взаємозалежності залишається не змінним; 2 - зростають усі, але дуже повільно при цьому рівень взаємозалежності збільшується)



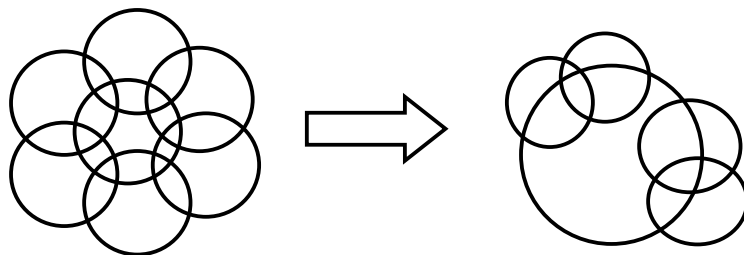
б) олігархічний тип зростання (залишається один гравець, а його зростання чи падіння, в більшому ступені, залежать від зовнішніх факторів)



в) дійсно ринковий тип зростання (залишаються найбільш конкурентоспроможні та ефективні)



г) китайська «сурогатна» модель розвитку - наявність усіх основних моделей розвитку



д) українська модель розвитку – перевага олігархічно-соціалістичних типів розвитку

Рис. 2. Основні моделі розвитку підприємств і держави

Слід зазначити, що запропонований квазідінамічний підхід та визначені основні моделі розвитку дозволяють в значному ступені візуалізувати і вище визначені сучасні загрози ЕкБ України. Як приклад, корупція та неефективна система державного управління: при наявності підприємств різного рівня ефективності (але здебільшого низького) сприяють подальшому «розвитку» не найефективніших. При цьому, низький рівень їх ефективності та домінування олігархічного типу розвитку призводять до економічного занепаду (рис. 2д). Крім того, значна частка національного багатства взагалі не може бути врахована так як знаходиться в тіньовому обігу (по деяким даним ця цифра сягає до 50% ВВП).

Необхідно звернути увагу і на ще один момент. В даній роботі ми сконцентрували увагу лише на економічній сфері розвитку, дещо виключивши з розгляду ще дві надважливі сфери: природні ресурси (екологічну) та людський капітал (соціальну). З одного боку це значно спростило визначення основних типів розвитку. З іншого боку, в значному ступені, саме ці сфери можуть стати суттєвими драйверами загального та економічного розвитку. Так, значно більш успішний економічний розвиток Росії, можна пояснити наявністю надвисокого рівня складової природних ресурсів. Саме завдяки природним ресурсам, при домінуванні, як і в Україні, олігархічно-соціалістичних типів розвитку, Росія входить в перелік провідних економік світу (природний потенціал, за даними академіка Д.С.Львова, досягає 85% загального національного багатства [7]). З іншого боку, спроби врахувати усі основні сфери розвитку поряд з інфраструктурними одиницями (підприємствами) значно ускладнить та заплутає процес візуалізації. Втім, це має стати вагомим напрямом подальших досліджень.

Ще більше значення для забезпечення успішного економічного розвитку має врахування соціальної сфери життєдіяльності. В першу чергу, для більшості країн світу що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія, Індонезія тощо) це є вагомим трудовим потенціалом такого розвитку. Крім того, підвищуючи якісні характеристики людського потенціалу (освіта, здоров'я, тривалість життя) те, що можна визначити економічною вартістю людини (дещо цинічно, але в економічному сенсі цілком обґрунтовано), та враховуючи вагоме значення саме цієї складової в загальному національному багатстві

(загальносвітовий рівень перевищує 75%), саме людський потенціал є основним локомотивом розвитку, в майбутньому значення якого лише буде збільшуватися. Саме з людським потенціалом пов'язаний і найбільш прогресивний інноваційним тип розвитку: забезпечення на основі розвитку науки технологічного лідерства та найефективнішого економічного розвитку.

Таким чином, застосування квазідинамічної моделі оцінки рівня ЕкБ дозволило нам виявити на концептуальному рівні достатньо непростий та неоднозначний зв'язок основних напрямів забезпечення ЕкБ підприємства та ЕкБ держави. Аналізуючи вищевикладене слід визначити, що сталий економічний розвиток держави буде значною мірою залежати не тільки від економічного розвитку окремих підприємств, а і від факторів їх ефективності (сировинної, енергетичної, фінансової, продуктивності праці тощо).

В цьому контексті слід зазначити, що визначений зв'язок та основна мета системи забезпечення ЕкБ держави, яка, як вже було зазначено вище, формується в ідеальній (оптимальній) моделі для досягнення, в значному ступені підтверджує визначеними Стратегією національної безпеки України [4] основними напрямами державної політики у сфері національної безпеки. Серед основних з них слід виділити:

- реформування системи державного управління (в першу чергу, забезпечення верховенства права й рівності громадян перед законом, чесності та прозорості влади, захисту прав, свобод і законних інтересів громадян та національних інтересів України) й забезпечення нової якості антикорупційної політики (ефективного державного управління);
- проведення економічних реформ з метою створення умов для подолання бідності і надмірного майнового розшарування в суспільстві, наближення соціальних стандартів та основних економічних критеріїв до рівня країн-членів ЄС;
- ключовою умовою нової якості економічного зростання є забезпечення економічної безпеки, яке, в тому числі, включає:
 - деолігархізацію, демонополізацію та дерегуляцію економіки, захист економічної конкуренції, спрощення й оптимізацію системи оподаткування, формування сприятливого бізнес-клімату та умов для прискореного інноваційного розвитку;

- унеможливлення контролю стратегічних галузей капіталом держави-агресора (диверсифікацію основних виробництв та джерел постачання ресурсів);

- створення найкращих у Центральній і Східній Європі умов для інвесторів, залучення іноземних інвестицій у ключові галузі економіки, зокрема в енергетичний і транспортний сектори, як інструменту забезпечення національної безпеки;

- розвитку оборонно-промислового комплексу як потужного високотехнологічного сектору економіки, здатного відігравати ключову роль у прискореній інноваційній модернізації;

- підвищення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів, диверсифікації зовнішніх ринків, торговельних та фінансових потоків;

- ефективного використання бюджетних коштів, міжнародної економічної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій, дієвого контролю за станом державного боргу;

- системної протидії організованій економічній злочинності та "тінізації" економіки на основі формування переваг легальної господарської діяльності та водночас консолідації інституційних спроможностей фінансових, податкових, митних та правоохоронних органів, виявлення активів організованих злочинних угруповань та їх конфіскації.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На рівні окремого підприємства поставлені Стратегією основні завдання в сфері забезпечення ЕкБ можна стисло визначити як: ефективність, конкурентоспроможність, прозорість й інноваційність. Таким чином, не зважаючи на складність та багаторівневість системи забезпечення ЕкБ держави, концептуально визначений зв'язок між її основними інфраструктурними одиницями (держава та підприємство) дозволяє більш чітко сформулювати основні завдання забезпечення ЕкБ підприємства з умовою їх узгодження з завданням забезпечення ЕкБ держави.

Література

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3 т. Т. 1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.]; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ: Елтон-2, 2010. – 282 с.

2. Бараннік В.О. Інноваційні, інформаційні та інвестиційні складові оцінки рівня економічної безпеки підприємства /В.О.Бараннік // Сучасні підходи до управління підприємством: матер. IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 11.04.2007 р.). – К. : НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2013. – Т. 1. – С. 8–14.

3. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4-13.

4. Стратегія національної безпеки України // Затверджено Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran7#n7>

5. Диксон Дж., Бэкес Ж., Гамильтон К. та ін. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экологически устойчивого развития / Пер. с англ.; Предисл. С.Н. Бобылев, В.Н. Сидоренко. – 2-ое изд. – М.: Весь Мир, 2003. – 128 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/16928/108befc5a53ec374a118a2798c6c4fee.pdf?sequence=1>

6. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

7. Бушуев В.В. Национальное богатство, энергетический потенция и эргатический капитал России / В.В. Бушуев // Энергия: экономика, техника, экология. – №6. – 2006. – С. 18-24. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://labenin.z4.ru/publik.htm>

1. Systema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryyemstvo: monohrafiya: v 3 t. T. 1 / O.M. Lyashenko, Yu.S. Pohorelov, V.L. Bezbozhnyy [ta in.]; za zah. red. H.V. Kozachenko. — Luhans'k: Elton-2, 2010. — 282 s.

2. Barannik V.O. Innovatsiyni, informatsiyni ta investytsiyni skladovi otsinky rivnya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva /V.O. Barannik // Suchasni pidkhody do upravlinnya pidpryyemstvom: mater. IV Vseukr. nauk.-prakt. konf. (m. Kyiv, 11.04.2007 r.). – K. : NTUU «KPI» VPI VPK «Politekhnik», 2013. – T. 1. – S. 8–14.

3. Abalkyn L. Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossyy: uhrozy y ykh otrazhenye / L. Abalkyn // Voprosy ekonomiky. – 1994. – #12. – S. 4-13.

4. Stratehiya natsional'noyi bezpeky Ukrayiny // Zatverdzheno Ukazom Prezydenta Ukrayiny vid 26 travnya 2015 roku # 287/2015. Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran7#n7>

5. Dykson Dzh., Bækkes Zh., Hamyl'ton K. ta in. Novyy vz·hlyad na bohat·stvo narodov. Yndykatory ekolohychesky ustoychyvoho razvytyya / Per. s anhl.; Predysl. S.N. Bobylev, V.N. Sydorenko. – 2-oe yzd. – M.: Ves' Myr, 2003. – 128 s. [Электронныы resurs] – Rezhym dostupa: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/16928/108befc5a53ec374a118a2798c6c4fee.pdf?sequence=1>

6. Mel'nyk L.H. Fundamental'nyye osnovy razvytyya / L.H. Mel'nyk. – Sumy: YTD «Unyversytet·skaya knyha», 2003. – 288 s.

7. Bushuev V.V. Natsyonal'noe bohat·stvo, enerhetycheskyu potentsya y erhatycheskyu kapytal Rossyy / V.V. Bushuev // Enerhyya: ekonomyka, tekhnika, ekolohiya. – #6. – 2006. – S. 18-24. [Электронныы resurs]. – Rezhym dostupa: <http://labenin.z4.ru/publik.htm>

*Рецензент: Ляшенко О.М., д.е.н., професор, вчений секретар
Національного інституту стратегічних досліджень*

19.11.2015

УДК 005.591.6:005.332.4:658.8

Гарбуз Наталія, Гладіліна Валерія, Калініченко Наталія

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ОСНОВА ДЛЯ НАБУТТЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначені теоретичні основи та засади інноваційної діяльності, її роль у формуванні конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства в цілому. Розглянуто вплив впровадження та реалізації інновацій на зростання ефективності діяльності підприємств, їх значення у підвищенні прибутковості та здобуття ключових факторів успіху на ринку. Досліджено основні чинники стримування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та запропоновано напрямки щодо його активізації.

Наукова новизна запропонованого матеріалу полягає у виявленні конкретних, найбільш суттєвих конкурентних переваг, які виникають за

умов впровадження інновацій на підприємствах, а також у з'ясуванні найбільш поширених перепон на шляху формування інноваційного спрямування в Україні. Запропоновані рекомендації спрямовуються на поліпшення наявних тенденцій щодо функціонування підприємств в умовах жорсткої конкуренції, створюють умови для їх удосконалення, а також розглядаються як засоби поліпшення економічних показників вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інновації, підприємство, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, ефективність, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність.

Гарбуз Наталя, Гладиліна Валерія, Калініченко Наталя

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИБРЕТЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье определены теоретические основы и принципы инновационной деятельности, её роль в формировании конкурентных преимуществ и конкурентоспособности предприятия в целом. Рассмотрено влияние внедрения и реализации инноваций на рост эффективности деятельности предприятий, их значение в повышении прибыльности и получения ключевых факторов успеха на рынке. Исследованы основные факторы сдерживания инновационного развития отечественных предприятий и предложены направления по его активизации.

Научная новизна предложенного материала заключается в выявлении конкретных, наиболее существенных конкурентных преимуществ, которые возникают в условиях внедрения инноваций на предприятиях, а также в выяснении наиболее распространенных препятствий на пути к формированию инновационного направления в Украине. Предложенные рекомендации направлены на улучшение имеющихся тенденций функционирования предприятий в условиях жесткой конкуренции, создание условий для их усовершенствования, а также рассматриваются как средства улучшения экономических показателей отечественных предприятий.

Ключевые слова: инновации, предприятие, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, эффективность,

Harbuz Natalia, Hladilina Valeriia, Kalinichenko Natalia

THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS AS THE BASIS FOR OBTAINING COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE

The article examines the theoretical foundations and principles of innovative activities, their role in developing the competitive advantages and competitiveness of the whole enterprise. It is determined the effect of the forming and implementation of innovations in order to increase the efficiency of enterprises, their importance in profitability improves and obtaining the key factors of success at the market. It is examined the basic limit factors of the innovative development of domestic enterprises and it is proposed some activation directions.

The scientific novelty of the proposed material is to identify exact, the most significant competitive advantages that arise in terms of innovation activities at enterprises, as well as to clarify the most common obstacles to the formation of innovative directions in Ukraine. The proposed recommendations are intended for improving the existing functioning trends of enterprises in terms of tough competition, creating conditions for their improvement, and are also seen as conditions of improving the economic indicators of domestic enterprises.

Keywords: innovation, enterprise, competitiveness, competitive advantage, efficiency, innovative development, innovative activities.

Постановка проблеми. Дослідження впливу інноваційної діяльності підприємств на рівень їх конкурентоспроможності в умовах сучасної глобалізаційної системи набуває все більшої актуальності. Головною рушійною силою економічного зростання є оперативне реагування підприємств на нові наукові ідеї та розв'язання наявних проблем із застосуванням інноваційного підходу. Вітчизняні підприємства характеризуються невисоким рівнем інноваційної активності, що зумовлено недосконалістю законодавства в частині державного стимулювання інноваційної діяльності, високим економічним ризиком залучення інвестицій, низькою мотивацією для

розробки і фінансування інновацій тощо. Тому виникає необхідність в активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств задля здобуття конкурентних переваг і подальшого стабільного розвитку підприємств. Основними напрямками вирішення цих проблем є формування стабільної законодавчої бази для розвитку інноваційного підприємництва, надання пільг організаціям, які займаються науково-технічними розробками та постійне залучення інвесторів.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Питанням, що пов'язані з проблемами інноваційної діяльності підприємств, визначенням ролі інновацій у створенні та підтримці конкурентних переваг та підвищенні конкурентоспроможності організацій, присвячена значна кількість наукових досліджень і робіт вчених, зокрема Й. Шумпетера, О. Гармашова, О. Діняка, Ю. Голуба, А. Мазаракі, Т. Мельника, В. Охоти, Н. Павлова, Г. Циліюрика, І. Чайки та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох досліджень напрямку впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах, окремі питання залишаються недостатньо розглянутими, тому існує необхідність подальших досліджень. Зокрема, недостатньо висвітлено питання впливу фінансування інновацій на результати інноваційної діяльності. Також залишається невирішеною проблема вибору методів фінансової підтримки інноваційної діяльності в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Формування цілей статті. Метою даної статті є дослідження інноваційної діяльності, визначення ролі інновацій в формуванні конкурентних переваг та підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Для цього необхідним є вирішення таких завдань: дослідження сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств, визначення основних проблем в сфері фінансування інноваційної діяльності, розробка заходів щодо підвищення рівня інноваційної активності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Термін «інновація» (з англ. - innovation) означає нововведення, тобто впровадження нових форм організації праці й управління в систему підприємницької діяльності; це використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення соціально-економічної діяльності [6].

Інновацію можна розглядати з позицій двох аспектів: науково-технічний аспект, що характеризує її новизну, та економічний аспект, який полягає в задоволенні ринкового попиту і максимізації прибутку. Ці два аспекти є взаємопов'язаними, причому науково-технічний аспект стає економічним фактором лише тоді, коли нововведення втілюється в новий продукт, що має попит.

Сучасні тенденції розвитку бізнесу характеризуються постійною боротьбою підприємств за першість на ринку, переможцями в якій стають ті, діяльність яких базується на використанні нововведень. Конкурентні переваги, що виникають в процесі впровадження інновацій, відіграють важливу роль в підтримці високого рівня конкурентоспроможності організації.

Розглянемо основні причини, які обумовлюють впровадження інновацій для забезпечення конкурентних переваг. По-перше, реалізація інновацій дозволяє збільшити масштаби діяльності підприємства, оскільки їх результати відкривають підприємству нові ринки. По-друге, зміна рівня конкурентної боротьби підприємств, оскільки структура галузі здійснює суттєвий вплив на рівень інноваційної активності. Чим вищий рівень конкурентної боротьби, тим більше стимулів до використання інновацій, і навпаки. По-третє, інноваційна активність може пояснюватися прагненням підприємств до збільшення прибутків. По-четверте, наявність незабезпеченого попиту, виявленого в ході проведення маркетингових досліджень, стимулює до здійснення інноваційної діяльності [5, с.189].

До конкурентних переваг, пов'язаних з інноваційною діяльністю, відносять пропозицію унікального товару чи послуги, унікальних методів їх виробництва або реалізації; спроможність змінювати характер конкуренції (з цінової на нецінову); нову концепцію продукції, послуги, процесу чи методу здійснення діяльності; зміну методів взаємодії між елементами системи з підвищенням ефективності менеджменту, логістики тощо [3, с. 6].

Використання передових науково-технічних знань на підприємствах дозволить вирішити питання щодо модернізації виробництва, підвищення ефективності використання ресурсів, а також створити належні умови для високопродуктивної праці. Завдяки впровадженню інноваційних технологій підприємство може отримати конкурентні переваги щодо витрат, обсягів збуту, стати лідером з

технології. Крім того, інноваційні технології сприяють утворенню ресурсного ефекту, який проявляється у вивільненні частини ресурсів, що є вкрай важливим для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Відповідно до теорії австрійського вченого Й. Шумпетера, виділяють п'ять основних типів інновацій: [4, с. 218]:

- виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості (товарна інновація);
- впровадження нового методу виробництва (технологічна інновація);
- освоєння нового ринку збуту (ринкова інновація);
- залучення для виробничого процесу нових джерел сировини (маркетингова інновація);
- проведення реорганізації структури управління (управлінська інновація).

Таким чином, предметом інновацій можуть виступати: продукти, технологічні процеси, сировина, організація виробництва та нові ринки збуту.

Кожний з вищезазначених типів інновацій сприяє підвищенню конкурентоспроможності в цілому за рахунок формування відповідних конкурентних переваг (табл.1).

Таким чином, зазначені інновації відіграють важливу роль у створенні конкурентоспроможної продукції або послуги, які відповідають запитам споживачів, та підвищують конкурентоздатність усього підприємства. У випадку прийняття ринком нововведень, підприємство отримує тимчасову конкурентну перевагу, в протилежному випадку – невідшкодовані затрати на їх виробництво та реалізацію. Отже, інноваційність підприємства характеризується його здатністю здійснювати ефективну інноваційну діяльність, яка полягає в готовності освоювати нові види інновацій.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства з точки зору його конкурентоспроможності виявляється щонайменше у трьох аспектах. По-перше, підвищення конкурентоспроможності товару, що створює конкурентні переваги як на короткострокову, так і на середньострокову перспективу. По-друге, поява нових потреб, що створює конкурентні переваги на довгострокову перспективу. По-третє, підвищення ефективності виробництва, яка своїм впливом перетворює

конкурентоспроможність продукції в конкурентоспроможність підприємства.

Таблиця 1

Значення інновацій у підвищенні конкурентоспроможності підприємства [4, с. 219]

Вид інновацій	Конкурентна перевага підприємства	Конкурентоспроможність підприємства
Інноваційний товар – новий тип продукту або значно покращений (модифікований) продукт.	Підвищена споживча цінність товару, посилення його відміни від товарів-аналогів, важка повторюваність товару.	Результати: - підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності; - збільшення попиту на продукцію підприємства; - більш повне та краще задоволення потреб споживачів; - зростання обсягів продажу; - підвищення прибутку та рентабельності; - зниження витрат; - збільшення частки ринку; - заняття лідерських позицій на ринку; - покращення іміджу підприємства; - зміцнення ресурсного потенціалу; - покращення фінансового стану; - відповідність потребам та вимогам міжнародного ринку; - диверсифікація діяльності та зниження ризику; - набуття економічної незалежності та підвищення економічної безпеки.
Інноваційна технологія – радикально нові чи вдосконалені процеси виробництва, засоби та методи його організації.	Більш низька собівартість продукції, підвищена якість, більша продуктивність виробництва, збільшення обсягів виробництва.	
Інноваційні ресурси – використання поліпшених або принципово нових ресурсів.	Оптимізація використання ресурсів, швидка адаптація до світових тенденцій, підвищення довіри до продукції.	
Інноваційні ринки збуту – проникнення на нові ринки чи створення нових ринків.	Отримання нових можливостей нарощування обсягів збуту, збільшення масштабів діяльності, завоювання міжнародних ринків, вихід у нові сфери діяльності.	
Інновації в управлінні – нові методи й форми організації всіх видів діяльності: виробничої, управлінської, маркетингової, а також кадрової політики.	Підвищення ефективності управління, кадрової політики, стратегічне планування, ефективні інструменти просування продукції, маркетингова активність.	

Інноваційна діяльність спирається на постійне поліпшення, прогрес, відкриття нового, тобто на впровадження нововведень, спрямованих на оновлення технологій, техніки, організації

виробництва та розроблення нової продукції, а також на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу з метою отримання кращих результатів [6].

Ефективність та результативність інноваційної діяльності залежить від багатьох чинників, наприклад, від наявності наукового потенціалу, ресурсного забезпечення, матеріально-технічної бази та висококваліфікованих кадрів [1, с. 33].

Важливим фактором у підвищенні конкурентоспроможності підприємств є сприяння інноваційним процесам шляхом допомоги підприємствам у пошуках шляхів більш ефективного використання власного капіталу з подальшим його вивільненням для інноваційних цілей, сприяння та забезпечення підвищення інвестиційної привабливості, та сприяння спрощення доступу до кредитних ресурсів.

В Україні здійснення інноваційної діяльності у виробництві найчастіше проявляється у заміні морально застарілого обладнання більш новим. Проте цього не достатньо для отримання конкурентних переваг на ринку, що пов'язано зі швидкою зміною існуючих технологій та динамічним розвитком нових у більшості галузей, що пов'язано зі стрімким розвитком ІТ-технологій.

Головною умовою для інноваційного розвитку підприємства є усвідомлення потреби в інноваціях з боку керівництва та внутрішня готовність до їх впровадження. Проте в Україні низька інноваційна активність пов'язана саме з неготовністю керівництва та працівників більшості підприємств приймати участь в реалізації інноваційного процесу. Саме тому вітчизняним підприємствам для розвитку інноваційної діяльності слід звернути увагу на досвід розвинутих країн щодо підтримки, розвитку та впровадження інновацій, де основну роль відіграє саме державна підтримка [2, с. 228].

В розвинутих країнах держава є основним спонсором інноваційної діяльності, що постійно удосконалює систему стимулювання винахідництва, засновану на використанні патентної форми правової охорони винаходів. Держава активно підтримує розвиток інноваційного виробництва у формі пільг, субсидій, «податкових канікул» тощо [2, с. 229].

На сьогоднішній день, в Україні відсутні дієві механізми підтримки, стимулювання, розвитку інноваційної діяльності. Нестабільна економіка, законодавство, що постійно змінюється, відсутність

фінансування з боку держави, гарантій, високі кредитні ставки, недосконалість податкової системи та пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності – всі ці фактори перешкоджають впровадженню нововведень на підприємствах. В результаті спостерігається відсутність мотивації щодо вдосконалення нових технологій, значна зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база, дефіцит фінансових ресурсів і слабкий розвиток інфраструктури передачі технологій. Це спричиняє суттєві перешкоди в отриманні важливих наукових результатів та розвитку України.

Інноваційна активність підприємств вимагає суттєвих фінансових вкладень, тому передумовою інноваційної діяльності на підприємствах є наявність джерел для її фінансування. До джерел фінансування інноваційної діяльності належать власні фінансові ресурси, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів та інші джерела. У більшості розвинених країн основними джерелами інноваційної діяльності виступають бюджетні кошти. Україні ж притаманний зовсім інший підхід, який проявляється в мінімальній участі держави у сприянні розвитку інноваційних досліджень та їх впровадження (табл. 2).

Таким чином, можна дійти висновку про недостатню фінансову підтримку впровадження інновацій з боку держави, що пов'язано з фінансовими проблемами в країні та з неспроможністю реалізовувати стратегічні напрямки розвитку держави у сфері наукових досліджень та розробок. Так, з таблиці видно, що у 2014 році за рахунок коштів державного бюджету було профінансовано інноваційних проектів на суму 344 млн. грн., що становить лише 4,5 % до загальної суми витрат на інноваційну діяльність. Причому такий показник був найбільшим за останні 14 років. У 2013 році ситуація була вкрай негативною – державою було надано підтримку на проведення інноваційної діяльності на суму, яка склала 24,7 млн. грн., і становить відповідно 0,25% до загальних витрат на інновації, що відображає пасивність держави до інноваційної діяльності.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, що у 2014 році становили 6540,3 млн. грн., тобто 85% у загальному обсязі фінансування нововведень. Беручи до уваги те, що джерелом власних коштів, за рахунок яких фінансується інноваційна діяльність є прибуток, а

більшість промислових підприємств в Україні працює збитково, зрозумілою стає негативна тенденція їх інноваційної активності. Іншою проблемою є те, що підприємства, які отримують прибуток, не поспішають вкладати його в інновації тому, що інноваційна діяльність є більш ризикованою, порівняно з іншими видами діяльності.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні [7]

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
	млн. грн.				
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10821,0	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

Наочно тенденцію щодо зміни суми загальних витрат на інноваційну діяльність можна побачити на рисунку 1.

Незначне фінансове забезпечення державою інноваційних процесів майже не впливає на загальний розвиток інноваційної діяльності в країні, що є результатом деформованого інноваційного процесу в Україні. Високий рівень ризику інноваційних проектів створює труднощі, а іноді робить неможливим залучення кредитних ресурсів. Відповідно недофінансування примушує підприємства

здійснювати інноваційні проекти частково або на дуже низькому рівні, без належного наукового опрацювання і без маркетингової підтримки. Наслідком подібної роботи стає низька продуктивність і низька рентабельність, а іноді і збитковість підприємства. Досить часто українські інноваційні підприємства, замість впровадження своїх ідей самостійно, змушені поступитися ними іноземним підприємствам за допомогою продажу ліцензій або патентів. Утворюється «замкнуте коло» інноваційного процесу.

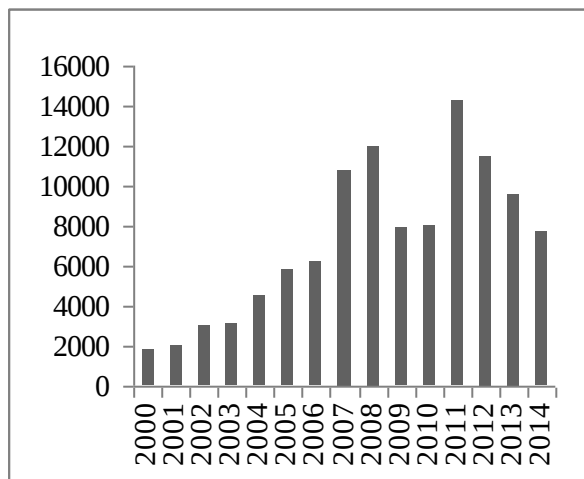


Рис. 1. Динаміка загальної суми витрат на інноваційну діяльність в Україні за 2000-2014 рр., млн. грн.

Виділимо наступні групи проблем у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку в Україні [1, с. 37]:

- недостатній обсяг фінансування інноваційної діяльності в порівнянні з розвинутими країнами та продовження негативної тенденції зниження витрат;

- відсутність стабільних джерел фінансування: обмеженість власних коштів підприємств, дефіцит державних ресурсів, інвестиційна непривабливість країни для іноземних інвесторів, відсутність венчурних фондів, приватних інвесторів («бізнес-янголів»);

- деформована структура фінансування.

Відсутність необхідного фінансування з боку держави, відсутність дієвих механізмів стимулювання, нестабільна економіка та ряд інших проблем значно перешкоджають здійсненню інноваційної

діяльності. Доказом цього може слугувати той факт, що дуже незначна кількість підприємств в Україні впроваджують інновації. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств можна оцінити за рівнем впровадження інновацій. Динаміка впровадження та реалізації інновацій промисловими підприємствами за період 2000–2014 рр. подана в таблиці 3.

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [7]

Роки	Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

Частка українських підприємств, що впроваджували інновації є незначною. Як видно з табл.3, тенденція щодо зниження інноваційної активності промислових підприємств спостерігається починаючи з 2003 р. Так, частка підприємств, що впроваджували інновації, скоротилася у 2003 р. до 11,5%. Проте, найменшою була частка інноваційних підприємств у 2005 р., коли становила всього 8,2% у загальній кількості промислових підприємств. Починаючи з 2006 р., інноваційна активність промислових підприємств поступово збільшувалась і у 2013 р. досягнула значення 13,6%. Проте у 2014 році

ситуація трішки погіршилася, і частка промислових підприємств, що впроваджували інновації зменшилася на 1,5%, що складає 12,1% промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю.

Щодо кількості інноваційної продукції, що виводиться промисловими підприємствами на ринок, зростання спостерігалось в період з 2005 до 2007 рр. (6,7%), а з 2008 р. відбувається поступове зниження її питомої ваги, проте, найменша частка реалізованої інноваційної продукції була у 2014 році, коли знизилася до 2,5% в обсязі промислової продукції.

Про негативні тенденції впровадження інновацій на промислових підприємствах свідчать не тільки відносні, а й абсолютні показники. Найбільші показники були у 2000-2003 рр., проте це дані стосовно введення нових видів продукції. Так, кількість освоєного виробництва інноваційних видів продукції у 2004 р. становила 7416 од., проте далі даний показник суттєво знизився, і у 2014 році становив 3661 од., що становить близько 50 % від показника 2004 р.

Трішки краща тенденція спостерігається у впровадженні кількості зразків нової техніки, оскільки даний показник у 2014 році досягнув найвищого значення, що становить 1314 од. Також, у 2014 р. збільшується кількість нових технологічних процесів порівняно з попереднім роком. Якщо у 2013 р. цей показник становив 1575 од., то у 2014 збільшився до 1743 од. Проте даний показник значно менший, ніж у 2012 році, коли він досягнув піку, а саме 2188 од.

Таким чином, створивши умови для розвитку в країні інноваційної економіки, держава зможе забезпечити конкурентоспроможність і економічну стійкість підприємств. Тільки інноваційні процеси забезпечать успішну діяльність підприємств України, що, у свою чергу, сприятиме економічному зростанню, підвищенню добробуту населення та здійсненню державою ефективної соціальної політики.

Висновки і подальші перспективи досліджень. Інновації є головною рушійною силою конкурентоспроможності та розвитку підприємств, тому інноваційна діяльність є однією з пріоритетних для формування конкурентних переваг, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і виробництв.

В Україні підприємства характеризуються невисоким рівнем інноваційної активності, що є наслідком недосконалості нормативно-

правової бази регулювання інноваційної діяльності, недостатньої кількості спеціалістів у сфері інноваційної та науково-технічної діяльності, високим економічним ризиком залучення інвестицій, браком стимулів для розробки і фінансування інновацій.

В сучасних умовах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств виступають в основному тільки власні фінансові джерела. Тому, актуальним питанням є збільшення частки державної участі у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України, а також підвищення уваги держави та суспільства в цілому до рівня інноваційної діяльності.

З метою створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств необхідне формування цілої системи заходів [2, с. 229]:

- розробку і запровадження механізму надання пільг підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширення практики надання інноваційним підприємствам кредитів зі знижкою кредитної ставки;
- запровадження прогресивного оподаткування прибутку від випуску застарілої і недосконалої продукції чи у випадку використання екологічно небезпечної технології;
- стимулювання працівників до активної і новаторської участі у підвищенні ефективності інноваційної діяльності та конкурентоспроможності продукції;
- використання маркетингових підходів щодо вивчення майбутніх потреб у нових товарах та послугах;
- активізація міжнародного науково-технічного співробітництва.

Зазначені заходи дадуть змогу сформувати сприятливий інноваційний клімат, задіяти всі необхідні механізми та стимули для підвищення зацікавленості підприємств у впровадженні наукомістких технологій.

Таким чином, ефективне функціонування інноваційної діяльності передбачає виважену державну інноваційну політику, дозволяє досягти поставлених цілей інноваційного розвитку і зайняти вищі посади у світовому постіндустріальному економічному просторі.

Література

1. Гармашова О.П., Діняк О.А. Шляхи вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О.П. Гармашова, О.А. Діняк // Вісник СевНТУ. – 2011. – №116. - С. 33-39.
2. Голуб Ю.Ю. Інноваційна діяльність підприємств як головна вимога сучасності / Ю. Ю. Голуб // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. - 2012. – №. 9. - С. 225-230.
3. Мазаракі А., Мельник Т. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / А.Мазаракі, Т.Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2010. - №2. – С. 5-16.
4. Охота В.І. Інновації як основа конкурентоспроможності ТНК / В.І. Охота // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. - №5. - С. 216-224.
5. Павлова Н.Ю. Инновации как основа конкурентоспособности малого предприятия / Н.Ю. Павлова // Электронный научный журнал «Известия Иркутской государственной экономической академии» (БГУЭП). – 2010. - №5. – С. 189-192.
6. Цилюрик Г.І. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції / Г.І. Цилюрик // Науково-виробничий журнал «Облік і фінанси АПК». – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1115/35/>.
7. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2014pp.) // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

1. Harmashova O.P., Dinyak O.A. Shlyakhy vyrishennya problemy finansovoho zabezpechennya innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini / O.P. Harmashova, O.A. Dinyak // Visnyk SevNTU. – 2011. – #116. - S. 33-39.
2. Holub Yu.Yu. Innovatsiyna diyal'nist' pidpryyemstv yak holovna vymoha suchasnosti / Yu. Yu. Holub // Ekonomichni nauky. Ser.: Oblik i finansy. - 2012. – #. 9. - S. 225-230.
3. Mazaraki A., Mel'nyk T. Innovatsiyyi yak dzherelo stratehichnykh konkurentnykh perevah / A.Mazaraki, T.Mel'nyk // Visnyk KNTEU. – 2010. - #2. – S. 5-16.
4. Okhota V.I. Innovatsiyyi yak osnova konkurentospromozhnosti TNK / V.I. Okhota // Mizhnarodnyy naukovy-vyrobnychy zhurnal «Stalyy rozvytok ekonomiky». – 2013. - #5. - S. 216-224.
5. Pavlova N.Yu. Ynnovatsyyi kak osnova konkurentosposobnosti maloho predpryyatyaya / N.Yu. Pavlova // Elektronnyy nauchnyy zhurnal «Yzvestyya Yrkut'skoy hosudarstvennoy ekonomicheskoy akademyy» (BHUЭР). – 2010. - #5. – S. 189-192.

6. Tsylyuryk H.I. Innovatsiyna diyal'nist' v umovakh ekonomichnoyi konkurentsii / H.I. Tsylyuryk // Naukovo-vyrobnychy zhurnal «Oblik i finansy APK». – 2011. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://magazine.faa.org.ua/content/view/1115/35/>.

7. Naukova ta innovatsiyna diyal'nist' (1990-2014rr.) // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

***Рецензент:** Омельяненко Т.В., д.е.н., доцент, професор, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

30.11.2015

УДК 336.225.62

Діброва Олена

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В статті наведена методика оподаткування заробітної плати у відповідності до чинного законодавства. В рамках методики розглянуто механізм оподаткування заробітної плати податком на доходи фізичних осіб, а саме: базу оподаткування, ставки, податкові соціальні пільги та податкову знижку з податку на доходи фізичних осіб. Велика увага приділена питанню щодо утримання та нарахування на фонд оплати праці єдиного соціального внеску, нерівномірності розподілення навантаження на працівника та роботодавця при його справлянні. Проведений порівняльний аналіз діючої моделі оподаткування заробітної плати з двома пропонованими моделями в рамках концепції податкової реформи України 2016, зроблені критичні зауваження в частині можливих наслідків впровадження даних

моделей. За результатами проведеного аналізу наведені рекомендації комплексу заходів щодо детінізації заробітної плати в Україні в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: дохід, заробітна плата, податок на доходи фізичних осіб, концепція податкової реформи України, детінізація заробітної плати, європейська інтеграція.

Диброва Елена

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье приведена методика налогообложения заработной платы в соответствии с действующим законодательством. В рамках методики рассмотрен механизм налогообложения заработной платы налогом на доходы физических лиц, а именно: базу, ставки, налоговые социальные льготы и налоговую скидку по налогу на доходы физических лиц. Большое внимание уделено вопросу относительно удержания и начисления на фонд оплаты труда единого социального взноса, неравномерности распределения нагрузки на работника и работодателя при его взимании. Проведен сравнительный анализ действующей модели налогообложения заработной платы с двумя предлагаемыми моделями в рамках концепции налоговой реформы Украины 2016, сделаны критические замечания в части возможных последствий внедрения данных моделей. По результатам проведенного анализа приведены рекомендации комплекса мероприятий по детенизации заработной платы в Украине в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: доход, заработная плата, налог на доходы физических лиц, концепция налоговой реформы Украины, детенизация заработной платы, европейская интеграция.

TAXATION OF WAGES IN THE EUROPEAN INTEGRATION

The article describes the method of taxation of wages in accordance with applicable law. As part of the mechanism of taxation techniques wage tax on income of individuals, namely, base rates, tax benefits and social tax credit for the tax on personal income. Much attention is paid to the issue regarding the retention and accrual payroll single social contribution, the uneven distribution of the load on the worker and the employer when charging. A comparative analysis of the existing models of taxation of wages to two proposed models within the concept of tax reform in Ukraine in 2016, made critical remarks regarding the possible consequences of the introduction of these models. According to the results of the analysis are recommendations set of measures to deshadowing wages in Ukraine in terms of European integration.

Keywords: income, wages, personal income tax, the concept of tax reform Ukraine, legalization of wages, European integration.

Постановка проблеми. Тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності підприємств, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. «Зарплата у конвертах» є проблемою сучасної економіки. За даними експертів сьогодні в Україні близько 50% тінізованої заробітної плати. Така ситуація спричиняє дисбаланси в економіці, наслідками яких є хронічні бюджетні дефіцити та соціальна незахищеність громадян. Однією з найвагоміших причин приховання частини заробітної плати є неефективна система оподаткування, а саме: нестабільність та недосконалість податкового законодавства, нерівномірність податкового навантаження, низький рівень податкової культури, відсутність ефективних механізмів застосування санкцій за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оподаткування доходів фізичних осіб, тінізації економіки та реформування податкової системи досліджувалось багатьма

науковцями, а саме: А. Скрипником, А. Бекряшевим, Т. Приходько, В. Бородюком, О. Турчиновим та ін. Разом з тим, низка питань щодо ефективного оподаткування доходів фізичних осіб зостається не до кінця дослідженою. Особливо гостро постає питання щодо стимулюючої ролі податків у боротьбі з тіньовим сектором, зокрема, зарплати «у конвертах». Адже високе навантаження на фонд оплати праці та низькі зарплати стимулюють підприємців приховувати частину заробітної плати, а працівників стимулює до трудової міграції закордон. Нагальним є питання уникнення подвійного оподаткування в умовах вільного переміщення робочої сили за межі України та концентрації надходжень у місцевих бюджетах. Вирішення цих проблем має як фінансову, так й юридичну складову (міжнародне право).

Мета дослідження: проаналізувати методику оподаткування заробітної плати у відповідності до чинного законодавства та провести порівняльний аналіз діючої моделі оподаткування заробітної плати з моделлю, запропонованою Міністерством фінансів України та моделлю, запропонованою Комітетом Верховної Ради з питань податкової та митної політики в рамках концепції податкової реформи України 2016, та запропонувати рекомендації щодо детінізації заробітної плати в Україні з урахуванням досвіду європейських країн.

Виклад основного матеріалу. Податок на доходи фізичних осіб (далі ПДФО) виступає формою індивідуального прибуткового оподаткування, яка ґрунтується на взаємовідносинах між державою та громадянами на основі вилучення частини їх доходу для створення централізованого грошового фонду держави з метою виконання її функцій. Базою оподаткування ПДФО є загальний оподатковуваний дохід. Загальний оподатковуваний дохід - це будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду.

Заробітна плата, у відповідності до ст. 14.1.48 Податкового Кодексу України (далі ПКУ), — це основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом.

Методика оподаткування заробітної плати регламентується ПКУ. Згідно зі ст. 164.2.8 ПКУ під час нарахування доходів у формі

заробітної плати база оподаткування ПДФО визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також на суму податкової соціальної пільги за її наявності [1].

Ставка ПДФО щодо оподаткування доходів, отриманих у формі заробітної диференційована в залежності розміру таких доходів. Ставка ПДФО щодо доходів у формі заробітної плати становить 15% бази оподаткування. Однак, якщо загальна сума доходів, отриманих платником податку у звітному податковому місяці, перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року, ставка податку складає 20% суми перевищення.

На фонд оплати праці нараховується єдиний соціальний внесок, розмір якого залежить від класу ризику підприємства та може складати від 36,76% до 49,7% і сплачується за рахунок роботодавця [2]. З нарахованої заробітної плати найманого працівника до бюджету утримуються єдиний соціальний внесок в розмірі 3,6 % та 2 % з суми допомоги по лікарняним листкам.

З 01.01.2015 року внесені зміни до окремих статей Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Так, зокрема зміни торкнулися нарахування єдиного внеску на фонд оплати праці. Відтепер нарахування повинно проводитися окремо на зарплату кожного працівника. Крім того, сума ЄСВ повинна бути не меншою ніж мінімальний внесок. Тобто, якщо застрахованій особі виплачується заробітна плата в розмірі меншому, ніж мінімальна, то ЄСВ нараховується на суму мінімальної заробітної плати, яка встановлена на цей період. Утримання внесків в цьому випадку проводиться виходячи з нарахованої суми. Отже, бази для утримання та нарахування внесків можуть різнитися. Слід зазначити, що дана норма не стосується осіб, які працюють за сумісництвом [3].

Роботодавці можуть зменшити розмір ставки по нарахуванню ЄСВ в 2015 році до 40%, однак для цього потрібно виконати ряд умов.

Для того, щоб до 31 грудня 2015 року мати можливість скористатися понижуючим коефіцієнтом треба забезпечити одночасне виконання всіх умов:

- заробітна плата в розрахунку на кожного працівника в

звітному місяці повинна збільшитись більш, ніж на 20% в порівнянні з середньою заробітною платою на одного працівника за 2014 рік;

- після застосування зменшеної ставки розмір нарахованого ЄСВ на одну застраховану особу в звітному місяці буде не нижчий, ніж в середньому за 2014 рік;

- кількість працівників, для яких проводилось нарахування в звітному місяці не повинна перевищувати 200% середньомісячної кількості у попередньому році.

Розмір понижуючого коефіцієнту платники ЄСВ розраховують самостійно виходячи з формули:

$$\text{Коеф.} = \text{БН 2014} / \text{БН}, \quad (1)$$

де БН2014 – середньомісячна база для нарахування ЄСВ в розрахунку на одного працівника за 2014 рік,

БН – база для нарахування ЄСВ в звітному місяці на одну застраховану особу.

БН2014 та БН вираховуються шляхом ділення фонду оплати праці за звітній період на кількість працівників.

У разі, якщо вирахований коефіцієнт нижче 0,4, то застосовується коефіцієнт у розмірі 0,400. У випадку, якщо роботодавець має право на застосування понижуючого коефіцієнту, він повинен зазначити це в звіті. Якщо коефіцієнт був застосований, але за будь яких обставин внесок не був сплачений у встановлені строки, платник позбавляється права на застосування коефіцієнту до повного погашення боргу [3].

З 1 січня 2016 року ставки ЄСВ планується застосовувати із коефіцієнтом 0,6. Знизити податковий тягар до 40 % — дуже приваблива перспектива для роботодавця, але в умовах економічної кризи небагато підприємств зможуть підвищити заробітну плату працівникам та виконати всі умови, тому зважаючи на досить жорсткі умови, даний метод зменшення розміру ставки по нарахуванню ЄСВ не набуде широкого розповсюдження.

Статтею 169 ПКУ передбачено перелік осіб, які мають право на зменшення бази для утримання прибуткового податку [1].

Правом на податкову соціальну пільгу може скористатися кожен платник податку, заробітна плата якого не перевищує

прожиткового мінімуму для працездатної особи помноженого на 1,4 та округленого до 10. Слід зазначити, що до 2016 р. у відповідності до чинного законодавства податкові соціальні пільги надаються із застосуванням зменшувального коефіцієнту 50%, тобто у половинному розмірі.

Розрахунки вказують, що розмір соціальних пільг в 2015 р. порівнянні з минулим роком залишається незмінним, це пов'язано з тим, що у відповідності до Закону України «Про Державний бюджет на 2015 рік» прожитковий мінімум буде підвищено лише з 1 грудня 2015 року до 1330 грн. Враховуючи законодавчу регламентацію, розрахунок суми податкової соціальної пільги проводиться з використанням розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб станом на 1 січня звітного року, то на протязі всього 2015 р. розмір податкових соціальних пільг залишиться незмінним [4, 5].

Слід зазначити, що у відповідності до чинного законодавства податкові соціальні пільги надаються до 2016 року у половинному розмірі, а саме не 100%, 150% та 200%, а фактично лише 50%, 75%, 100% прожиткового мінімуму для працездатної особи на початок року. Ми вважаємо такий підхід недостатньо ефективним, адже в умовах його застосування обмежується підтримка соціально незахищених верств населення. З урахуванням того, що податкова соціальна пільга виступає єдиним інструментом, направленим на зниження податкового навантаження з ПДФО для осіб, які потребують державної підтримки, можна судити про недостатню ефективність.

З 2016 р. в методиці розрахунку податкової соціальної пільги не використовуватиметься зменшувальний коефіцієнт, що значно вплине на її розмір. Таким чином, працюватиме значний потенціал даного інструменту за умови щорічного коригування прожиткового мінімуму з урахуванням інфляційного фактору та надання податкової соціальної пільги у повному обсязі.

Ще одним важливим елементом оподаткування заробітної плати ПДФО є право платника податку на податкову знижку за наслідками звітного податкового року. Підстава для нарахування податкової знижки відображається платником податку у річній податковій декларації.

До податкової знижки включаються документальне підтвердження витрати, фактично здійснені протягом звітного

податкового року платником податку. Перелік витрат, дозволених до включення до податкової знижки наведений у ст. 166 ПКУ [1].

На десятому засіданні Національної ради реформ, на якому обговорювалась концепція податкової реформи України, на розгляд було представлено модель запропоновану Міністерства Фінансів України та модель запропоновану Комітету Верховної ради з питань податкової та митної політики.

Проаналізуємо ефективність пропонуваних моделей у частині оподаткування заробітної плати ПДФО та порівняємо їх з діючою моделлю. Наглядно порівняльна характеристика представлена у таблиці 1 [1, 6, 7].

Таблиця 1

Порівняння діючої та пропонуваних моделей оподаткування заробітної плати ПДФО

Показники	Діюча модель		Пропонувана модель		
			Модель Міністерства Фінансів України		Модель Комітету ВР з питань податкової та митної політики
Доходи, отримані у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат	не перевищує 10 мін. з.п.	Частина доходу, яка перевищує 10 мін. з.п.	Оподаткування доходів, які перевищують розмір мінімальної з.п.		Без обмежень розміру доходів
Ставка ПДФО	15%	20%	20%	З 2018 р. введення податку на заробітну плату на рівні 20% шляхом об'єднання ПДФО та ЄСВ	10%
ЄСВ	Нарахування на ФОП за ставкою від 36,76% до 49,70% залежно від класу професійного ризику		20%		20%
	Утримання із з.п. працівника за ставкою 3,6%		-		-
ПСП	100%, 150%, 200% У 2015 р. надається у половинному розмірі З 2016 р. у повному обсязі		Зі збереженням ПСП		Відмова від ПСП

Як видно з таблиці модель концепції податкової реформи, запропонована Міністерством Фінансів України та модель, запропонована Комітетом Верховної ради з питань податкової та митної політики суттєво відрізняються.

Модель концепції податкової реформи, запропонована Міністерством Фінансів України передбачає оподаткування доходів, які перевищують розмір мінімальної заробітної плати. На нашу думку таке нововведення не зовсім доречне, адже дана модель передбачає збереження ПСП як інструменту економічної підтримки соціально незахищених верств населення, до того ж не оподаткування доходів, які не перевищують розміру мінімальної заробітної плати в умовах уніфікації та підвищення ставки ПДФО до 20% може спровокувати тінізацію заробітної плати шляхом приховання її частини, що перевищує обсяг мінімальної заробітної плати.

Модель концепції податкової реформи, запропонована Комітетом Верховної ради з питань податкової та митної політики передбачає уніфікацію та зниження ставки ПДФО до 10% без обмежень розміру доходів, тобто оподаткування за зниженою ставкою доходу «з першої гривні отриманого доходу» за умови відмови від ПСП. Таким чином цій моделі притаманні елементи фіскальної лібералізації, однак постає питання про високий ризик дефіциту бюджету за рахунок зниження ставки ПДФО. Колектив розробників даної моделі розраховує на компенсацію втрат бюджету від зниження ставки ПДФО за рахунок детінізації заробітної плати.

На нашу думку, самим лише зниженням ставки неможливо досягти ефекту детінізації доходів, адже причиною приховання частини заробітної плати в Україні є велике навантаження на фонд оплати праці. Великого значення набуває питання справляння ЄСВ. Саме діюча система справляння ЄСВ в значній мірі стала причиною тінізації заробітної плати, адже в даних умовах нарахування на фонд оплати праці в десять разів перевищує утримання із заробітної плати робітника. На нашу думку в умовах євроінтеграції необхідно збалансувати навантаження ЄСВ на фонд оплати праці (навантаження на податкового агента) та на виплату заробітної плати (навантаження на окремого робітника) наблизивши тим самим вітчизняні умови до умов країн ЄС. Проаналізувавши склад двох моделей, бачимо, що вони обидві ґрунтуються на перекладанні навантаження ЄСВ на фонд

оплати праці з повною відмовою від утримання ЄСВ. Обидві моделі передбачають нарахування ЄСВ на фонд оплати праці на рівні 20%, а модель запропонована Міністерством Фінансів України передбачає з 2018 р. введення податку на заробітну плату на рівні 20% шляхом об'єднання ПДФО та ЄСВ. Безперечно такі заходи в перспективі зменшать навантаження на заробітну плату взагалі, однак дискусійним є питання щодо компенсаторів податкових втрат бюджету та дефіциту Пенсійного фонду України у зв'язку зі зменшенням фіскального тиску. ПДФО та ЄСВ. Розробники даної концепції розраховують на автоматичне включення компенсатора детінізації заробітної плати та повне покриття фіскальних недоїмок з ЄСВ та ПДФО. На нашу думку в нинішніх складних умовах розвитку економіки та досить низької платіжної дисципліни податкових агентів автоматичне включення компенсатора детінізації заробітної плати не відбудеться.

Вивести заробітну плату з тіньового сектору економіки можливо лише з використанням комплексу заходів, які стосуються методики справляння та перерозподілу фіскального навантаження між платником податку та податковим агентом, забезпечити їх зацікавленість у чесному та достовірному веденні обліку заробітної плати та повної і своєчасної сплати зобов'язань, необхідно створить сприятливий фінансовий клімат в державі, забезпечити стабільність податкового законодавства та дуже важливо вдосконалити фінансовий, а в тому числі, податковий контроль. Тільки за сприятливих умов та ефективного контролю можна досягти детінізації заробітної плати в Україні.

Розглянемо більш детально рекомендований нами комплекс заходів щодо детінізації заробітної плати.

По-перше, ефективну методику справляння та перерозподілу фіскального навантаження між платником податку та податковим агентом можна створити тільки за умови збалансування навантаження щодо нарахування та утримання ЄСВ, а не перекладання навантаження на нарахування ЄСВ на фонд оплати праці, як пропонується в обох моделях концепції податкової реформи стосовно ПДФО. Слід зазначити, що в умовах діючої моделі близько 90% усіх соціальних внесків здійснюється роботодавцем і лише 10% працівником, тоді як в Австрії з працівника утримується 40% соцвнесків, в Болгарії– 42%, в Іспанія– 16,5%, Італії – 23% [8].

По-друге, зменшення податкового навантаження на заробітну плату окремих соціальних верств населення з обов'язковою диференціацією ставок ПДФО у залежності від обсягу оподатковуваного доходу, а не уніфікація ставки до одного рівня як пропонується в обох моделях концепції. Слід зазначити, що у країнах ЄС застосовуються прогресивні шкали ставок аналогічного податку. Так у Великобританії на період 2014 – 2015 років податкова ставка на прибуток становить: для осіб з доходом до 31,865 тис. фунтів стерлінгів – 20 %, з 31,865 тис. до 150 тис. фунтів стерлінгів – 40 %, понад 150 тис. фунтів стерлінгів – 45 % [8]. У Франції податкова ставка на прибуток становить: для осіб з доходом від 6,012 до 11,991 тис. євро – 5,5 %, від 11,992 до 26,631 тис. євро – 14 %, від 26,632 до 71,397 тис. євро – 30 %, від 71,398 до 151,200 тис. євро – 41 %, понад 151,200 – 45 % [9]. У Німеччині для осіб з доходом 8,131 – 52,881 тис. євро ставка від 14 % до 42 %, від 52,882 до 250,730 тис. євро – 42 %, від 250,731 тис. євро і більше – 45% [10]. Отже, уніфікація та застосування пласкої шкали ставки ПДФО на нашу думку є недоцільним.

По-третє, забезпечити зацікавленість податкових агентів та робітників у чесному та достовірному веденні обліку заробітної плати та повної і своєчасної сплати зобов'язань можливо з одночасним запровадженням системи заохочувальних методів та ефективного фінансового контролю. Досить ефективним заохочувальним методом для робітника може стати запровадження особових рахунків у Пенсійному фонді, за якими кожний робітник зможе перевірити скільки відрахування надійшло на його рахунок. А для роботодавця (податкового агента) можна ввести елементи досвіду європейських країн щодо надання податкових канікул для підприємств, які ведуть чесний та достовірний облік заробітної плати та своєчасно і в повному обсязі сплачують податки. Однак важливою передумовою є посилення контролю з боку Державної фіскальної служби України та Державної інспекції України з питань праці із запровадженням жорстких санкцій для порушників законодавства.

Висновки. На основі проведеного дослідження виявлено, що діюча система оподаткування заробітної плати є недосконалою та має ряд недоліків. Неефективна система оподаткування призводить до тінізації заробітної плати, що в свою чергу спричиняє дисбаланси в економіці,

наслідками яких є хронічні бюджетні дефіцити та соціальна незахищеність громадян. Така ситуація не сприяє входженню України в ЄС та стимулює трудову міграцію. На нашу думку вивести заробітну плату з тіньового сектору економіки можливо лише з використанням комплексу заходів, які стосуються методики справляння та перерозподілу фіскального навантаження між платником податку та податковим агентом, забезпечити їх зацікавленість у чесному та достовірному веденні обліку заробітної плати та повної і своєчасної сплати зобов'язань, необхідно створить сприятливий фінансовий клімат в державі, забезпечити стабільність податкового законодавства та дуже важливо вдосконалити фінансовий, а в тому числі, податковий контроль.

Література

1. Податковий кодекс України - Верховна Рада України Редакція від 20.09.2015, підстава 702-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Закон України від 08.07.2010 р. №2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/ediniy-vnesok-na-zagalnoobovyazkove-/zakoni-ukraini/62500.html>

3. Закону України «Про внесення змін до розділу VIII «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці» № 219-VIII від 02.03.2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/219-19>

4. Закону України «Про Державний бюджет на 2015 рік» - Верховна Рада України. Редакція від 04.10.2015, підстава 680-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>

5. Проект Закону України «Про Державний бюджет на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alder.pp.ua/2015/2016.html>

6. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/organi-v-kompetencii-mfu/derzhavna->

sluzhba-finansovogo-monitoringu-ukraini

7. Офіційний сайт Комітету Верховної ради з питань податкової та митної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/index>

8. Ставки прибуткового податку з громадян в країнах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gov.uk/>

9. Прибутковий податок у Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.french-property.com/>

10. Податки в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internations.org>

1. Podatkovyy kodeks Ukrayiny - Verkhovna Rada Ukrayiny Redaktsiya vid 20.09.2015, pidstava 702-19 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Zakon Ukrayiny vid 08.07.2010 r. #2464-VI «Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahal'noobov'yazkove derzhavne sotsial'ne strakhuvannya» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/ediniy-vnesok-na-zagalnoobovyazkove-/zakoni-ukraini/62500.html>

3. Zakonu Ukrayiny «Pro vnesennya zmin do rozdil VIII «Prykintsevi ta perekhidni polozhennya» Zakonu Ukrayiny «Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahal'noobov'yazkove derzhavne sotsial'ne strakhuvannya» shchodo zmenshennya navantazhennya na fond oplaty pratsi» # 219-VIII vid 02.03.2015 roku» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/219-19>

4. Zakonu Ukrayiny «Pro Derzhavnyy byudzheth na 2015 rik» -Verkhovna Rada Ukrayiny. Redaktsiya vid 04.10.2015, pidstava 680-19 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>

5. Proekt Zakonu Ukrayiny «Pro Derzhavnyy byudzheth na 2016 rik» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://alder.pp.ua/2015/2016.html>

6. Ofitsiynyy sayt Ministerstva Finansiv Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.minfin.gov.ua/news/organi-v-kompetencii-mfu/derzhavna-sluzhba-finansovogo-monitoringu-ukraini>

7. Ofitsiynyy sayt Komitetu Verkhovnoyi rady z pytan' podatkovoyi ta mytnoyi polityky [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/index>

8. Stavky prybutkovoho podatku z hromadyan v krayinakh YeS [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gov.uk/>

9. Prybutkovyy podatok u Frantsiyi [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.french-property.com/>

10. Podatky v Nimechchyni [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.internations.org>

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

30.11.2015

УДК 331.108 : 331.101.3

Завидівська Ольга, Москва Марія-Олена

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ МОТИВАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ПРАЦІВНИКІВ НА ОСНОВІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Здійснено аналіз зарубіжного досвіду стимулювання праці персоналу. Зокрема, охарактеризовано механізми та методи мотивації праці в таких країнах, як Японія, США, Швеція, Франція, Німеччина та Великобританія. Основну увагу приділено обґрунтуванню актуальності та доцільності використання зарубіжних механізмів мотивації праці в Україні. Виокремлено шість найбільш ефективних методів мотивації банківських працівників та запропоновано використовувати їх у практиці вітчизняної банківської діяльності.

Ключові слова: людський капітал, персонал, мотивація персоналу, механізми мотивації, методи стимулювання.

Завыдивская Ольга, Москва Мария-Елена

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ БАНКОВСКИХ РАБОТНИКОВ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Осуществлен анализ зарубежного опыта стимулирования труда персонала. В частности, охарактеризованы механизмы и методы

мотивації труда в таких країнах, як Японія, США, Швеція, Франція, Німеччина і Великобританія. Основне уваження приділено обґрунтуванню актуальності і цілесобразності використання зарубіжних механізмів мотивації труда в Україні. Виділені шість найбільш ефективних методів мотивації банківських працівників і пропонується використовувати їх на практиці національної банківської діяльності.

Ключові слова: людський капітал, персонал, мотивація персоналу, механізми мотивації, методи стимулювання.

Zavydivska Olga, Moskva Mariya-Olena

THE IMPROVEMENT OF THE MECHANISMS OF BANK EMPLOYEES MOTIVATION BASED ON FOREIGN EXPERIENCE

The analysis of foreign experience of the mechanisms of bank employees' motivation is conducted. In particular, it concerns the description of mechanism and methods of motivation in countries such as Japan, USA, Sweden, France, Germany and the United Kingdom. It emphasizes the justification of the relevance and appropriateness of the use of foreign experience concerning motivation mechanisms in Ukraine. There are six methods identified, which are the most effective methods of bank staff motivation and it is suggested to use them in the practice of domestic banking.

Keywords: human capital, personnel, staff motivation, mechanisms of motivation, incentives.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства, вмiле використання мотиваційних механізмів дозволяє стимулювати та заохочувати працівників організації до реалізації її цілей. Ефективність діяльності підприємства, зокрема банку, дедалі більше залежить від особистого ставлення людини до праці, від її трудової поведінки та мотивації.

На жаль, в Україні, що володіє значним у світі кадровим і інтелектуальним потенціалом, компанії недостатньо використовують інструменти, пов'язані з підвищенням мотивації співробітників, роблячи основний акцент на «маніпулювання зарплатою»: підвищуючи або знижуючи її в залежності від успіхів структури на ринку. Використання

лише матеріальних інструментів стимулювання праці призводить до загальної неефективності механізму мотивації.

Таким чином, у працівників українських банків немає достатньої мотивації для ефективної роботи. Персонал банку є швидше групою фахівців, ніж єдиною організованою системою. Саме тому керівництво повинно звернути увагу на формування ефективних механізмів мотивації працівників українських банків. Звідси випливає, що зарубіжний досвід, який є багатим на ефективні нематеріальні методи мотивації, є актуальним для вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні моделі мотиваційного механізму, що застосовуються зарубіжними країнами є предметом дослідження у працях багатьох науковців. Зокрема, цій тематиці присвятили свої праці А. Колот, О. Гривківська, І. Демко, Г.Овчаренко, С. Лазарев, А. Козаченко, О. Дигун та інші. Особливо актуальними є дослідження науковців, які вивчають нематеріальну складову мотиваційного механізму та способи її реалізації в українських банках та на українських підприємствах. До таких науковців належать С. Іванов, О. Байда, Н. Данилевич, А. Гавриленко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Багато наукових праць присвячено дослідженню окремих аспектів мотивації праці персоналу, ефективного використання трудового потенціалу, мотивації трудової діяльності, підвищення результативності та ефективності праці. Проте, проблема сучасних мотиваційних процесів та їх впливу на ефективність праці персоналу в банківській сфері залишається мало дослідженою.

Мета роботи – здійснити аналіз зарубіжного досвіду мотивації праці персоналу та на основі отриманих результатів обрати найбільш ефективні методи мотивації праці для працівників українських банків.

Виклад основного матеріалу. З позиції стратегії, спрямованої на формування сильного банку, центральним питаннями є питання про мотивацію до праці, зацікавленості банківського персоналу в ефективній роботі [1, с. 80]. Персонал є стратегічним ресурсом підприємства, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі.

В Україні прийнято вважати, що найкраща нагорода за працю – гроші, зокрема отримання гарантованої заробітної плати. Тому

керівництво зосереджує свою увагу на матеріальній мотивації праці. Проте, кращі західні менеджери з управління персоналом відводять значну роль нематеріальним способам мотивації. Зважаючи на стан економіки нашої країни, для України нематеріальне стимулювання набуває особливої актуальності, оскільки національні підприємства часто діють в умовах обмежених ресурсів, тому головна мета менеджерів не лише втримати цінні кадри при поточному стані заробітної плати, але і мотивувати їх на більш продуктивну роботу.

В даний час привертають увагу моделі мотивації японських, американських, а також західноєвропейських підприємств [2, с. 87].

Японія – одна із найрозвиненіших країн світу, і саме в цій країні, завдяки пошуку нестандартних форм синтезу матеріальних і моральних стимулів праці виробничого й управлінського персоналу, вдалося домогтися невідомого в Європі і США бурхливого піднесення промисловості на якісно іншій парадигмі соціального розвитку. Основні складові мотивації праці в Японії подані на рисунку 1.

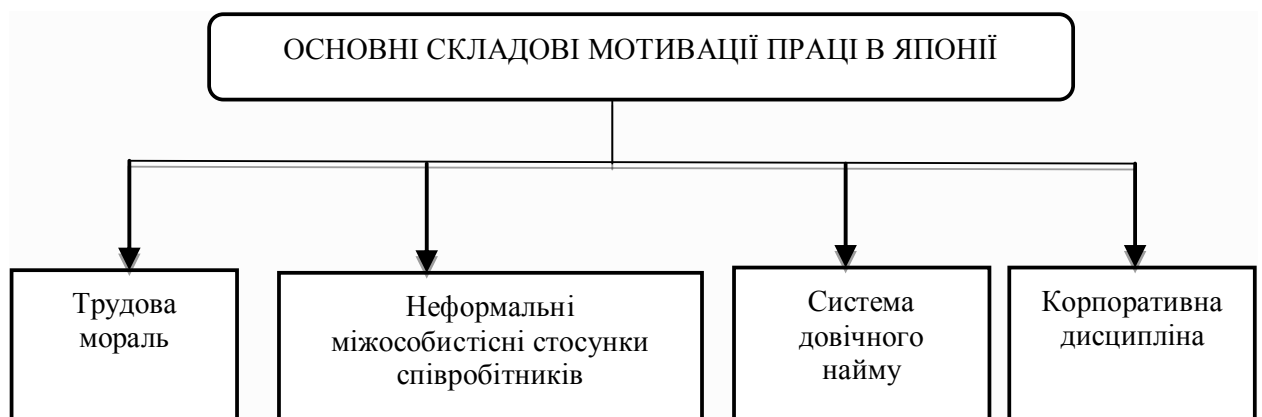


Рис. 1. Основні складові мотивації праці в Японії (складено авторами на основі даних [3, с. 75])

В Японії, як ключовий компонент динамічного розвитку підприємства, розглядається людський фактор. Японський менталітет дає змогу підбирати персонал банку та управляти ним значно ефективніше, ніж це відбувається в європейських банках та банках США [3, с.77].

В Японії людина влаштовується на роботу на все життя. Будучи одного разу прийнятим в компанію, японець залишається там

аж до офіційного виходу на пенсію. Система «довічного найму» гарантує постійне підвищення заробітної платні та одержання різних соціальних пільг. Місячний заробіток доповнюється преміями, що сплачуються 2 рази на рік, і складається з тарифного заробітку, наданого за встановлений робочий час та наднормових доплат. У багатьох компаніях близько 10-15% місячної зарплати звичайних працівників складають понаднормові. На заробітну плату японські фірми витрачають в середньому 85% усіх коштів, які спрямовані на робочу силу, що набагато більше ніж в інших країнах. До прикладу, витрати на заробітну плату в Англії наближаються до 73%, у Франції – до 55% [4].

Японська фірма, в якій працює фахівець, стає практично другою сім'єю. Широко практикується система морального стимулювання працівників; використовуються методи самооцінки своєї роботи паралельно оцінкам, що дають менеджери; постійно практикується горизонтальне переміщення працівників, що сприяє вивченню суміжних професій [5, с. 49].

Також у Японії широко застосовується колективна форма праці. Її прикладом є гуртки якості. Ці невеличкі колективи з виконавців(робітників та службовців), створені на добровільних засадах, здійснюють управління якістю продукції безпосередньо на робочих місцях. Діяльність гуртків охоплює такі питання: виявлення всіх причин, що заважають працівнику більш ефективно виконувати свою роботу; ефективне обговорення оптимальності технологічного процесу, а також методів виконання технологічних операцій, розробка пропозицій з питань удосконалення діяльності. Кожна японська фірма має власну корпоративну філософію, акцент в якій наголошується на таких поняттях, як щирість, гармонія, внесок до поліпшення життя товариства [6, с. 55-57].

Японські компанії сприяють отриманню кредиту, а також часто самі кредитують безвідсотково своїх співробітників. Нерідко фірми беруть на себе витрати у разі дорогого навчання працівника і його дітей. Багато японських компаній фінансують сімейні урочистості своїх співробітників – весілля і ювілеї, а також організовують спортивні заходи. Деякі підприємства надають житло своїм співробітникам.

Підсумовуючи усе вище викладене, можна зробити висновок, що

нематеріальна мотивація співробітників в Японії здійснюється за психологічною схемою «батько – син», де батьком виступає компанія, а сином – співробітник [2, с. 89]. Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примсі співробітників. Начальник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання – не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні міжособистісні відносини. Саме гармонійні міжособистісні стосунки між начальником і підлеглими можна визначити як «японський феномен», що визначає основні аспекти трудової мотивації працівників.

Щодо механізмів мотивації праці в США, то усі методи мотивації на підприємствах можна поділити на дві групи: ті, що підтримують престиж організації; і ті, що стимулюють продуктивність і якість праці (табл.1).

Таблиця 1

Найбільш яскраві приклади мотивації персоналу у США [2]

Група	Характеристика	Приклад
I група	ті, що підтримують престиж організації	– відрахування в пенсійний фонд; – страхові і лікарняні доплати; – участь в прибутках.
II група	ті, що стимулюють продуктивність і якість праці	– преміювання в формі грошових виплат; – просування на службі; – моральне стимулювання тощо.

Стимули першої групи забезпечують підбір і закріплення найбільш кваліфікованих кадрів, другі – підтримують високий рівень результативності. Практично всі американські компанії, крім системи винагород, надають своїм співробітникам медичне страхування за рахунок коштів фірми, програми підвищення кваліфікації, корпоративні обіди та багато іншого [2, с.91].

В США за останні 10 років домінуючою стала система оплати праці за кваліфікаційний рівень працівника. Її впровадженню передувало чітке визначення рівня кваліфікації виконавця. Переліку професій, які необхідні підприємству.

Суть даної системи полягає в тому, що оклад і заробітна плата робітників і службовців зростають в залежності від особистої кваліфікації, кількості виконуваних завдань, якості їх виконання. При

цьому розробляються підходи, які виявляють рівень кваліфікації виконавців, установлюється коло професій, якими вони можуть оволодіти в процесі підвищення кваліфікації, встановлюється шкала оплати в залежності від обсягу набутих професійних знань і навиків. Працівники отримують доплату лише за освоєння професій, які необхідні підприємству [4].

Корпорації та компанії США використовують також таку форму мотивації як участь в акціонерному капіталі. Допускаються працівники, які пропрацювали не менше року. Ціна акцій ринкова, а обсяг купівлі складає до 10% за попередній рік. Термін реалізації такого пакету акцій сягає 2 років і 3 місяців [2, с. 92]. Таким чином працівники зацікавлені у рості цін акцій, яка залежить від фінансового стану, ефективності роботи підприємства і стану ринку цінних паперів.

Такий метод, як участь в акціонерному капіталі, спонукає працівників до високої продуктивності та якісної роботи і ставить їх заробітну плату у залежність від успіху компанії. Що стосується якісно виконаної роботи, то, наприклад, автомобільна компанія «Лінкольн» виплачує своїм працівникам і службовцям заробітну плату за виконану конкретну роботу і додаткову річну винагороду за якість виконаної роботи. Розмір річної винагороди дорівнює в середньому 97% від заробітної плати за рік. В результаті протягом останніх 40 років в компанії практично відсутні плинність кадрів, а продуктивність праці в 3 рази вища, ніж на аналогічних підприємствах [4].

На початку 2000 року, однією із компаній США UnitedAirlineInc, було введено в дію цікавий та неоднозначний метод стимулювання праці, який полягав в тому, що розмір винагород, які одержують менеджери компанії, частково залежить від задоволеності працею рядових співробітників UnitedAirlineInc. Ця задоволеність вимірюється незалежною аудиторською організацією [4].

Управління персоналом у країнах Західної Європи значною мірою формувалось під впливом американської системи управління. Однак, система мотивації персоналу на західноєвропейських підприємствах характеризується низкою прикметних особливостей, які зумовлені реаліями економічної ситуації в цих країнах.

Досвід західноєвропейських країн свідчить, що головна мета системи управління персоналом – це забезпечення кадрами, їх

ефективне використання, професійний та соціальний розвиток.

Серед західноєвропейських країн велику увагу привертає «шведська» модель мотивації праці. Вона відрізняється сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. В Швеції поширена політика так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на таких принципах: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати [7].

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є стимулювання вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Ця форма нематеріальної мотивації поки не є значно поширеною навіть серед зарубіжних країн [8, с.34-38]. На сучасному етапі розвитку шведські компанії, в якості експерименту, випробовують цей новий механізм мотивації персоналу – скорочують тривалість робочого дня до шести годин. Країною шириться переконання, що за короткий, але продуктивний час, працівник зробить більше, ніж якщо просто сидітиме на роботі до вечора. Одними з перших, ще 13 років тому, коротший день запровадили центри Toyota у Гетеборзі. Компанія відзвітувала, що персонал став щасливіший, кількість звільнень зменшилася, а прибутки зросли [9].

«Французька» модель мотивації праці характеризується великою різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування та стимулювання конкуренції, гнучкою системою оподаткування. Відмітна особливість її – введення стратегічного планування в ринковий механізм. Базисом ринкових відносин у французькій моделі є конкуренція, яка безпосередньо впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, зменшення витрат виробництва [10].

У політиці оплати праці французьких фірм спостерігаються дві тенденції: індексація заробітної плати залежно від вартості життя й індивідуалізація оплати праці. Індекси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на всіх великих підприємствах, що відображається в колективних договорах з профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці у Франції здійснюється шляхом врахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських

пропозицій, рівня мобільності працівника. Застосовуються три основні підходи до здійснення принципу індивідуалізації оплати праці [11, с. 55]:

1) для кожного робочого місця, оцінюваного на основі колективної угоди, визначаються мінімальна заробітна плата і «вилка» окладів. Оцінка праці кожного працівника здійснюється щодо виконуваної роботи, а не щодо праці працівників, зайнятих на інших робочих місцях. Критеріями трудового внеску працівника є кількість і якість його праці, а також участь у громадському житті підприємства.

2) зарплату ділять на дві частини: постійну, залежну від займаної посади або робочого місця, і змінну, що відображає ефективність праці кожного працівника. Додатково виплачуються премії за високу якість роботи, сумлінне ставлення до праці тощо.

3) на підприємствах здійснюються такі форми індивідуалізації заробітної плати, як участь у прибутках, продаж працівникам акцій підприємства, виплата премій.

У банках Франції до рівня підготовки персоналу ставляться підвищені вимоги, зумовлені наявністю жорсткої конкуренції. Особлива увага приділяється підвищенню витрат на підготовку персоналу (до 12% від загальних видатків банківської системи США); координується роль Центрального банку Франції, що відображається в розробленні методології процесів фінансово-кредитної системи і персонального менеджменту; використанні конкурсів під час заміщення різних вакантних посад; тісний зв'язок просування по службі з перепідготовкою та підвищенням рівням знань; постійне інформування персоналу про діяльність банку за певні періоди, про вакансії та використовуванні елементи кадрової політики [7].

Перевага «французької» моделі мотивації праці полягає в тому, що вона надає сильного стимулюючого впливу на ефективність та якість праці, слугує фактором саморегулювання розміру фонду оплати праці. При виникненні тимчасових труднощів фонд оплати праці автоматично скорочується, в результаті чого підприємство безболісно реагує на кон'юнктурні зміни. Модель забезпечує широку поінформованість працівників про економічний стан компанії [12].

«Німецька» модель мотивації праці виходить з того, що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в

економічному сенсі означає розуміння інтересів суспільства і знаходження свого місця в системі «виробництво – споживання». Але не кожен громадянин у стані працювати відповідно до вимог ринку. Ринкове господарство Німеччини називається соціальним тому, що держава створює умови для всіх громадян, зупиняє прояви несправедливості і захищає всіх обділених і беззахисних: безробітних, хворих, старих і дітей. Соціальна справедливість і солідарність – неодмінні передумови суспільного консенсусу. Західні дослідники прийшли до висновку, що гармонійна комбінація з стимулювання праці і соціальних гарантій є однією з найбільш оптимальних моделей, коли-небудь відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує в рівній мірі як економічний добробут, так і соціальні гарантії [13].

Особливістю мотивації праці у Великобританії є широке поширення партнерських відносин між підприємцями і робітниками. Це виявляється в активній участі персоналу у власності, прибутку і прийнятті рішень на підприємствах. Президент Британського інституту управління Б. Вольфсон вважає, що «сьогодні конкурентоспроможність організацій визначається не якістю виробленої продукції, а якістю персоналу. Переможцем виходить той, хто здатний найкращим чином залучити, закріпити і мотивувати тих працівників, у кого є талант і наполегливість в роботі» [12].

Сучасні тенденції формування закордонних систем мотивації праці в узагальненому вигляді наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Особливості формування зарубіжних систем мотивації праці [11]

Країна	Основні фактори мотивації праці	Відмінні риси мотивації
1	2	3
Японія	Вік Професійна майстерність Результативність праці Стаж	Довічний найм Одноразова допомога при виході на пенсію
США	Заохочення підприємницької активності Якість роботи Висока кваліфікація	Комбінація різних елементів оплати праці Участь у прибутку Технологічні надбавки Система подвійних ставок
		Скорочення різниці між максимальною і мінімальною заробітною платою

1	2	3
Швеція	Солідарна заробітна плата Система компенсації вільним часом	Рівна оплата праці за рівну працю Скорочення тривалості робочого дня
Франція	Кваліфікація Якість роботи Кількість раціоналізаторських пропозицій Рівень мобілізації	Індивідуалізація оплати праці Ініціативність Бальна оцінка праці працівника за професійною майстерністю, продуктивністю праці, якістю роботи, дотриманням правил техніки безпеки
Німеччина	Якість Соціальні гарантії	Боротьба із соціальною несправедливістю Надання різноманітних соціальних пакетів
Велика Британія	Якість Дохід Партнерські відносини	Участь у прибутках Участь на паях у капіталі

Висновки із зазначених проблем та перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Зарубіжний досвід стимулювання персоналу не є сталим. Він постійно збагачується новими елементами, тому і є найбільш привабливим для сучасних українських підприємств, зокрема банків.

Аналіз шести мотиваційних моделей, які на сьогодні привертають увагу ринку своєю результативністю, дозволяє українським банкам обрати найкращі механізми для вмілого стимулювання праці кожного працівника, з метою задоволення особистих потреб персоналу, що призведе до покращення діяльності банку в цілому.

На нашу думку, на сучасному етапі розвитку українським банкам було б доцільно та результативно використовувати наступні мотиваційні механізми:

1. Метод самооцінки своєї роботи (кожен працівник банку повинен вміти реально оцінити результат своєї роботи, а також значимість цієї роботи для діяльності усього банку. Самоаналіз дасть змогу кожному працівнику відчути себе частинкою цього банку, який працює як злагоджений механізм);

2. Реалізація якісних програм підвищення кваліфікації (якщо банк зацікавлений в самореалізації та самовдосконаленні персоналу і кожен працівник бачить цю зацікавленість в конкретних кроках, в

конкретній допомозі, то позитивні результати такого вдосконалення відчують на собі обидві сторони);

3. Скорочення розриву між розмірами мінімальної та максимальної заробітної плати (цей метод є надзвичайно важким для виконання на теренах нашої країни. Проте його не слід відкидати, адже кожен банк, кожне підприємство може розпочати з себе. Менеджмент банку може обрати політику, яка буде спрямована на скорочення розриву між рівнями заробітних плат. В рамках цієї політики, банк повинен взяти курс на посилене стимулювання персоналу нематеріальними способами мотивації);

4. Індивідуалізація оплати праці (сьогодні існує така ситуація, коли дві різні особистості, які займають однакову посаду на підприємстві або в банку, мають однаковий рівень заробітної плати. Проте вони можуть мати різний рівень кваліфікації, а також виконувати роботу на якісно різних рівнях. Саме тому, ми пропонуємо українським банкам активно впроваджувати такий механізм стимулювання праці, як індивідуалізація заробітної плати. Це послугує потужним поштовхом активності персоналу, що призведе до підвищення ефективності їхньої праці);

5. Участь у прибутках банку (цей метод, на нашу думку, є найбільш актуальним для українських банків. По-перше, рівень капіталізації українських банків стрімко скорочується. По-друге, враховуючи низький рівень капіталізації банків, кількість банківських установ значно скорочується. Якщо правильно та ефективно використати такий механізм стимулювання праці робітників, як участь у прибутках банку, за допомогою купівлі акцій працівниками банківської установи, то можна досягти наступних результатів: вмотивувати персонал до більш ефективної праці з метою покращення стану всієї установи, а також підвищення рівня капіталізації українських банків, що на глобальному рівні вплине на покращення стану всієї банківської системи України. Проте, негативним моментом даного методу є низька довіра населення до банківських установ, зокрема, і працівників цих банків);

6. Підвищення рівня ініціативності серед працівників (на жаль, на багатьох українських підприємствах рівень ініціативності працівників є досить низьким. Це пов'язано з багатьма факторами («придушенням» ініціативності працівників керівництвом,

небажанням персоналу брати на себе певну відповідальність, відсутність матеріальної складової тощо). Використовуючи метод підвищення рівня ініціативності серед працівників можна досягти зростання зацікавленості персоналу в діяльності банку, зростання кількості певних ідей, які можуть бути корисними і ефективними для впровадження в діяльність банківської установи).

Як ми бачимо, досвід зарубіжних країн у сфері мотивації праці персоналу, є рясним та багатим на цікаві ідеї, механізми та методи. Впровадження зарубіжних високоефективних моделей мотивації праці дозволить українським банкам створити високопродуктивний кадровий потенціал, який буде працювати на благо банку.

Подальшого вивчення потребує проблема мотивації праці банківських працівників за умови посилення тенденції скорочення кількості банківських установ в Україні.

Література

1. Данилевич Н. С. Особливості мотивації працівників банку / Н. С. Данилевич, Н. П. Желтова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – 2013. – №1(5). – С.80-86.
2. Гривківська О. В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях / О. В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9. – С.86-91.
3. Дигун О. Современие реалии мотивации/ О.Дигун //Управление персоналом. – 2011 – №7. – С.72-78.
4. Досвід мотивації праці у розвинутих країнах світу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://agroua.net/economics/documents/category-82/doc-242>.
5. Лазарев С. В. Японский вариант управления мотивацией труда сотрудников / С. В. Лазарев, Н. С. Лазарев // Мотивация и оплата труда. – 2007. – №1. – С. 48-53.
6. Байда О. Мотивація праці як складова успіху організації /О.Байда // Вісник національного Хмельницького університету. – 2010. – № 14. – С.55-57.
7. Овчаренко Г. М. Закордонний досвід мотивації праці / Г. М. Овчаренко, В. В. Дембовська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/upr-presonal/4427-zakordonnij-dosvid-motivatsiji-pratsi.html>.

8. Іванов С. Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л.Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34-38.

9. Швеція переходить на шестигодинний робочий графік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ua.euronews.com/2015/10/01/sweden-increasingly-experimenting-with-six-hour-workdays/>.

10. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : Вид-во КНТЕУ. –2002. – 337 с.

11. Демко І.І. Зарубіжний досвід вдосконалення процесів формування та використання трудового потенціалу / І.І. Демко // Вісник Львівського державного аграрного університету. Економіка АПК. – 2009. –N 16. – С. 255–260.

12. Козаченко А.В. Мотивація праці: досвід провідних країн світу / А.В. Козаченко// [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://toplutsk.com>.

13. Гавриленко А. В. Менеджмент : монографія //А.В. Гавриленко – К., 2010. – 305 с.

1. Danylevych N. S. Osoblyvosti motyvatsiyi pratsivnykiv banku / N. S. Danylevych, N. P. Zheltova // Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka. – 2013. – #1(5). – S.80-86.

2. Hryvkivs'ka O. V. Motyvatsiya personalu v zarubizhnykh kompaniyakh /

O. V. Hryvkivs'ka // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2010. – #9. – S.86-91.

3. Dyhun O. Sovremenyie realyy motyvatsyy / O.Dyhun //Upravlenye personalom. – 2011 – #7. – S.72-78.

4. Dosvid motyvatsiyi pratsi u rozvynutykh krayinakh svitu [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://agroua.net/economics/documents/category-82/doc-242>.

5. Lazarev S. V. Yaponskyi varyant upravlenyya motyvatsyey truda sotrudnykov / S. V. Lazarev, N. S. Lazarev // Motyvatsyya y oplata truda. – 2007. – #1. – S. 48-53.

6. Bayda O. Motyvatsiya pratsi yak skladova uspiyku orhanizatsiyi /O.Bayda // Visnyk natsional'noho Khmel'nyts'koho universytetu. – 2010.- # 14. – S.55-57.

7. Ovcharenko H. M. Zakordonnyy dosvid motyvatsiyi pratsi / H. M. Ovcharenko, V. V. Dembovs'ka [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://ukr.vipreshebnik.ru/upr-presonal/4427-zakordonnij-dosvid-motivatsiji-pratsi.html>.

8. Ivanov S. L. Rol' nematerial'nykh chynnykiv motyvatsiyi pratsi u formuvanni lyuds'koho kapitalu suchasnoho pidpryyemstva v Ukrayini / S.L.Ivanov // Naukovi pratsi NDFI. – 2010. – # 5. – s. 34-38.

9. Shvetsiya perekhodyt' na shestyhodynnyy robochyy hrafik // [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://ua.euronews.com/2015/10/01/sweden-increasingly-experimenting-with-six-hour-workdays/>.

10. Kolot A.M. Motyvatsiya personalu : pidruchnyk / A.M. Kolot. – K.: Vyd-vo KNTEU. –2002. – 337 s.

11. Demko I. I. Zarubizhnyy dosvid vdoskonalennya protsesiv formuvannya ta vykorystannya trudovoho potentsialu [Tekst] / I. I. Demko // Visnyk L'vivs'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu. Ekonomika APK. – 2009. –N 16. – S. 255–260.

12. Kozachenko A.V. Motyvatsiya pratsi: dosvid providnykh krayin svitu / A.V. Kozachenko// [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://toplutsk.com>.

13. Havrylenko A. V. Menedzhment : monohrafiya //A.V. Havrylenko – K., 2010. – 305 s.

***Рецензент:** Балджи М.Д., д.е.н., професор, зав. каф. економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

21.12.2015

УДК: 336.763.3(477)

Іоргачова Марія, Коцюрубенко Ганна

РИНОК ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті проведено аналіз сучасного стану вітчизняного ринку облігацій і виділені основні проблеми, які є стримуючими факторами

його розвитку. Аналіз сучасного стану та розгляд стримуючих факторів здійснено по кожному з сегментів ринку облігацій України: ринок державних облігацій, ринок корпоративних облігацій чи облігацій підприємств та ринок муніципальних облігацій. Показано, що на сьогоднішній день першорядним є вирішення цих проблем, оскільки саме в них криється можливий потенціал розвитку вітчизняного ринку облігацій. У статті показано, що такий сегмент ринку облігацій як корпоративні облігації ще недостатньо розвинений, але враховуючи сформовані особливості розвитку даного ринку в Україні та перспективи його розвитку - він може сприяти вирішенню проблеми залучення фінансових ресурсів вітчизняними корпораціями.

Ключові слова: облігації, стан, ринок, сегмент, частка, обсяг, фінансові ресурси.

Иоргачёва Мария, Коцюрубенко Анна

РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ современного состояния отечественного рынка облигаций и выделены основные проблемы, которые являются сдерживающими факторами его развития. Анализ современного состояния и рассмотрение сдерживающих факторов осуществлен по каждому из сегментов рынка облигаций Украины: рынок государственных облигаций, рынок корпоративных облигаций или облигаций предприятий и рынок муниципальных облигаций. Показано, что на сегодняшний день первостепенным является решение этих проблем, так как именно в них кроется возможный потенциал развития отечественного рынка облигаций. В статье показано, что такой сегмент рынка облигаций как корпоративные облигации еще недостаточно развит, но учитывая сложившиеся особенности развития данного рынка в Украине и перспективы его развития – он может способствовать решению проблемы привлечения финансовых ресурсов отечественными корпорациями.

Ключевые слова: облигации, состояние, рынок, сегмент, доля, объём, финансовые ресурсы.

BOND MARKET IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS

The article analyzes the current state of the bond market in Ukraine and highlighted its main problems, which are limiting factors for its development. Analysis of the current status and review of constraints carried out for each of the segments of the bond market of Ukraine: the government bond market, the market for corporate bonds or corporate bonds and municipal bond market. It is shown that today is the primary solution to these problems, because in them lies the potential for a possible development of the domestic bond market. The article shows that this segment of the bond market as corporate bonds is still underdeveloped, but given the current features of development of this market in Ukraine and prospects of its development – it can contribute to solve the problem of raising financial resources from domestic corporations.

Keywords: bonds, condition, the market, segment, share, amount, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в світі одним з головних джерел залучення коштів на різних рівнях є випуск облігацій. Особливо актуальною ця проблема стає в умовах коли традиційні джерела залучення коштів є недосяжними або непривабливими для багатьох учасників інвестиційного процесу. Випуск облігацій являє собою залучення коштів на платній основі і така форма кредитування набуває все більшого поширення. Облігації є досить поширеним джерелом залучення коштів у розвинених країнах, де вартість цього джерела має досить низькі відсоткові ставки у зв'язку з низкою імовірністю втрати капіталу. Що стосується нашої країни, то у зв'язку із досить значним рівнем ризику - ставки високі. Окрім цього, для України характерно те, що цей ринок хоч і займає певну частку фондового ринку, але ще не розвинений на відповідному рівні, що пов'язано з безліччю існуючих причин, які виступають стримуючими факторами його розвитку. Вирішення цих причин стане поштовхом до розвитку ринку облігацій в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню

проблеми розвитку ринку облігацій присвячені роботи таких вчених як: Гриценко Л. Л. [2], який приділив увагу розгляду ринку облігацій, як важливого сегменту фондового ринку країни; Охріменко О. А. [3-5], Фурса С. [6], які розглянули існуючі проблеми ринку облігацій та основні суперечності ринку корпоративних облігацій. Інші вітчизняні та зарубіжні вчені: Хмарська Я.В. [7], Корольова-Казанська О. [8], Буй Т. Г. [9], Довгань А. П. [10], Петренко І. П. [11], Якимчук Т. П. [12], у своїх роботах зосередили свою увагу на тенденціях та перспективах розвитку як ринку облігацій в цілому, так і окремо ринку корпоративних облігацій в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існує багато праць, які присвячені проблемі розвитку ринку облігацій, як вітчизняного ринку облігацій, так і досліджень, які присвячені порівняльному аналізу ринку облігацій в Україні та інших країн. Вчені які висвітлюють в своїх роботах цю проблему розглядають її досить змістовно: від теоретичних аспектів до перспектив розвитку ринку облігацій. Однак, недостатньо уваги приділено саме існуючим проблемам розвитку вітчизняного ринку облігацій, адже саме розгляд існуючих проблем, як стримуючих факторів розвитку цього ринку, і вирішення їх – є одночасно можливістю його розвитку у майбутньому.

Постановка завдання. Оскільки в останні роки спостерігається зміщення акцентів у сторону боргових цінних паперів, що пов'язано з особливостями нашої економіки, то доцільним є розгляд саме такого сегменту фондового ринку України як ринок облігацій.

Тому необхідно розглянути та підкреслити існуючі проблеми вітчизняного ринку облігацій що і є метою даної статті. Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати сучасний стан ринку облігацій в Україні, розглянути існуючі проблеми цього ринку як можливі напрямки його розвитку у майбутньому при їх вирішені.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах, коли відсутні суттєві передумови для покращення ділового клімату у найблищій перспективі, український фондовий ринок, як індикатор основних тенденцій розвитку реального сектора економіки, зміщує свої акценти з пайових фінансових інструментів на інструменти із фіксованою дохідністю (прикладом таких інструментів

– є облігації). На ринку облігацій відбувається оборот боргових зобов'язань – облігацій. Тобто такий сегмент фондового ринку, як ринок облігацій, набуває актуальності та необхідності для розгляду. Підтвердження цього можна побачити у таблиці 1.

Таблиця 1

Місце облігацій на організованому ринку за обсягами виконаних договорів
за 2013 та 2014 роки (складено авторами за даними Офіційного сайту НКЦПФР [13])

2013		2014	
Інструменти фондового ринку	Частка, %	Інструменти фондового ринку	Частка, %
Облігації:	84,62	Облігації:	93,36
- підприємств	10,41	- підприємств	5,37
- державні	74,02	- державні	87,90
- місцевих позик	0,19	- місцевих позик	0,09
Акції	9,55	Акції	4,23
Похідні ЦП (деривативи)	4,51	Похідні ЦП (деривативи)	1,53
Інвестиційні сертифікати	1,32	Сертифікати:	0,68
		- інвестиційні	
		- депозитні	0,02
Всього	100	Всього	100

З таблиці 1 видно, що дійсно відбувається заміщення пайових фінансових інструментів на інструменти з фіксованою доходністю. Так, якщо порівняти зміни в секторах фондового ринку (і розглянути частку яку займають облігації) можна відмітити наступне. Операцій з облігаціями склали близько 588 млрд. грн., або 93,37% загального обігу (відмінно від обсягу торгів з акціями за підсумками 2014 року, коли він склав близько 27 млрд. грн. (або 4,23%) сукупного обсягу).

Облігації є одним з найбільш давніх та популярних в світі інструментів залучення капіталу та інвестування на фіксований проміжок часу. Існує різна безліч визначень терміну «облігація». Згідно зі ст. 7 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» облігація - це «цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента

повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облігацій строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення» [1].

Для того щоб всебічно розглянути такий сегмент фондового ринку, як ринок облігацій перш за все необхідно відмітити, що він складається з таких підсегментів як: ринок корпоративних облігацій, ринок муніципальних облігацій та ринок державних облігацій. На кожному з яких мають місце відповідні інструменти: корпоративні облігації, муніципальні облігації та державні облігації.

Розглянемо кожний з цих підсегментів більш детально. Що стосується сучасного ринку державних облігацій, то можна відмітити наступне. У серпні 2014 року торги з державними облігаціями досягли історичного максимуму (121 млрд. грн) (за рахунок нових випусків ОВДП (зокрема ПДВ-облігацій), а також завдяки зростанню номінальної вартості валютних ОВДП в наслідок девальвації гривні. Основною передумовою цього є сама політика держави щодо покриття дефіциту бюджету шляхом емісії нових боргових зобов'язань.

Вартість залучення коштів до бюджету через ОВДП у 2014 році перебувала приблизно на рівні 2013 року (12,23% – 17,54%, в грн., а у дол. США – 5,8% річних). В 2014 році найбільшим попитом серед інвесторів користувалися ОВДП із строком обігу до 2 років, що свідчить про зростання ризиків інвестування в довгострокові активи.

Що стосується структури торгів державними облігаціями, то за результатами 2014 року: на ФБ «Перспектива» приходилося 86,96% біржових торгів ОВДП (у 2013р. – 80,39%, ФБ ПФТС – 12,98% (у 2013р. – 19,53%). На інших біржах обсяг операцій з державними облігаціями був незначним. Загальний обсяг ОВДП, що перебувають в обігу, станом на 1.01.2015 року склав близько 458 млрд. грн. (на 1.01.2014 року – 248 млрд. грн.). Більша частина ОВДП, що перебуває в обігу знаходиться у власності НБУ (69,51%) і комерційних банків (20,42%). За останніми даними лідерами за обсягами угод з ОВДП за третій квартал 2014 року (як на біржовому, так і на позабіржовому ринках) були Ощадбанк (32,96%), фінансова група Investment Capital Ukraine (ICU) – (24,9%) та Укргазбанк (8,83%).

Що стосується ринку корпоративних облігацій чи облігацій підприємств, то тут можна спостерігати наступне. Корпоративні

облігації чи облігація підприємств являє собою емісійний борговий цінний папір з встановленою доходністю, шляхом випуску якого юридична особа-емітент здійснює запозичення на фінансовому ринку [5, с.25].

Враховуючи скорочення платоспроможного попиту з боку інвесторів та загального зростання рівня кредитного ризику, питома вага операцій з корпоративними облігаціями скоротилася з 10,41% (у 2013 році) до 5,37% (у 2014 році). Що стосується фондових бірж, на яких відбувається обіг корпоративних облігацій, то тут останні роки частка ПФТС склала 67,11% у 2014 році проти 56,61% у 2013 р. Одночасно скоротилась частка операцій з корпоративними облігаціями на ФБ ПФТС – з 24,10% у 2013 році до 16,49% у 2014 році, та на УБ – з 4,64% у 2013 році до 0,77% у 2014 році. У грошовому вирази ці зміни можна побачити у таблиці 2 [13].

Таблиця 2

Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств
у 2009-2013 роках, млн. грн.

Вид емітента	2009	2010	2011	2012	2013
Усього <i>у тому числі</i>	10 107, 35	9 493,86	35914,44	51386,61	42467,78
Підприємства та інші	10 107, 35	6 343,86	21920,94	39588,17	34427,78
Банки	-	3150,00	13893,5	11770,00	8040,00
Страхові компанії	-	-	100	28,44	-

Комерційні банки у 2014 році емітували облігацій на загальну суму 8,25 млрд. грн., страхові компанії на 225 млн. грн [13].

Значні за обсягом випуски облігацій підприємств в 2014 році здійснили: Придніпровська залізниця (1,24 млрд. грн.);- Альфа-банк (3 млрд. грн.); Приватбанк (3,4 млрд. грн.);- Укртелеком (1,4 млрд. грн., - Аграрний фонд (5 млрд. грн.)

Комісією протягом січня-лютого 2015 року зареєстровано 24 випуски облігацій підприємств на суму 1,72 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 4,44 млрд. грн [13].

Частка випусків облігацій підприємств за основними видами економічної діяльності емітентів у 2013 році представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Розподіл зареєстрованих Комісією випусків облігацій підприємств за основними видами економічної діяльності емітентів у 2013 році [13]

Вид економічної діяльності емітента	Частка, %
Фінансова та страхова діяльність	58,26
Операції з нерухомим майном	16,94
Будівництво	8,15
Переробна промисловість	2,61
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	6,48
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3,84
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,46
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,73
Постачання електроенергії, газу та кондиційованого повітря	0,01
Водопостачання, поводження з відходами	0,18
Сільське, лісове та рибне господарство	1,79
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,54

Тобто, в сучасних умовах здійснювати значні за обсягом емісії облігацій здатні лише великі державні підприємства і найбільші комерційні банки. Такі випуски переважно є приватними. Значна частина розміщень носить технічний характер та є недоступною для відкритого ринку (квазіпублічні випуски). Впливає й більш привабливий варіант інвестування – ОВДП.

За видами економічної діяльності на ринку корпоративних облігацій у 2014 та 2015 роках переважають випуски комерційних банків та інфраструктурних підприємств (управління, телекомунікації, транспорт), більшість з яких перебуває у державній власності та є монополістами.

У порівнянні з країнами-сусідами український ринок корпоративних облігацій також виглядає не найкращим чином, хоча він й не набагато відстає від польського ринку за показником кількості емісій та емітентів. Однак, за обсягами облігацій в обігу український ринок майже вдвічі менший за польський ринок (рис. 1).

Таким чином, ситуація на ринку корпоративних облігацій за останні 3 роки підтверджує те, що даний сегмент фінансового ринку не виконує в повному обсязі функції механізму перерозподілу фінансових ресурсів для забезпечення реалізації інвестиційних проектів у реальному секторі економіки.

Що стосується ситуації на ринку муніципальних облігацій, то вона пов'язана з тим, що місцеві бюджети не здатні конкурувати з державою, яка займає на цьому ринку найбільш питому вагу. Тому за останні роки випуск муніципальних облігацій було виключно пов'язано з рефінансуванням попередніх позик. У 2014 році НКЦПФР зареєструвала 1 випуск муніципальних облігацій на суму 2,63 млрд. грн, який був здійснений Київрадою з метою рефінансування попередніх позик за облігаціями.

За підсумками 2014 року 96,87% операцій з муніципальними облігаціями було здійснено на ФБ Перспектива (у 2013 році – 95,07%) [13]. Але, як вже зазначалось, торгівля муніципальними облігаціями майже не здійснювалась.

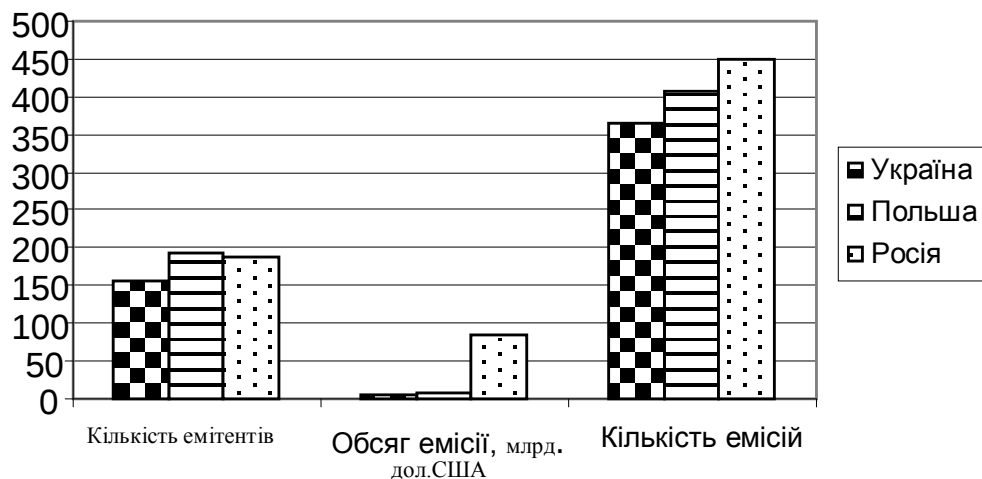


Рис. 1. Порівняльні данні внутрішніх ринків корпоративних облігацій у 2013 році (крім фінансових установ)

Таким чином, сьогодні український ринок облігацій представлений двома основними групами фінансових інструментів:

корпоративними облігаціями та державними облігаціями. Останні події свідчать, що навіть в складних умовах – в умовах фінансової нестабільності більшість великих корпорації продовжує погашати випущені облігації в строк.

Прикладом цього може бути повне покриття випуску євробондів на загальну суму 1,6 млрд. доларів НАК «Нафтогаз України». Це серйозний сигнал на ринку, бо дефолт не стався, не відбулося ніяких негативних обставин, все відбулося вчасно.

Однак не варто забувати, що сам по собі ринок державних облігацій, є також потужним інструментом щодо рейтингу України, який формується серед іноземних інвесторів. На даний момент велика кількість значних іноземних інвесторів мають близько 1-2% українських єврооблігацій у загальному обсязі свого інвестиційного портфелю. Найбільшим інвестором, у портфелі якого мають місце українські єврооблігації, є фонд «Franklin Templeton». «Зараз дохідність за українськими євробондами на ринку становить 9-9,5%. Це висока ціна. Для порівняння, євробонди Ізраїлю, в якому також відбувається антитерористична операція, торгуються за ціною 2,7% [13].

Як складова фондового ринку України, вітчизняний ринок облігацій має деякі проблеми, вирішення та удосконалення яких пов'язано з подальшим розвитком цього ринку. Визначимо існуючі проблеми ринку облігацій в Україні та перспективи його розвитку.

До проблем ринку облігацій в Україні можна віднести:

- нерозвинена законодавча база щодо фондового ринку, недостатній рівень захисту прав вітчизняних та закордонних інвесторів. Якщо розглянути динаміку надходження письмових звернень до НКЦПФР у 2013 році, то до відділу захисту прав інвесторів та територіальних органів НКЦПФР надійшло на розгляд 3425 письмових звернень від фізичних та юридичних осіб щодо порушення їх прав та законних інтересів на ринку цінних паперів. (для порівняння у 2012 році таких звернень було – 2483) [13].

Підвищення ефективності захисту прав інвесторів (згідно програми розвитку ФР) буде досягнуто шляхом застосування у вітчизняному законодавстві механізму похідного позову та інших заходів. Зокрема, комісією вже було прийнято ряд заходів, щодо удосконалення законодавств з питань функціонування фондового ринку України, та ринку облігацій як його складової. Протягом 2014 року було ряд запропонованих

законодавчих ініціатив: Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів (чинне з 1 січня 2014 р); Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу (чинне з 14 лютого 2014 року); Положення про порядок здійснення емісії облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу (від 29 квітня 2014 року) З 1 серпня згідно ЗУ№1588 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів», податком за ставкою 15 % оподатковуються пасивні доходи громадян, в тому числі відсоткові доходи за облігаціями. Також важливим кроком було створення проекту програми розвитку фондового ринку України на 2015-2017 роки та інші;

- законодавче неузгодження діяльності регулятора. Сьогодні немає чіткої узгодженості в діях органів, що регулюють функціонування ринку цінних паперів в Україні. Доцільно було б привести нормативно-законодавчу базу, яка слугує основою для роботи регуляторів ринку, у відповідність до стандартних принципів IOSCO (Міжнародна організація комісій, що здійснюють регулювання ринків цінних паперів);

- випуски переважно є приватними. Значна частина розміщень носить технічний характер та є недоступною для відкритого ринку (квазіпублічні випуски);

- деякі емітенти часто використовують кошти, які залучаються шляхом розміщення облігацій не за напрямками, які вказані у проспекті їх емісії;

- непрозорість вітчизняного фондового ринку та ринку облігацій в цілому: такі інвестиції є високо ризиковими – що підтверджується кредитними рейтингами. Але у 2014 році рейтингові оцінки отримало лише 47% публічних емісій облігацій (щодо обсягу). Це свідчить про досить високий рівень непрозорості українського ринку корпоративних облігацій та підтверджує те, що значна частина здійснюваних емісій має на меті не фінансування інвестиційних проектів або поповнення оборотних коштів підприємств, а – реалізацію певних фінансових схем.

Зокрема, доцільно було б здійснити наступні кроки:

- підвищити вимоги щодо надання інформації емітентами, особливо до тих компаній, які вже офіційно зареєстровані та працюють на фондовому ринку;

- в практиці функціонування ринку дотримуватись принципів електронного документообігу;
- законодавчо врегулювати проблеми використання інсайдерської інформації.

По цьому напрямку необхідно відмітити, що була введена в дію система електронного документообігу між НКЦПФР та Центральним депозитарієм цінних паперів. Однак забезпечення НКЦПФР сучасними технічними засобами та програмними продуктами з метою створення сучасної системи електронного документообігу між НКЦПФР та учасниками ринку потребує подальшого удосконалення. Також одним з можливих напрямків вирішення цього питання є підвищити вимоги до відповідальності за надання неправдивої інформації, або за невчасне надання необхідної інформації;

- низька частка біржового сегменту ринку. З у 2013 році обсяг торгів облігаціями підприємств на біржовому ринку склав 47,51%, що складає менш половини.

- розпорошеність біржової торгівлі (необхідність консолідації організаторів торгівлі на ринку). Розпорошеність біржової торгівлі знижує ліквідність вітчизняного ринку та стимулює емітентів до пошуку більш ліквідних біржових майданчиків, серед яких вагоме місце займають розвинені іноземні фондові біржі. Ми вважаємо обов'язковою умовою ефективного розвитку ринку облігацій консолідацію фондових бірж та інших організаторів торгівлі, а також більш жорстку політику в сфері ліцензування організації торгівлі, що призведе до закриття невеликих бірж. Завершення інфраструктурної реформи, здійснено реформування депозитарної системи, яка направлена на забезпечення функціонування надійної централізованої депозитарної системи (Закон України «Про депозитарну систему України»). Однак існують численні дебати щодо монополізації ринку клірингових послуг новоствореною ПАТ «Розрахунковий центр» як серед науковців, так і учасників самого ринку. Що стосується кроків щодо цього напрямку, то 16 квітня 2015 року НКЦПФР призупинила дію ліцензії Української міжнародної фондової біржі. Окрім цього, на початку жовтня 2015 року НКЦПФР ухвалила рішення щодо анулювання ліцензії ВАТ «Фондова біржа ПФТС» на здійснення професійної діяльності на фондовому ринку. Тобто з існуючих на початок 2015 року 10 фондових бірж в Україні їх залишилось вісім;

- нестабільність податкового законодавства (необхідність зниження податкового навантаження на ринок). На сьогодні податкове законодавство на ринку цінних паперів має на меті скоріш наповнення державного бюджету через запровадження додаткового оподаткування учасників ринку, а не формування ефективного механізму залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання, скасування податку на операції з відчуження цінних паперів та деривативів, лібералізацію дії норм щодо уникнення подвійного оподаткування іноземних інвесторів. Для підвищення ефективності функціонування внутрішнього інвестиційного ринку доцільно здійснити наступні кроки:

а) зменшити відсоткову ставку податку на прибуток від довготермінових (більше, ніж два роки) інвестицій, здійснених на придбання цінних паперів вітчизняних емітентів;

б) для інвестиційних фондів скасувати податок на відсотковий дохід.

З даного напрямку мають місце такі недавні зміни: з 1 серпня 2015 року згідно ЗУ №1588 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів», податком за ставкою 15 % оподатковуються пасивні доходи громадян, в тому числі відсоткові доходи за облігаціями.

Обмежена кількість ліквідних та привабливих фінансових інструментів (збільшення кількості фінансових інструментів). Станом на сьогодні на фондовому ринку України відсутня необхідна кількість фінансових інструментів, які існують на розвинених ринках капіталу. Зокрема, не завершено формування законодавчої бази щодо регулювання ринку похідних цінних паперів. Окрім цього, види цінних паперів, що визначені чинним законодавством не достатньо охарактеризовано та класифіковано, особливо в контексті їх відповідності міжнародним стандартам.

Іншими словами, на ринку бракує тих інструментів, які б сприяли підвищенню ліквідності, зростанню доходності інвестиційної діяльності, зменшували ризики такої діяльності та гарантували захист для учасників ринку. Розвиток цих інструментів повинен здійснюватись у двох напрямках: розробка та втілення нових інструментів та адаптація до світових стандартів і модернізація вже

існуючих на сьогодні інструментів.

З цього питання Комісією було введено в дію нормативно-правову базу, яка визначає механізм встановлення ознак фіктивності емітентів цінних паперів. Але і на далі залишається необхідним розширення кількості фінансових інструментів, доступних для інвесторів та повноцінне впровадження в обіг похідних цінних паперів.

Всі ці недоліки та проблеми ринку облігацій в Україні, як складової фондового ринку України є перш за все можливими напрямками його розвитку у майбутньому, але тільки за умови їх розв'язання.

На нашу думку, з усіх розглянутих підсегментів українського ринку облігацій саме ринок корпоративних облігацій має великий потенціал розвитку. Сьогодні випуск корпоративних облігацій не є найпопулярнішим методом залучення коштів на підприємствах в Україні, а зростаючі темпи емісії таких корпоративних облігацій та їх обсяги все ще продовжують залишатися незначними для української економіки, а для самої структури випусків цінних паперів притаманні закриті випуски, для яких характерним є обмежений обіг і які не можуть розглядатись як повноцінний фінансовий інструмент. Основним джерелом фінансування підприємств залишаються банківські кредити. Але враховуючі позитивні риси такого фінансового інструменту як облігації (довгострокові фінансові ресурси, відсутність застави, не викликають зміну власників та інше) він заслуговує на увагу, а сам ринок корпоративних облігацій має значні перспективи розвитку.

Незважаючи на існуючі недоліки, ринок цінних паперів України та ринок облігацій як його вагома складова має великий потенціал розвитку. Найголовніше - врахувати всі існуючі недоліки і прогалини, намагатися перевести їх у позитивні сторони, які допоможуть йому вийти на гідний рівень.

Висновки і перспективи подальших розробок. Звичайно, вирішення всіх існуючих проблем на вітчизняному ринку облігацій потребує певного часу, а сам випуск облігацій не є порятунком від економічних труднощів. Це також не означає, що облігації не мають свої негативні сторони і те, що вітчизняні емітенти мають відмовитися від використання інших джерел отримання фінансових ресурсів, як

банківські кредити або інші інструменти залучення фінансових ресурсів. Однак, доцільним є розгляд можливості розвитку цього сегменту фондового ринку завдяки вирішенню існуючих проблем, що призведе до покращення стану як ринку облігацій в цілому, так і надасть вітчизняним підприємствам можливість залучити позикові засоби за допомогою додаткових джерел – випуску корпоративних облігацій.

Література

1. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 // ВВР. – 2006 – С. 31.
2. Гриценко Л. Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л.Л. Гриценко, В.В. Роєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_2/5_6.pdf
3. Охріменко О. А. Ринок корпоративних облігацій України: тенденції та суперечності/ О. А. Охріменко // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 115-121.
4. Охріменко О. Індикативний аналіз ринку облігацій України в контексті міжнародної інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=24&pub=235.
5. Охріменко О. Сучасний стан ринку корпоративних облігацій / О. Охріменко // Цінні папери України. – 2005. – № 4. – С. 25-26.
6. Фурса С. Українські облігації: почати все з чистого аркуша [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2040/67662/>.
7. Хмарська Я.В. Історико-правовий аналіз випуску та обігу облігацій підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/hmarska-yav-istoriko-pravoviy-analiz-vipusku-ta-obigu-obligatsiy-pidpriemstv-ukrayini/>
8. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства/ О. Корольова-Казанська // Економічний аналіз. – 2010. – №5. – с.280-283.
9. Буй Т. Г. Роль корпоративних боргових цінних паперів у фінансових системах країн, що розвиваються/ Т. Г. Буй // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – Сер. Економіка. – 2007. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 77-85.

10. Довгань А. П. Ефективність та конкурентність як фактор підвищення інвестиційної привабливості українського ринку корпоративних облігацій / А. П. Довгань // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №17. – С. 12-15.

11. Петренко І. П. Корпоративні облігації як джерело фінансування інвестиційних проектів / І. П. Петренко [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101008/4_petrenko.htm

12. Якимчук Т. П., Тюлькіна О.О. Ринок корпоративних облігацій: сучасний стан та тенденції в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58999.doc.htm

13. Офіційний сайт НКЦПФР. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>.

1. Zakon Ukrainy "Pro tsinni papery ta fondovyy rynok" vid 23.02.2006 // VVR. – 2006. – S. 31.

2. Hrytsenko L. L. Problemy rozvytku fondovoho rynku Ukrainyv umovakh finansovoyi hlobalizatsiyi /L.L. Hrytsenko, V.V. Royenko [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_2/5_6.pdf

3. Okhrimenko O. A. Rynok korporatyvnykh oblihaty Ukrainy: tendentsiyi ta superechnosti / O. A. Okhrimenko // Finansy Ukrainy. – 2005. – # 12. – S. 115-121.

4. Okhrimenko O. Indykatyvnyy analiz rynku oblihaty Ukrainy v konteksti mizhnarodnoyi intehtatsiyi [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=24&pub=235.

5. Okhrimenko O. Suchasnyy stan rynku korporatyvnykh oblihaty / O.Okhrimenko // Tsinni papery Ukrainy. – 2005. – # 4. – S. 25-26.

6. Fursa S. Ukrainy's'ki oblihaty: pochaty vse z chystoho arkusha [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dt.ua/2000/2040/67662/>.

7. Khmars'ka Ya.V. Istoryko-pravovyy analiz vypusku ta obihu oblihaty pidpryyemstv Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://intkonf.org/hmarska-yav-istoriko-pravoviy-analiz-vipusku-ta-obigu-obligatsiy-pidpriemstv-ukrayini/>

8. Korol'ova-Kazans'ka O. Dzherela finansuvannya innovatsiynykh proektiv pidpryyemstva / O. Korol'ova-Kazans'ka // Ekonomichnyy analiz. – 2010. – #5. – s.280-283.

9. Buy T. H. Rol' korporatyvnykh borhovykh tsinnykh paperiv u

finansovyykh systemakh krayin, shcho rozvyvayut'sya/ T. H. Buy // Naukovi zapysky Nats. Un-tu «Ostroz'ka akademiya». – Ser. Ekonomika.– 2007.– Vyp. 9. – Ch. 2. – S. 77-85.

10. Dovhan' A. P. Efektyvnist' ta konkurentnist' yak faktor pidvyshchennya investytsiynoyi pryvablyvosti ukrayins'koho rynku korporatyvnykh oblihaty / A. P. Dovhan' // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. –2009. – #17. – S. 12-15.

11. Petrenko I. P. Korporatyvni oblihaty yak dzherelo finansuvannya investytsiynykh proektiv [Elektronnyy resurs]/ I. P. Petrenko. – Rezhym dostupu: http://www.confcontact.com/20101008/4_petrenko.htm

12. Yakymchuk T. P., Tyul'kina O.O. Rynok korporatyvnykh oblihaty: suchasnyy stan ta tendentsiyi v Ukraini ta sviti [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58999.doc.htm

13. Ofitsiynyy sayt NKTsPFR. – Rezhym dostupu: <http://www.nssmc.gov.ua/>.

Рецензент: Волохова І.С., д.е.н., доцент кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

24.11.2015

УДК 656.211.5

Кисіль Світлана

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНКИ ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена питанню формування процедури оцінки додаткових послуг залізничних підприємств з метою виявлення кризових послуг та послуг-еталонів для підвищення ефективності їх функціонування. Врахувавши недоліки процедури виявлення «кризових послуг», а саме відсутність оцінки послуг з середніми значеннями, був розроблений алгоритм для оцінки всіх додаткових послуг за трьома показниками (параметрами). Даний алгоритм дозволяє оцінити весь набір послуг, що існують на підприємстві та зробити висновки про їх ефективність.

Запропонована процедура оцінки додаткових послуг та сформований на основі неї алгоритм дозволяють виявити послуги-еталони, послуги, наближені до еталону, потенційно кризові послуги та кризові послуги. Результати оцінки сприяють підвищенню ефективності існуючих додаткових послуг зал зичних підприємств.

Ключові слова: додаткова послуга, криза, кризова послуга, потенційно кризова послуга, послуга-еталон, процедура.

Кысиль Светлана

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена вопросу формирования процедуры оценки дополнительных услуг железнодорожных предприятий с целью выявления кризисных услуг, услуг-эталонов для повышения эффективности их функционирования. Учитывая недостатки процедуры выявления «кризисных услуг», а именно отсутствие оценки услуг со средними значениями, был разработан алгоритм для оценки всех дополнительных услуг за тремя показателями (параметрами). Данный алгоритм позволяет оценить весь набор услуг, которые существуют на предприятии и сделать выводы об их эффективности.

Предложена процедура оценки дополнительных услуг и сформирован на основе нее алгоритм позволяют выявить услуги-эталоны, услуги, приближенные к эталону, потенциально кризисные услуги и кризисные услуги. Результаты оценки способствуют повышению эффективности существующих дополнительных услуг зал зычных предприятий.

Ключевые слова: дополнительная услуга, кризис, кризисная услуга, потенциально кризисная услуга, услуга-эталон, процедура.

THE FORMATION PROCEDURES FOR THE EVALUATION OF ADDITIONAL SERVICES OF RAILWAY UNDERTAKINGS

The article is devoted to developing procedures for assessment of additional services of railway undertakings to identify crisis services standards to improve the efficiency of their functioning. Taking into account the shortcomings of the procedure for identifying "crisis services", namely the lack of evaluation of services with the average values, we have developed the algorithm for the evaluation of all additional services for three indicators (parameters). This algorithm allows to estimate the whole set of services that exist in the enterprise and to draw conclusions about their effectiveness.

Procedure of an assessment of additional services and formed on the basis of the algorithm allow to identify services-the standard of rooms, close to the benchmark, potentially crisis services and crisis services. The results of the evaluation contribute to improving the effectiveness of existing additional services room stentorian ventures.

Keywords: additional service, crisis, service, crisis, potential crisis service, the service is standard, procedure.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток залізничного транспорту зумовлений корпоратизацією галузі з метою підвищення інвестиційної привабливості, ефективності функціонування та її конкурентоспроможності. Всі підприємства залізничного транспорту намагаються працювати на принципах самоокупності, але в пасажирських перевезеннях це не завжди можливо, що і стає головною проблемою.

Головним чинником успішної діяльності будь-якого підприємства пасажирського залізничного транспорту є його клієнтоорієнтованість. Саме пасажир (клієнт) стимулює підприємство підвищувати стандарти обслуговування та проводити постійний моніторинг потреб та недоліків у додаткових послугах. Функціонування додаткових послуг залізничних підприємств обумовлює рівень клієнтоорієнтованості, рівень розвитку

підприємства та ступінь євроінтеграції.

Підсумки V Міжнародної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту на залізничному транспорті», яка проходила з 29 вересня по 2 жовтня 2015 року у м. Кам'янець-Подільському [1], підтверджують важливість розвитку додаткових послуг залізничних підприємств з орієнтацією на пасажирів, а також те, що керівники підприємств усвідомлюють необхідність змін та впровадження новітніх технологій.

Розгляд питання функціонування додаткових послуг залізничних підприємств обумовив необхідність формування процедури оцінки додаткових послуг та алгоритму оцінки, що і зумовило вибір напрямку даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам підвищення ефективності додаткових послуг залізничних підприємств присвячені наукові праці О.В. Бакалінського, В.В. Вертель, Г.С. П'ятигорець, В.І.Пасічника [2-5] та ін. Питанням оцінки додаткових послуг займаються В.П. Гудкова, І.О. Жарська, Г.Ю. Кучерук [6-8] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних та методичних основ формування процедури оцінки та алгоритму додаткових послуг залізничних підприємств з метою підвищення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток залізничної інфраструктури за напрямком клієнтоорієнтованості відповідає сучасним вимогам та європейським стандартам реформування галузі [9].

Удосконалення додаткових послуг залізничних підприємств є актуальною, нагальною потребою через те, що багато років їх значення було недооцінене. Одним із шляхів удосконалення додаткових послуг пропонується формування процедури оцінки додаткових послуг залізничних підприємств. Необхідно відзначити, що формування процедури оцінки проводиться на основі раніше отриманих результатів досліджень застосування нових методів для повного складу додаткових послуг залізничних підприємств. Узагальнюючи результати попередніх досліджень, була створена схема формування нових методів оцінки додаткових послуг (рис.1), яка стала основою створення процедури оцінки додаткових послуг залізничних підприємств.

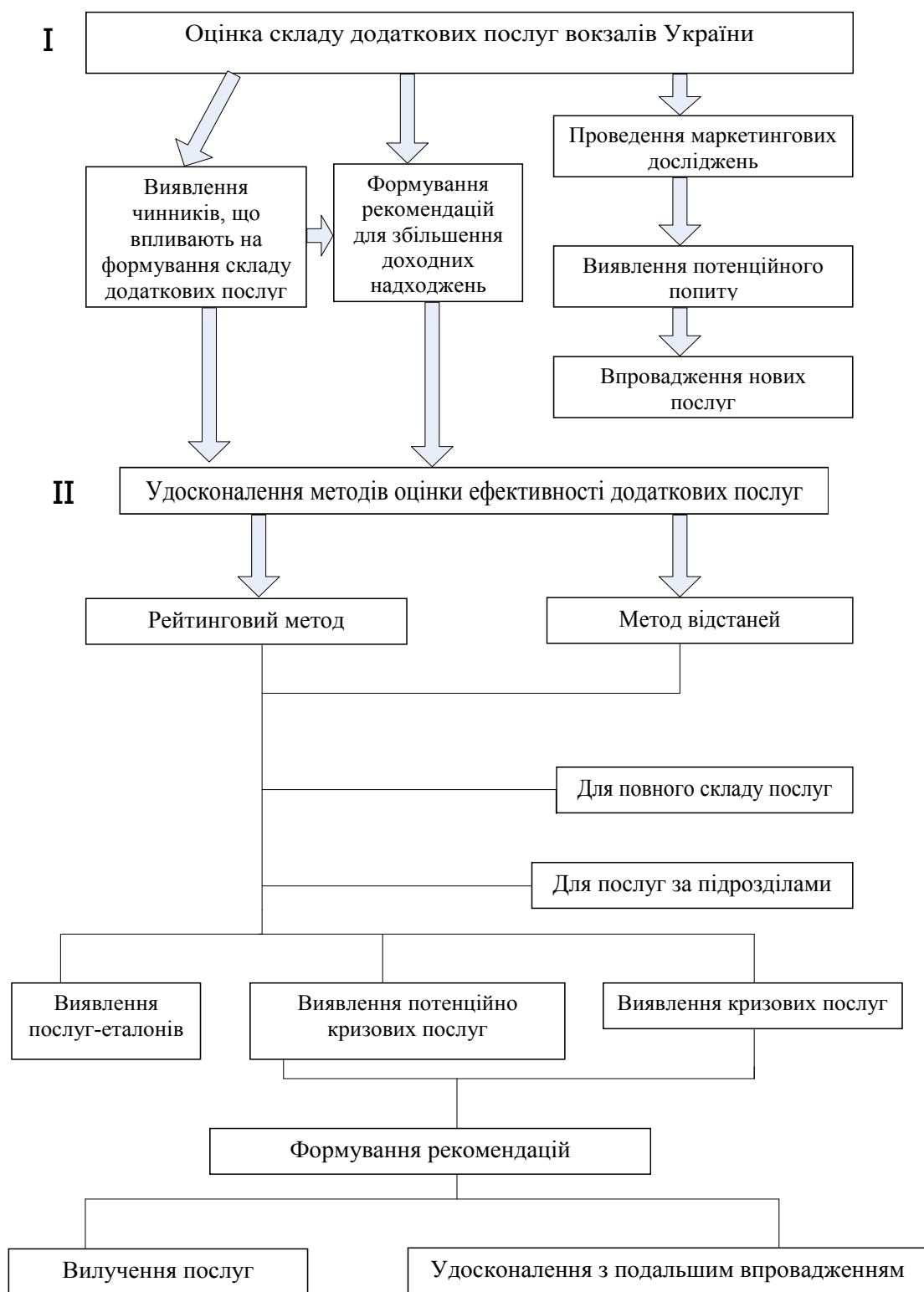


Рис. 1. Схема формування нових методів оцінки додаткових послуг

В ході формування процедури оцінки з'являється нове поняття «кризова послуга». Спробуємо розібратися, що мається на увазі.

Як загально відомо, криза – це занепад чого-небудь. Таким чином, кризові послуги мають такі властивості:

1. Взагалі – це послуги, які при оцінці їх за обраними критеріями (показниками) мають найгірші показники (тобто найнижчі).

2. Зокрема, враховуючи наше дослідження, – це послуги, що мають одночасно наступні властивості:

а) Не користуються попитом.

б) Не приносять дохід.

в) Мають низьку якість.

На рисунку 2 зображений один з етапів процедури оцінки, а саме виявлення «кризових послуг» та послуг-еталонів.

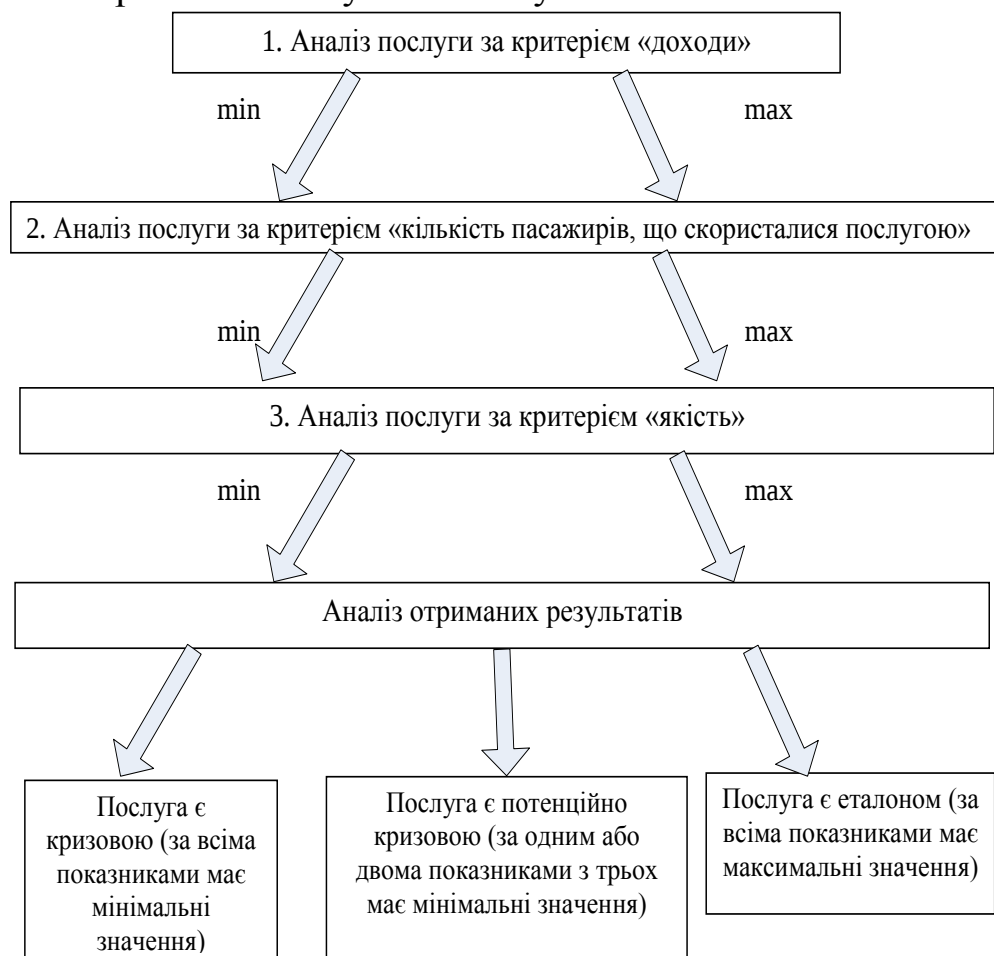


Рис. 2. Виявлення «кризових послуг» та послуг-еталонів.

Для кризових послуг є два шляхи вирішення проблеми:

1. Вилучення.
2. Удосконалення та подальше впровадження.

Також необхідно відзначити, що послуга-еталон – це послуга, яка за всіма оцінюваними показниками має найвищі значення.

Таким чином, можна виділити наступні сценарії в ході виявлення «кризових послуг» та послуг-еталонів:

$$\begin{aligned} \max_1 + \max_2 + \max_3 &\Rightarrow \text{послуга - еталон;} \\ \min_1 + \max_2 + \max_3 \text{ або } \min_1 + \min_2 + \max_3 \text{ або } \max_1 + \min_2 + \min_3 \\ &\Rightarrow \text{послуга є потенційно кризовою;} \\ \min_1 + \min_2 + \min_3 &\Rightarrow \text{послуга є кризовою.} \end{aligned}$$

Але виявлення «кризових послуг» та послуг-еталонів містить деякі недоліки:

1. Необхідність обробки великих об'ємів інформації.
2. Процедура охоплює тільки послуги, що мають граничні значення (або мінімальні або максимальні), тобто послуги з середніми значеннями в дослідженні не враховуються.

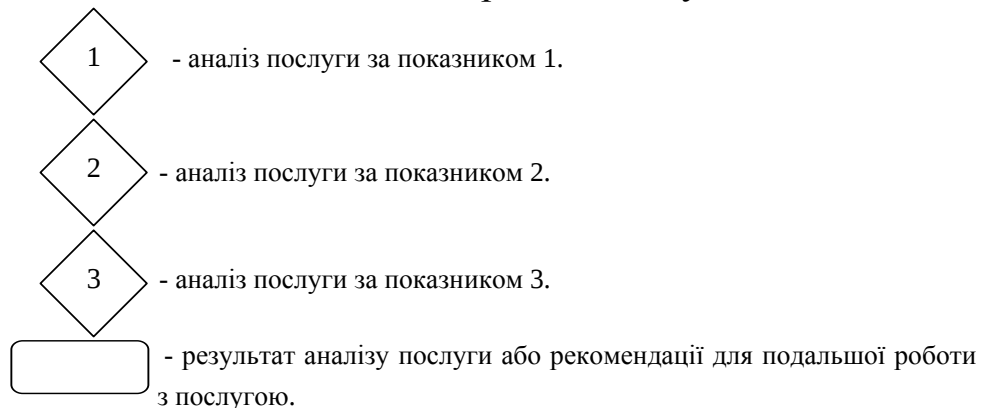
Враховавши ці недоліки, а саме відсутність оцінки послуг з середніми значеннями, був розроблений алгоритм для оцінки всіх додаткових послуг за трьома показниками (параметрами), що зображений на рис. 3), де:

показник 1 – доходи;

показник 2 – кількість пасажирів, що скористалися послугою;

показник 3 – якість послуги.

Таким чином, схематично зображені наступні складові алгоритму:



Оцінка додаткових послуг проводиться послідовно від першого показника до другого, від другого – до третього.

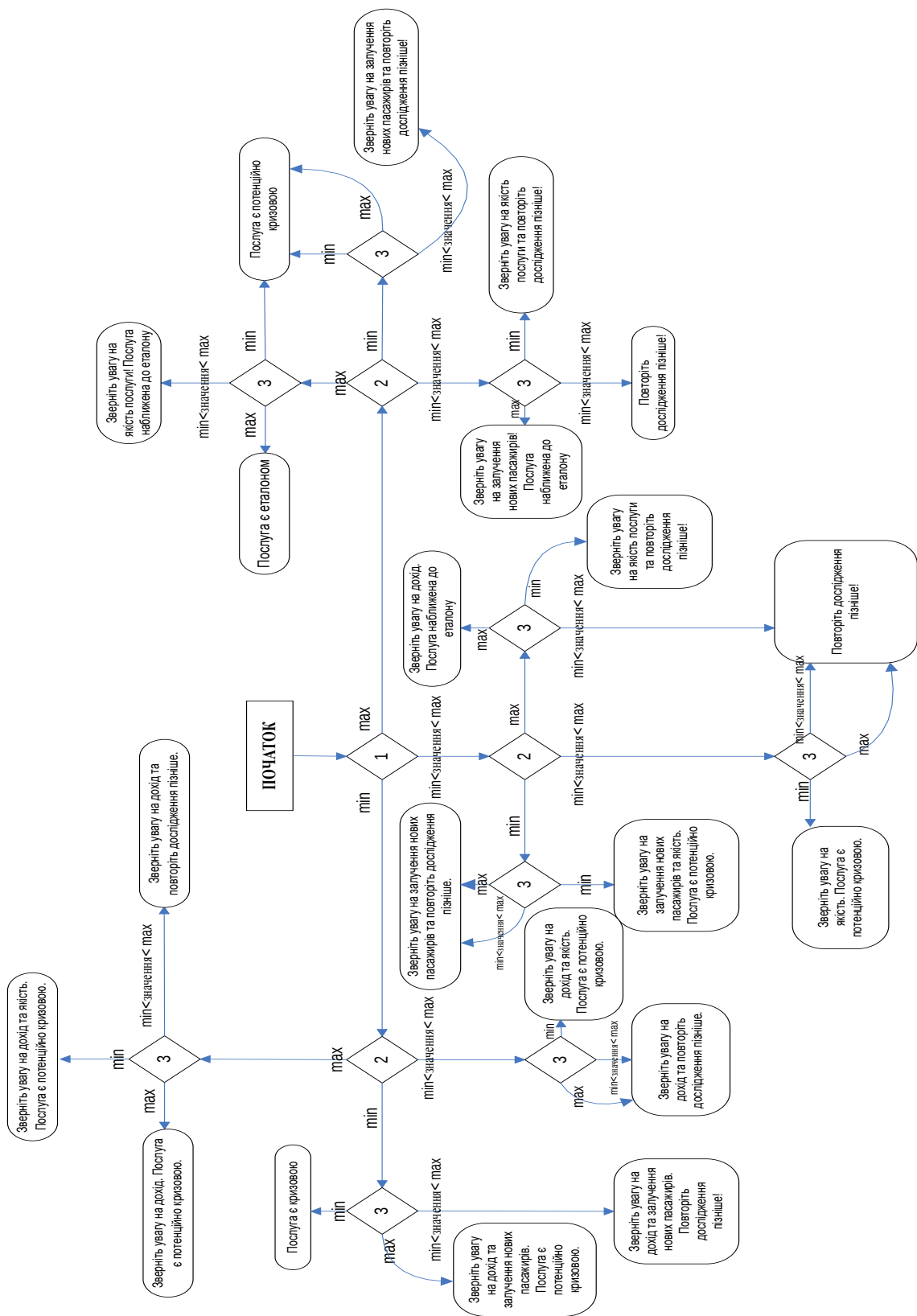


Рис. 3. Алгоритм оцінки додаткових послуг за трьома параметрами (показниками)

Даний алгоритм дозволяє оцінити всі послуги, що існують на підприємстві та зробити висновки про їх ефективність з метою рекомендувати подальші заходи.

Таким чином, узагальнюючи вищесказане, були сформовані етапи процедури оцінки додаткових послуг залізничних підприємств:

- Виявлення «кризових послуг» та послуг-еталонів.
- Формування алгоритму оцінки додаткових послуг.
- Систематизація отриманих результатів (їх групування). Скільки послуг (та які саме) потрапили до зони ризику, а скільки (та які) мають чудові показники.

Отримані результати досліджень можна поділити на такі групи:

- а) Послуга є еталоном.
- б) Послуга наближена до еталону.
- в) Послуга є потенційно кризовою.
- г) Послуга є кризовою.
- д) Повторіть дослідження пізніше (показники послуги на даний час не дозволяють віднести її до вище значених категорій, необхідно звернути увагу на деякі показники та повторити алгоритм пізніше).

Висновки даного дослідження.

Сучасний рівень розвитку залізничної галузі вимагає впровадження нових, прогресивних технологій, та повинно враховувати складність функціонування та територіальну розгалуженість підприємств залізничного транспорту.

Виникнення даної процедури обумовлено створенням нових методів оцінки додаткових послуг залізничних підприємств, що були розглянуті в попередніх роботах.

Формування процедури оцінки додаткових послуг залізничних підприємств процес трудомісткий, але і ефективний.

Запропонована процедура оцінки додаткових послуг залізничних підприємств має одну суттєву перевагу – універсальність. З її допомогою можна аналізувати стан додаткових послуг будь-якого підприємства незалежно від кількості існуючих послуг, та з легкістю пристосувати для будь-якої кількості показників у разі необхідності.

Розглянутий вище алгоритм дозволяє аналізувати весь набір послуг та формує рекомендації для кожної з них. Він сприяє

виявленню проблем ще до того, як послуга стане кризовою та акцентує увагу на слабких ланках підприємства, або на тих аспектах діяльності, які не були раніше взяті до уваги.

Систематичне використання такого алгоритму дає можливість оперативно впливати на стан залізничних послуг та підвищувати їх ефективність, конкурентоспроможність та тим самим і прибутковість.

Література

1. Орієнтир-пасажи́р: підсумки V Міжнародної конференції "Маркетинг та логістика в системі менеджменту на залізничному транспорті" [Електронний ресурс] / О.Плотнікова // Газета "Магістраль". – 2015. – №78. – С.3.
2. Бакалі́нський О.В. Маркетинг пасажирських перевезень перспективними видами рухомого складу залізниць: теорія, методологія, практика: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / О.В. Бакалі́нський. – К., 2012. – 461 с.
3. Верте́ль В.В. Маркетингове дослідження незадоволеного попиту на пасажирські перевезення залізницями: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04/ В.В. Верте́ль. – К., 2012. – 192 с.
4. П'ятигорець Г.С. Удосконалення ціноутворення на додаткові послуги залізничних вокзалів: Дис. ...канд. екон. наук: 08.00.04. – Дніпропетровськ, 2012. – 233 с.
5. Пасі́чник В.І. Підвищення якості транспортних послуг з використанням маркетингових досліджень / В.І. Пасі́чник, О.В. Пацьора, В.П. Зюзі́на // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. – 2014. – Вип. 27. – С. 29-34.
6. Гудкова В.П. Обґрунтування необхідності впровадження нових інформаційних технологій в сфері пасажирських перевезень залізниць / В.П. Гудкова, О.М. Кравчук // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2014. – Вип. 27. – С. 78-87.
7. Жарська І.О. Інформаційні системи й технології в системі маркетингу залізничного транспорту / І.О. Жарська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 100 –111.
8. Кучерук Г.Ю. Економічні основи логістичного управління якістю транспортних послуг / Г.Ю. Кучерук.- Дисертація д-ра екон.

наук: 08.00.04. – К., 2013. – 390 с.

9. Тройнікова О.М. Економічний підхід до безпеки транспортних послуг / О. Тройнікова // Економіка України: політико-економ. журн. – 2011. – № 3. – С. 92-94.

1. Oriyentyr-pasazhyr: pidsumky V Mizhnarodnoyi konferentsiyi "Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu na zaliznychnomu transporti" [Elektronnyy resurs] / O. Plotnikova // Hazeta "Mahistral". – 2015. – #78. – S.3.

2. Bakalins'kyy O.V. Marketynh pasazhyrs'kykh perevezen' perspektyvnymy vydamy rukhomoho skladu zaliznyts': teoriya, metodolohiya, praktyka: dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.04 / O.V. Bakalins'kyy. – К., 2012. – 461 s.

3. Vertel' V.V. Marketynhove doslidzhennya nezadovolenoho popytu na pasazhyrs'ki perevezennya zaliznytsyamy: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04/ V.V. Vertel'. – К., 2012. – 192 s.

4. P'yatyhorets' H.S. Udoskonalennya tsinoutvorenniya na dodatkovy posluhy zaliznychnykh vokzaliv: Dys. ...kand. ekon. nauk: 08.00.04. – Dnipropetrovs'k, 2012. – 233 s.

5. Pasichnyk V.I. Pidvyshchennya yakosti transportnykh posluh z vykorystanniam marketynhovykh doslidzhen' / V.I. Pasichnyk, O.V. Pats'ora, V.P. Zyuzina // Zbirnyk naukovykh prats' Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transportu. – 2014. – Vyp. 27. – S. 29-34.

6. Hudkova V.P. Obgruntuvannya neobkhidnosti vprovadzhennya novykh informatsiynykh tekhnolohiy v sferi pasazhyrs'kykh perevezen' zaliznyts' / V.P. Hudkova, O.M. Kravchuk // Zbirnyk naukovykh prats' Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transportu. Ser. : Ekonomika i upravlinnya. – 2014. – Vyp. 27. – S. 78-87.

7. Zhars'ka I.O. Informatsiyni systemy y tekhnolohiyi v systemi marketynhu zaliznychnoho transportu / I.O. Zhars'ka // Marketynh i menedzhment innovatsiy. – 2013. – # 1. – S. 100 –111.

8. Kucheruk H.Yu. Ekonomichni osnovy lohistychnoho upravlinnya yakystyu transportnykh posluh / H.Yu. Kucheruk.- Dysertatsiya d-ra ekon. nauk: 08.00.04. – К., 2013. – 390 s.

9. Troynikova O.M. Ekonomichnyy pidkhid do bezpeky transportnykh posluh / O. Troynikova // Ekonomika Ukrayiny: polityko-

***Рецензент:** Колесников О.В., д.е.н., професор, професор кафедри «Управління державними та корпоративними фінансами» Українського державного університету залізничного транспорту*
23.11.2015

УДК 330.1

Кузнецова Марина

НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ ЕЁ РЕЗУЛЬТАТОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье проанализированы различные подходы к выявлению стадий общественного развития, представленные в исследованиях ряда учёных. Указывается, что современный этап определяется переходным характером общественных отношений и постепенным изменением товарных связей. Формирующееся общество характеризуется как постиндустриальное, информационное, как общество знаний. В статье обосновано, что переход к новому типу отношений осуществляется на базе стремительного развития информационных технологий и выделения научной деятельности в качестве принципиально нового ресурса. Особенность научной деятельности как всеобщей определяет возрастание социальной роли человека как генератора и носителя знаний. Это приводит к изменению сущности общественных отношений, замене опосредованного, вещного их характера непосредственно общественным. Показано, что цена продукта научной деятельности носит иррациональный характер.

Ключевые слова: информационное общество, общество знаний, постэкономическая цивилизация, всеобщая научная деятельность, непосредственно общественные отношения, цена результата научной деятельности.

НАУКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті проаналізовані різні підходи до виявлення стадій суспільного розвитку, які представлені у дослідженнях ряду вчених. Вказується, що сучасний етап визначається перехідним характером суспільних відносин і поступовою зміною товарних зв'язків. Суспільство, яке формується, характеризується як постіндустріальне, інформаційне, як суспільство знань. У статті обґрунтовано, що перехід до нового типу відносин здійснюється на базі стрімкого розвитку інформаційних технологій і виділення наукової діяльності в якості принципово нового ресурсу. Особливість наукової діяльності як загальної визначає зростання соціальної ролі людини як генератора і носія знань. Це призводить до зміни сутності суспільних відносин, заміні опосередкованого, речового їх характеру безпосередньо суспільним. Показано, що ціна продукту наукової діяльності носить ірраціональний характер.

Ключові слова: інформаційне суспільство, суспільство знань, постеконімічна цивілізація, загальна наукова діяльність, безпосередньо суспільні відносини, ціна результату наукової діяльності.

Kuznetsova Marina

SCIENTIFIC ACTIVITY AND THE PROBLEMS OF DETERMINING PRICES OF ITS RESULTS IN MODERN SOCIETY

The article analyzes different approaches to identify stages of social development, presented in a number of the researches of scientists. It is pointed out that the current stage is defined by the transitional nature of social relations and the gradual change of commodity links. The emerging society is characterized as a postindustrial, information as knowledge society. In the article it is proved, that the transition to a new type of relations is based on the rapid development of information technologies and

the allocation of scientific activity as a fundamentally new resource. The feature of scientific activity as a universal determines the growth of the social role of human as a generator and transmitter of knowledge. This leads to a change of the essence of social relations, replacing indirect their proprietary nature, directly social. It is shown that the price of the product of scientific activity is irrational.

Keywords: information society, knowledge society, post-economic civilization, general scientific activity, directly social relations, the price of the result of scientific activity.

Постановка проблемы. Одной из основных характеристик современного этапа развития общества является его определение как информационного, постиндустриального, в котором усилена роль науки в обеспечении развития производительных сил, что в целом отражается на изменении содержания товарных связей. Тенденции общественного развития на мировом уровне демонстрируют постепенное смещение ключевых факторов, обеспечивающих экономический рост и повышение уровня жизни населения, в направлении вытеснения овеществлённого труда в форме развитого машинного производства научной деятельностью, базирующейся на развитии инфокоммуникационных технологий, которые проникают во все сферы общества. Новый тип складывающихся отношений предопределяет человека, его развитие, интеллектуальный потенциал, способность генерировать новые научные знания в качестве новой цели общественного развития.

Современная трансформация производственных отношений требует переосмысления сущностных характеристик отражающих их категорий, в которых бы адекватно проявлялись происходящие изменения. В этой связи актуальным, на наш взгляд, выступает рассмотрение особенностей современного этапа общества, базирующегося на развитии науки и анализ цены продукта научной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Обозначенная проблема широко освещена в научных трудах отечественных и зарубежных учёных. Анализ процесса становления и особенностей постиндустриального, информационного общества представлен в работах Белла Д., Бузгалина А., Гейца В., Горбатенко

В., Дайер-Визенфорда Н., Делягина М., Дракера П., Иноземцева В., Кастельса М., Колганова А., Мелюхина И., Менделя Э., Мочерного С., Назейкина А., Нижегородцева Р., Пусенковой И., Сэйерса Ш., Тоффлера Э., Чухно А., Яковца Ю. и др.

Нерешенные ранее части общей проблемы. Вместе с тем, формирование новой системы общественных связей в рамках сохранения товарных отношений является динамичным процессом, поэтому, по мере его осуществления возникает необходимость решения всё новых задач, отражающих специфику его реализации, всеохватывающий анализ которых ещё не полностью представлен в научных исследованиях.

Основной целью статьи является исследование направлений изменения современных общественных отношений на базе формирования их новой материальной основы, выявление роли науки в этом процессе, определение особенности цены результата научной деятельности на современном этапе.

Основной материал. Исследование характеристик современного общества Д. Белл в своей книге «Грядущее постиндустриальное общество» основывает на анализе различных стадий общественного развития. Он выделяет доиндустриальную стадию развития, на которой преобладающим является сельское производство и добывающая промышленность, определяя такое общество как добывающее. Следующая, более развитая стадия – индустриальное общество, которое он характеризует как производящее, широко применяющее машинные технологии и энергию. Современный период Д. Белл описывает как постиндустриальное общество, называя его обрабатывающим. В своём исследовании он выделяет три основные сферы, которые в совокупности определяют данное общество: технико-экономическая система, политический строй и культура, считая, что «...технико-экономическая система оказывает воздействия на другие сферы общества, но она не определяет их. Политика относительно автономна, а культура – исторична» [1, с. 99]. Исследуя постиндустриальное общество Белл, приводит анализ его основных характеристик. Он указывает на то, что в данном обществе теоретические знания при ведущей роли фундаментальных наук становятся основой технологических инноваций. При этом на базе

развития инфокоммуникаций, возникают новые интеллектуальные технологии, новые виды услуг, в первую очередь, в области образования, научных исследований, а также возрастает доля профессионалов, высококвалифицированных специалистов в общей массе занятой в производстве рабочей силе, что приводит к изменению характера труда. «...В постиндустриальном мире труд является, прежде всего, взаимодействием между людьми... Тем самым из процесса труда и непосредственной практики исключается природа, искусственно созданные предметы, а остаются лишь люди, которые учатся взаимодействовать друг с другом. В истории общества это совершенно новая, не имеющая аналогов ситуация» [1, с. 156]. Д. Белл приходит к заключению, что постиндустриальное общество «... складывается вокруг знаний, что, в свою очередь, порождает новые общественные отношения и новые структуры, которые должны управляться политическими методами» [1, с. 25].

Свое видение периодизации развития общества было представлено в исследовании Э.Тоффлера. В основе деления различных технологических волн у Э.Тоффлера положено выявление базового используемого производственного ресурса и ключевого продукта. Так, он выводит три волны, которые соответственно связываются им с веществом, энергией и информацией [2]. Супруги Тоффлеры указывают на сущностные изменения труда, которые отражают процесс информатизации общества, отмечая, что «такое глубинное основание экономики, как труд, меняется гораздо радикальнее, чем когда-либо прежде со времен индустриальной революции» [3, с. 46]. Э.Тоффлер отводит науке роль определяющего фактора развития современного общества – «сегодня важнейшим в развитии экономики стало возвышение новой системы создания материальных ценностей, основанной уже не на мускульной силе, но на силе интеллекта» [4, с. 29].

Периодизация общественного развития была представлена также в исследованиях М.Кастельса. Он выделяет три этапа, связывая этап аграрного развития общества с использованием природных ресурсов, индустриальный – с энергией и появлением новых её источников. Информационный (информациональный) характеризуется им как этап, в период которого «процессы экономических, политических и культурных изменений были усилены и увеличены

необычайно могущественными информационными технологиями, из-за чего за последние 20 лет изменился мир в целом» [5, с. 21]. М.Кастельс придерживается точки зрения, согласно которой научные знания, принявшие форму информационных технологий, распространившиеся на все сферы человеческой деятельности и, используя информацию и знания как сырьё и продукт, становятся базой общественного развития.

Возрастание роли науки в процессе формирования информационного общества отмечают также целый ряд отечественных и зарубежных учёных. Так В.Л. Иноземцев, характеризуя современный этап развития общества как процесс формирования постэкономической цивилизации, указывает, что на данном этапе «всё более значительную роль играют наукоемкие, информационные отрасли производства... Это порождает предпосылки для вытеснения труда как типичного для всей экономической эпохи вида человеческой активности творчеством – качественно отличным типом деятельности, скрывающим в себе основные признаки постэкономического общества» [6, с. 26]. Он утверждает, что «...по мере развития информационного сектора становится все более очевидным, что информация и знания являются важнейшим стратегическим активом любого предприятия, источником нововведений, основой экономического и социального прогресса, иными словами – принципиально новым ресурсом» [6, с. 45]. Аналогичных позиций придерживаются и А.В.Бузгалин, А.И.Колганов, доказывающие, что «исходным пунктом развития материальной жизни общества», описываемого как постиндустриальное лежит творчество, которое приходит на смену труду [7, с. 36].

Учитывая особую роль научной деятельности как базы общественного развития и становления современного информационного, постиндустриального общества возникает необходимость остановиться на анализе её сущностных характеристик. Важнейшей особенностью научной деятельности является её всеобщий характер. «...Следует различать всеобщий труд и совместный труд... Всеобщим трудом является всякий научный труд, всякое открытие, всякое изобретение. Он обуславливается частью кооперацией современников, частью использованием труда

предшественников» [8, с. 116].

Возрастание роли всеобщего труда как особой исторической формы реализации нового этапа общественного развития предполагает проникновение творческого начала во все сферы жизнедеятельности человека. Воплощение знаний, представленное ранее в виде суммы средств производства как овеществлённого труда в форме абстрактного богатства, властвующего над живым трудом, сегодня непосредственно связывается с самим индивидом, его интеллектуальным потенциалом, его способностью творчески преобразовывать природу. Это приводит к постепенному изменению формы проявления общественного характера труда, вытеснению в труде опосредованной формы общественной связи непосредственно общественными отношениями.

Превращаясь в капитал, деньги представляют собой непосредственно общественный труд, высшую меру его отчужденности от человека, то есть абстрактное богатство. Другой смысл понятия непосредственно общественного труда заключается в том, что он предусматривает подрыв товарных отношений, при которых теряется фетишистский характер деятельности человека и от отчужденной от него она возвращается к человеку. Человек становится непосредственным её носителем. Деятельность перестает быть стихийной и начинает приобретать сознательный, заранее плано-обусловленный характер. «...По мере развития крупной промышленности создание действительного богатства становится менее зависимым от рабочего времени и от количества затраченного труда, чем от мощи тех агентов, которые приводятся в движение в течение рабочего времени и которые сами, в свою очередь ... не находятся ни в каком соответствии с непосредственным рабочим временем, требующимся для их производства, а зависят, скорее, от общего уровня науки и от прогресса техники, или от применения этой науки к производству... Труд выступает уже не столько как включенный в процесс производства, сколько как такой труд, при котором человек, наоборот, относится к самому процессу производства как его контролер и регулировщик» [8, с. 213]. Итак, в содержание понятия непосредственно общественного труда включено его отличие, которое заключается в том, что общественная деятельность от человека не отчуждена, а осуществляется ею как предусмотренная заранее деятельность.

Важно, на наш взгляд, видеть расхождение в понимании непосредственно общественного труда, представленного в эквиваленте как фетише, и непосредственно общественного труда, характеризующегося как общественная деятельность человека без отчуждения его общественности, и не путать эти понятия.

Первое понятие относится к системе отчуждения от человека его общественных связей. Капитал в собственном историческом развитии сам формирует материальную базу для разложения новых общественных связей человека и тем самым создает собственную границу. «...Полагание общественного труда в форме противоположности капитала и наёмного труда представляет собой последнюю ступень развития стоимостного отношения и основанного на стоимости производства» [8, с. 212-213].

Во втором понятии непосредственно общественного труда представлено полное снятие отчуждения от человека его общественных связей. Оно возникло как следствие развития социальных отношений людей в противовес товарной или опосредованно общественной связи. Применение такого понятия оправдано данным историческим моментом развития социальных связей. Используется оно только как фиксация исторического процесса перехода от товарных, вещных отношений к развитию человека как интеллекта, который сам определяет собственные общественные связи, строит их как жизнедеятельность. Осуществляется этот переход от полного отчуждения общественных связей человека к собственно человеку как естественно-исторический процесс. Это означает, что для перехода от одной общественной связи к другой необходимо историческое формирование новой материальной базы, которое осуществляется самим капиталом. «Капитал, таким образом, работает над разложением самого себя как формы, господствующей над производством» [8, с. 221]. Предпосылкой такой трансформации является стремление капитала к максимизации прибыли, достижение чего может быть обеспечено, в первую очередь, переводом производства на наукоёмкие рельсы. «С одной стороны, капитал вызывает к жизни все силы науки и природы, точно так же как и силы общественной комбинации и социального общения, — для того, чтобы созидание богатства сделать независимым (относительно) от затраченного на это созидание рабочего времени. С

другой стороны, капитал хочет эти созданные таким путём колоссальные общественные силы измерять рабочим временем и втиснуть их в пределы, необходимые для того, чтобы уже созданную стоимость сохранять в качестве стоимости» [8, с.214].

Человеку присуща общественность во всех формах проявления его жизнедеятельности. Её можно представить непосредственно как таковую, без отчуждения, когда человек сам строит собственные отношения общения. Она также может быть представлена и косвенно на основании отчуждения общественности, через вещь, то есть носить характер вещных отношений, назначением которых становится в этом случае управление всей жизнедеятельностью человека как её субъекта. Этим порождается фетишизация вещей.

Развитие общественных отношений на новой материальной базе, развитии науки, технологий требует вместо частной деятельности и кооперации совместного труда, перехода к всеобъемлющей общественной деятельности. Всеобщая деятельность является по своей природе общественной деятельностью всех индивидов без каких-либо форм её отчуждения. Если же гипотетически допустить, что товарные отношения перестанут существовать как опосредованная связь, исчезнут фетишистские отношения, то необходимость характеризовать труд как непосредственно общественный, очевидно, исчезнет, поскольку исчезнет раздвоенность понимания этого понятия. Труд будет определяться только как общественный, в котором нет отделения от его общего основания и его специфической формы. Итак, непосредственно общественный труд развивался, с одной стороны, как генная система товарности, а с другой — как генная система развития человека как интеллекта.

Процесс становления информационного общества, общества основанного на знаниях изменяет роль последних в общественном производстве, демонстрируя постепенную замену определяющего характера материальных факторов производства способностью человека преобразовывать элементы природы, получая и используя новые знания, замену прошлого овеществлённого труда живой творческой деятельностью.

Возрастание социальной роли человека как носителя и генератора новых знаний и выделение науки в качестве главной

движущей силы в современном обществе изменяют содержание труда. Научная деятельность представляет собой форму реализации творческого потенциала индивидуума как носителя знаний, выступающего в качестве уникального ресурса. Именно уникальность его деятельности, невозможность редукции исключает выявление в ней абстрактного труда, что приводит к затруднению или даже невозможности определения стоимостного содержания результатов научной деятельности. Одновременно, сохранение товарных отношений предопределяет необходимость формирования цены на них. Это противоречит природе всеобщей научной деятельности, следовательно, в определённой мере, приводит к несоответствию её сущностного содержания и внешней формы в виде ценовой оценки результатов. Мы разделяем точку зрения Патлатоя А.Е. относительно того, что цена результатов научной деятельности выступает в качестве иррационального понятия. «...В случае появления на рынке разработок, способных кардинально изменить производительные силы общества (т. н. модифицирующие, а в исключительных случаях – базисные инновации), цена научного знания, лежащего в их основе, приобретает иррациональный характер» [9, с.26]. Потребительная стоимость результатов научной деятельности, выступающих в качестве общественных благ, носит относительный характер. Она может быть выявлена лишь опосредованно, в процессе создания новых потребительных стоимостей. Потребление результатов научной деятельности как уникальных специфических продуктов в форме новых разработок, технологий, товаров исключает массовость, а значит, что субъективность потребления продукта научной деятельности существенно возрастает. Особенности научной деятельности как всеобщей и соответствующие характеристики её результатов при определении их цены приводят к ориентации на возможность их производственного применения и получения максимального капитализированного эффекта у потребителей.

Выводы. Процесс трансформации современного общества в направлении формирования информационного, общества знаний, происходящий на базе развития новой материальной основы – информационных технологиях – в качестве основной движущей силы определяет науку, особенность которой как всеобщей деятельности изменяет характер общественных связей. В научной деятельности

фиксируется непосредственно общественная связь индивидов, которая в условиях товарных отношений представлена в форме денег. Необходимость определения деятельности как непосредственно общественной в противовес опосредованной связана со спецификой современного этапа развития общества, в котором при сохранении товарных связей проявляются элементы новых отношений. Данная переходность отражается в иррациональном характере цены результатов научной деятельности как всеобщих благ.

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – Пер. с англ. – Изд. 2-ое, испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
2. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2002. – 776 с.
3. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2008. – 569 с.
4. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 669 с.
5. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / М. Кастельс. – Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М., 2000. – 606 с.
6. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.
7. Бuzгалин, А.В. Теория социально-экономических трансформаций. Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире / А.В. Бuzгалин, А.И. Колганов. – М.: Теис, – 2003. – 680 с.
8. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. (Первоначальный вариант «Капитала») / К. Маркс. – Ч.1. – М.: Политиздат, 1980. – 564 с.
9. Патлатой А.Е. Иррациональная форма продукта научного труда в современной экономике / А. Е. Патлатой // Бізнес-інформ. – 2013. – №12. – С.22-27.

1. Bell D. Hryadushchee postyndustrial'noe obshchestvo / D. Bell. – Per. s anhl. – Yzd. 2-oe, uspr. y dop. – M.: Academia, 2004. – 788 s.

2. Toffler Э. Tret'ya volna / Э. Toffler. – М.: AST, 2002. – 776 s.
3. Toffler Э., Toffler Kh. Revolyutsyonnoe bohat'stvo / Э. Toffler, Kh. Toffler. – М.: AST: AST MOSKVA, 2008. – 569 s.
4. Toffler Э. Metamorfozy vlasty / Э. Toffler. – М.: ООО «Yzdatel'stvo AST», 2003. – 669 s.
5. Kastel's M. Ynformatsyonnaya epokha. Ekonomyka, obshchestvo y kul'tura / M. Kastel's. – Per. s anhl. pod nauch. red. O. Y. Shkaratana. – М., 2000. – 606 s.
6. Ynozemtsev V.L. Sovremennoe postyndustrial'noe obshchestvo: pryroda, protyvorechiya, perspektivy / V.L. Ynozemtsev. – М.: Lohos, 2000. – 304 s.
7. Buz'halyn, A.V. Teoryya sotsyal'no-ekonomycheskykh transformatsyy. Proshloe, nastoyashchee y budushchee ekonomyk «real'noho sotsyalyzma» v hlobal'nom postyndustrial'nom myre / A.V. Buz'halyn, A.Y. Kolhanov. – М.: Teys, – 2003. – 680 s.
8. Marks K. Ekonomycheskiye rukopisy 1857-1859 hh. (Pervonachal'nyy varyant «Kapytala») / K. Marks. – Ch.1. – М.: Polytyzdat, 1980. – 564 s.
9. Patlatoy A.E. Yrratsyonal'naya forma produkta nauchnoho truda v sovremennoy ekonomyke / A. E. Patlatoy // Biznes-inform. – 2013. – #12. – S.22-27.

***Рецензент:** Валуев Ю.Б., д.э.н., доцент Одесской национальной академии связи им. А.С. Попова*

21.12.2015

УДК 06.044.5:006.3

Курганська Елеонора

ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ КАЗНАЧЕЙСТВА ДО СВІТОВИХ СТАНДАРТІВ

В статті розглянуто казначейські системи зарубіжних країн, виявлено закономірності розвитку з європейськими КС, акцентовано

увагу на особливості функціонування та відмінності в касовому виконанні бюджету. Розглянуто казначейства Америки, Німеччини, Франції, України, Росії, Бразилії, Японії, Швеції, Австралії, Англії, Італії.

Аналіз державного фінансового устрою різних країн показав, казначейство різних держав, як правило, активно бере участь у функціонуванні фінансової системи та управлінні бюджетними потоками.

Для реалізації функції "фінансового менеджера" відомства зарубіжних країн застосовують сучасні методи аналізу та прогнозування бюджетних потоків, здійснюють операції з цінними паперами. Відмінності полягають в тому, що додається функція управління державним боргом. Тенденція до посилення ролі казначейства за кордоном може бути пов'язана з використанням новітніх технологій.

Ключові слова: казначейство, казначейська система, касове виконання бюджету, єдиний казначейський рахунок, європейські країни, бюджет, казна, видатки.

Курганская Элеонора

ПУТИ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ КАЗНАЧЕЙСТВА К МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ

В статье рассмотрены казначейские системы зарубежных стран, выявлены закономерности развития с европейскими КС, акцентируется внимание на особенностях функционирования и различия в кассовом исполнении бюджета. Рассмотрены казначейства Америки, Германии, Франции, Украины, России, Бразилии, Японии, Швеции, Австралии, Англии, Италии.

Анализ государственного финансового устройства разных стран показал, казначейства различных государств, как правило, активно участвуют в функционировании финансовой системы и управлении бюджетными потоками.

Для реализации функции "фінансового менеджера" ведомства зарубежных стран применяют современные методы анализа и прогнозирования бюджетных потоков, осуществляющих

операции с ценными бумагами. Различия заключаются в том, что добавляется функция управления государственным долгом. Тенденция к усилению роли казначейства за границей может быть связана с использованием новейших технологий.

Ключевые слова: казначейство, казначейская система, кассовое исполнение бюджета, единый казначейский счет, европейские страны, бюджет, казна, расходы.

Kurganskaya Eleonora

WAYS TO ADAPT THE TREASHURY SYSTEM TO WORLD STANDARD

The article describes the treasury systems of foreign countries, the regularities of European COP accented attention to the peculiarities of the differences in the cash execution of the budget. Treasury considered America, Germany, France, Ukraine, Russia, Brazil, Japan, Sweden, Australia, England, Italy.

Analysis of the public financial system of various countries showed different States Treasury usually actively involved in the functioning of the financial system and the management of budget flows.

For implement the "financial manager" agencies of foreign countries applying modern methods of analysis and forecasting of budget flows, carrying out securities transactions. The differences lie in the fact that the added function of public debt management. The tendency to strengthen the role of the Treasury abroad, may be associated with the latest technology.

Keywords: treasury, the treasury system, the cash execution of the budget, a single treasury account, the European countries, the budget, treasury, costs.

Постановка проблеми. Практика управління фінансовими ресурсами та організації контролю за бюджетними коштами дозволяє оперативно маневрувати обмеженими державними коштами, спрямовувати їх на першочергові соціально-економічні проблеми [2,3,6]. Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на

єдиному казначейському рахунку(ЄКР).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи системи управління державними коштами, проф. Юрій С.І. та Стоян В.І. виділяють три системи у сфері муніципального управління, за допомогою яких забезпечується касове виконання бюджетів, тобто функціонує система казначейства: “Системи єдиного казначейства”; “Системи автономного управління”; Змішаних систем [2,3,5,7,9]. В кожній країні роль казначейства різна, що надає системі казначейства певних функцій і обумовлює їх (систем) відмінності. Єдиної моделі управління фінансовими ресурсами та організаційної структури казначейства не існує. Число його відділів і управлінь, їх конкретні функції визначаються в кожній країні по-різному. Функції казначейства з часом можуть змінюватися, а їх розподіл між різними державними структурами не є однаковим у різних країнах. У більшості країн головним органом, що відповідає за виконання бюджету і фінансовий контроль, є Міністерство фінансів або Казначейство.

Постановка завдання. Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання. Роль системи казначейства в бюджетному процесі взагалі й у виконанні бюджету важко переоцінити, на сьогодні вона набагато вища, порівняно з тими роками, коли діяльність системи казначейства тільки розпочиналась. Органи казначейства в цілому реалізували функцію казначейського обслуговування державного бюджету. Разом з тим, проблеми які постійно виникають у процесі управління фінансовими ресурсами державного бюджету, обумовили існування різних підходів до їх вирішення, що знайшло свій вираз у формулювання концептуальних засад функціонування державної системи казначейства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Так, у Росії та Великобританії виконання бюджетів забезпечують органи казначейства, у США – Міністерство фінансів, Адміністративно-бюджетне управління та мережа федеральних агентств, у Швеції - відділ бюджету при Міністерстві фінансів, у Японії - бюджетне та фінансове бюро, що є підрозділом Міністерства

фінансів, у Франції – Міністерство економіки і фінансів та Міністерство бюджету, державних рахунків та державної служби.

У США до органів управління фінансами належить, насамперед, Міністерство фінансів (Казначейство). Воно є представником уряду, розробляє фінансову і податкову політику, здійснює емісію грошових знаків і випуск монет, займається питаннями внутрішніх позик та управління державним боргом, контролює виконання фінансового законодавства, збір внутрішніх доходів, грошовий обіг. Друге фінансове відомство в США – Адміністративно-бюджетне управління при президенті. Воно складає видаткову частину федерального бюджету і розробляє фінансові програми, організовує оперативний контроль з управління бюджетом і є провідним органом виконавчої влади.

У США налагоджена чітка координація між казначейством і Адміністративно-бюджетним управлінням: Казначейство контролює всі надходження та виплати за своїм генеральним рахунком у Федеральному резервному банку в Нью-Йорку, а також контролює банківські рахунки уряду. Воно збирає всі податки і мита та забезпечує централізований збір плати за користування і послуги для деяких установ. Казначейство США контролює випуск та облік державних цінних паперів і вирішує питання обсягу, термінів та структури випусків, які розташовуються на аукціонах.

У Великобританії органом державного управління фінансами виступає Казначейство. Воно керує розробкою, складанням і виконанням державного бюджету, визначенням податкової політики, фінансово-економічним прогнозуванням, міжнародними фінансовими відносинами, здійснює контроль за витрачанням коштів державними підприємствами.

Великобританія має форму унітарної держави, але ця держава складається з істотно різних між собою, в рамках адміністративно-територіальних одиниць, історично сформованих територій. Так Англія та Уельс діляться на графства, Північна Ірландія – на округи, а Шотландія – на області. Незважаючи на це, регіональне управління у Великобританії досить уніфіковано. Відмінною особливістю британського регіонального управління бюджетними коштами регіону є той факт, що місцеві органи влади є активними підприємцями – більше третини надходжень в регіональну і місцеву скарбницю

припадає на оренду державної власності, а також на різні платні послуги з боку місцевих органів виконавчої влади [1, 3, 4]. Казначейство Англії поєднує функції міністерства фінансів і міністерства економіки.

Державна організаційна схема виконання казначейських функцій у Японії також має свої особливості. У цій країні казначейські функції покладені на: Казначейський відділ; Відділ управління боргом; Фінансовий відділ; Бюджетний відділ, Відділ виконання бюджету і Юридичний відділ. Ці відділи входять до складу Бюджетного і Фінансового бюро, яке є підрозділом Міністерства фінансів. Як видно з назв відділів, у Японії управління державними фінансами покладено на підрозділи, що мають вузьку спеціалізацію. Так, Казначейський відділ готує фінансовий план з розмежуванням по днях. Разом з Відділом виконання бюджету він також контролює надходження і виплати по державному рахунку в Банку Японії.

За збір надходжень відповідають Національна податкова служба і Митний департамент (обидва — підрозділи Міністерства фінансів). Податки можуть бути сплачені в Банку Японії, уповноважених комерційних банках, за допомогою поштової системи і через місцеві відділення національної податкової служби та митного департаменту.

У Німеччині органом державного управління фінансами є Міністерство фінансів, яке розробляє основи фінансової, податкової, валютної і кредитної політики. Воно складає проект бюджету та середньострокового фінансового плану, здійснює касове обслуговування бюджету, контроль за виконанням бюджету та розробку основ розподілу фінансових ресурсів між ланками бюджетної системи. В управлінні фінансами бере участь Федеральне відомство з фінансів і Федеральне управління державним боргом, підлеглі Федерального Міністерства фінансів. Перше відомство займається податковою перевіркою підприємств, оподаткуванням іноземних капіталовкладень, проблемами усунення подвійного оподаткування, друге — операціями з випуску та погашення позик і фінансуванням бюджетного дефіциту [2, 4, 7].

З огляду на те, що східні і західні землі Німеччини серйозно відрізняються за рівнем добробуту, велику роль для багатьох німецьких регіонів відіграють бюджетні субсидії і цільові трансфери,

пропоновані їм федеральними органами влади [4, 7, 9].

У Франції управління фінансами здійснює Міністерство економіки, фінансів і бюджету. У його функції входять: розроблення державного бюджету та контроль за його виконанням, касове обслуговування бюджету; збір податків, мита та інших надходжень; контроль за фінансовими операціями; здійснення зв'язку держави з підприємствами як акціонера, кредитора або гаранта; громадський облік і контроль (розподілені між відповідними управліннями).

Сьогодні казначейство входить до складу Міністерства економіки та бюджету Республіки Франція як відокремлений Департамент і налічує близько 100 регіональних управлінь (за числом департаментів, включаючи заморські території), а також підпорядковані їм підрозділи відповідно до подальшого територіального поділу країни. Характерною особливістю казначейства Франції є той факт, що воно не тільки здійснює облік, розподіл і централізацію зібраних податковою службою податків і зборів, а й безпосередньо займається збором деяких з них, зокрема прибуткового податку, а також митних зборів на рівні комун або їх об'єднань.

Директор Державного казначейства входить до Банківської комісії, яка контролює операції комерційних банків, і стежить за тим, щоб банки дотримувалися банківського законодавства Франції [94]. Головною особливістю регіонального управління бюджетними коштами у Франції є їх тісна прив'язаність до центральних органів влади. Близько 95 % коштів регіональних бюджетів проходять через Генеральну Дирекцію державного обліку та територіальні управління Казначейства.

В Італії управлінням фінансами зайняті чотири державних органи: державними витратами і фінансовим контролем – Казначейство; доходами – Міністерство фінансів; складанням державного бюджету і координуванням фінансових ресурсів – Міністерство бюджету і планування; місцевими фінансами – Міністерство внутрішніх справ.

Таким чином, у певних країнах Казначейський департамент, відповідальний за макроекономічну політику і збір надходжень, має рівень міністерства, в США Міністерство Фінансів (Казначейство) має практично необмежений рівень влади і підпорядковується безпосередньо президенту країни, у Великобританії ж є дві казначейських служби – Казначейство і Відомство Генерального

скарбника, які також виконують широке коло обов'язків, включаючи формування бюджетної політики та управління державним боргом. У Бразилії, Франції, Іспанії казначейства – всього лише підрозділи другого рівня в Міністерстві Фінансів, а в Японії навіть підрозділи третього рівня – відділи усередині різних бюро, які виконують різні казначейські функції [9].

В останні кілька років (починаючи з 1998 року), навіть у країнах з розвиненою стабільною економікою (Франція, Німеччина, Австралія), спостерігають тенденцію до розширення функцій казначейства і до надання казначейству ролі бюджетного адміністратора або "фінансового менеджера". У всіх трьох країнах функції "фінансового менеджера" виконує самостійне відомство. Ще одним спільним моментом для розглянутих країн є наявність єдиного рахунку, відкритого в державному банку. У Франції існує окремий департамент – Агентство "Франс Трезор" у складі міністерства економіки, фінансів і промисловості, підпорядкований безпосередньо міністру.

У Німеччині функція "фінансового менеджера" покладена на Фінансове агентство Німеччини, яке є акціонерним товариством зі 100 % участю в капіталі федерального уряду ФРН. Основною функцією Фінансового агентства є управління щоденною ліквідністю єдиного казначейського рахунку.

В Австралії функція "фінансового менеджера" покладена на Агентство з фінансового менеджменту, що входить до складу департаменту (міністерства) казначейства. Основною функцією Агентства з фінансового менеджменту є ефективне управління єдиним казначейським рахунком, відкритим у Резервному Банку Австралії, і його ліквідністю в таких формах: розміщення тимчасово вільних грошових коштів у комерційних банках; вкладення тимчасово вільних грошових коштів у цінні папери. Спільним для цих моделей є те, що всі вони виділилися із структур, що відповідають за касове виконання бюджету, і те, що вони з'явилися і почали інтенсивно розвиватися в останні роки (в Австралії – 1998 р., в Німеччині і у Франції – в 2001 р.).

Для реалізації функції "фінансового менеджера" всі ці відомства широко застосовують сучасні методи аналізу та прогнозування бюджетних потоків з великою кількістю мультиплікаторів, здійснюють операції з цінними паперами на

первинному і вторинному ринках, а також на ринках банківських кредитів і депозитів не лише в своїх країнах, але і в інших державах. Відмінності ж полягають в тому, що, крім основної функції з управління ліквідністю, єдиним казначейським рахунком, наприклад у Франції, додається функція управління державним боргом. Тенденція до посилення ролі казначейських органів за кордоном може бути пов'язана з використанням новітніх технологій.

Так, в Австралії існує казначейський департамент, який має статус Міністерства і підкоряється Уряду. Основна його функція - макроекономічна політика і збір надходжень [5, 7].

Казначейству Австралії доручено управління державним боргом. У цій частині воно контролює випуск цінних паперів, вирішує питання обсягу їх випуску, термінів погашення, структури і так далі. Окрім казначейського департаменту, казначейські функції в Австралії виконує Фінансовий департамент [3, 4].

У Бразилії організація управління державними фінансами дещо відрізняється від австралійської. Основні функції покладені на Казначейський секретаріат (КС) – підрозділ другого рівня в Міністерстві фінансів. Крім того, в підпорядкуванні Міністерства фінансів знаходяться Секретаріат федеральних доходів і Секретаріат федерального контролю, які також виконують деякі казначейські функції.

Функції казначейського секретаріату включають контроль усіх надходжень і виплат по єдиному рахунку і встановлення касових лімітів по типах витрат кожного міністерства. Міністерства розподіляють ліміти серед своїх бюджетотримувачів через систему казначейського секретаріату, яка виконує усі адміністративні дії з зобов'язань, перевірки і оплаті за умови, що дотримуються бюджетні і фінансові ліміти [1, 2, 3, 7].

Він також координує і контролює процес виплат. З цією метою Казначейський секретаріат готує ковзаючий фінансовий план з розбиттям по місяцях і по днях у поточному періоді. Казначейський секретаріат контролює зовнішній і внутрішній борг.

Також секретаріатом визначаються терміни, об'єми і умови будь-якого запозичення в тісній координації з Центральним банком, який виступає агентом на аукціонах і в обслуговуванні боргу, здійснює контроль за позиками, що видаються урядом.

Діяльність системи казначейства Російської Федерації спрямована на управління доходами та видатками в рублях та іноземній валюті, управління системи казначейства беруть участь в реалізації грошово-кредитної політики. Але є певний недолік у діяльності казначейства Російської федерації, воно не є учасником системи електронних платежів [3, 4, 7, 9].

В системі казначейства Великобританії здійснюється контроль за видатками громадських фондів, але головною функцією є управління економікою країни для досягнення економічних цілей [1, 3, 5].

Системі казначейства Австрії належить провідна роль у галузі планування, розподілу, складання, використання бюджету, а також контролю за використанням фінансових ресурсів. Казначейські служби консультують керівників всіх міністерств з питань щодо обсягу ресурсів, виступають з пропозиціями стосовно розподілу загального обсягу ресурсів між програмами, які здійснюють міністерства, враховуючи політику та фінансові зобов'язання уряду [1, 3, 4, 8]. Основним призначенням служб казначейства Сполучених Штатів Америки є сприяння оптимальному фінансовому управлінню державними ресурсами.

Служби казначейства забезпечують своєчасне отримання бюджетними установами необхідних ресурсів для функціонування державних установ при одночасному доведенні до мінімуму видатків на фінансування держави [2, 3, 5, 7, 9].

Розгляд специфіки функціонування системи казначейства Грузії, дозволив дійти до висновку, що це найбільш вдало організована система. Система казначейства Грузії забезпечує облік грошових коштів шляхом переходу на єдиний казначейський рахунок (з 2006 року), обслуговування клієнтів за принципом “одного вікна”, коли представники організацій мають справу лише з департаментами, які виконують функції фронт-офісу. Основними функціями є проведення розрахунків за системою RTGS (система валових платежів в режимі реального часу), контроль за ефективним використанням бюджетних коштів [5, 7].

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Аналіз систем казначейства зарубіжних країн показав, що їх спільною рисою є концентрація на єдиному казначейському рахунку

бюджетних коштів та контроль за їх цільовим використанням.

В Україні вищевказані функції не застосовуються, але частково, у вигляді експерименту, проводилась організація виносного робочого місця, яка дала позитивні результати роботи казначейства, але за недостатністю кадрового резерву та фінансування процес було припинено [3,6].

В кожній країні застосовуються свої методи та важелі, впливають специфічні чинники розвитку. Але основними для всіх є метод автоматизації управління фінансовими ресурсами, автоматичного відшкодування ПДВ, метод консолідації коштів на єдиному казначейському рахунку та метод касового виконання бюджету за доходами та видатками. Набутий позитивний досвід функціонування систем казначейства зарубіжних країн потребує певної адаптації для української моделі системи казначейства. Основною проблемою у застосуванні такого досвіду стає необхідність вдосконалення механізму функціонування системи казначейства.

Очевидно, що немає принципової відмінності в методах організації національних казначейств. Ця відмінність виражається в основному в їх структурі. У одній країні функції казначейства виконуються одними державними установами, в іншій - іншими, але ці функції завжди є присутніми.

Позитивний досвід, який можна застосувати вже сьогодні, - це організація єдиної інформаційної фінансової системи з використанням новітніх засобів зв'язку, який допоможе органам влади і управління отримувати оперативну і достовірну інформацію про стан державних фінансів, і забезпечити ефективне управління ними. Нині багато країн, незалежно від принципів бюджетного устрою, проводять політику децентралізації системи державних фінансів.

Серед спонукаючих до цього причин можна виділити наступні:

- така система краще враховує громадські потреби, оскільки в даному випадку рішення приймаються на місцевому рівні, що дозволяє брати в розрахунок усі економічні і соціальні особливості регіону;
 - децентралізація надає діяльності державних органів велику відкритість;
 - посилюється реальний вплив громадян на прийняття рішень.
- Аналіз управління фінансовими ресурсами в системі казначейства в

різних країнах показав, що казначейства виконують переважно активну роль. Проте механічне перенесення зарубіжної практики в українські умови навряд чи забезпечить успіх. В той же час досвід функціонування і розвитку казначейства інших країн показує, що в Україні потрібне створення державної фінансової інформаційної системи, яка дозволить забезпечити ефективне управління. Стратегія розвитку державного органу виконавчої влади, яким є Державна казначейська служба України, має відповідати меті його створення й політичній та економічній ситуації в країні.

Література

1. Альєр М. Ми очікуємо зростання української економіки / М. Альєр // Казна України. – 2010. – №7. – С.3.
2. Баранова В.Г. Аналіз управління фінансовими ресурсами в системі казначейства / В.Г.Баранова, Е.І. Курганська // Економіка и право. – Йошкар-Ола. – №11(33). – 2013. – С.33-38.
3. Булгакова С.О. Історія казначейства. Казначейства зарубіжних країн. Казначейська система виконання бюджету / С.О. Булгакова. – К.: ЦНЛ, 2005. – 123 с.
4. Демидов О. Як підвищити ефективність і результативність державного управління / О. Демидов // Казна України. – 2010. – № 4. – С.16-19.
5. Кублікова Т.Б. Економічна сутність та роль ЄКР в системі казначейства / Т.Б Кублікова, Е.І. Курганська // Збірник наукових праць "Економічний аналіз". – Тернопіль, 2012. – Вип. 11. – Ч.1. – С. 148-150.
6. Пасічник Ю.В. Менеджмент фінансовими ресурсами у системі казначейства України / Ю.В. Пасічник // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 33. – Ч.ІІ. – Черкаси : ЧДТУ, 2013. – С. 5-9.
7. Юрій С.І., Стоян В.І., Даневич О.С. Казначейська система / С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич – Тернопіль: Видавництво «Карт-бланш», 2006. – 309 с.
8. Офіційний веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
9. Офіційний веб-портал МФУ[Електронний ресурс] – Режим

доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

1. Al'yer M. My ochikuyemo zrostannya ukrayins'koyi ekonomiky / M. Al'yer // Kazna Ukrayiny. – 2010. – #7 . – S.3.
2. Baranova V.H. Analiz upravlenyya fynansovymy resursamy v systeme kaznacheystva / V.H.Baranova, E.I. Kurhans'ka // Ekonomyka y pravo. – Yoshkar-Ola. – #11(33). – 2013. – S.33-38.
3. Bulhakova S.O. Istoriya kaznacheystva. Kaznacheystva zarubizhnykh krayin. Kaznacheys'ka systema vykonannya byudzhetu / S.O. Bulhakova. – K.: TsNL, 2005. – 123 s.
4. Demydov O. Yak pidvyshchyty efektyvnist' i rezul'tatyvnist' derzhavnoho upravlinnya / O. Demydov // Kazna Ukrayiny. – 2010. – # 4. – S.16-19.
5. Kublikova T.B. Ekonomichna sutnist' ta rol' YeKR v systemi kaznacheystva / T.B Kublikova, E.I. Kurhans'ka // Zbirnyk naukovykh prats' "Ekonomichnyy analiz". – Ternopil', 2012. – Vyp. 11. – Ch.1. – S. 148-150.
6. Pasichnyk Yu.V. Menedzhment finansovymy resursamy u systemi kaznacheystva Ukrayiny / Yu.V. Pasichnyk // Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. – Vyp. 33. – Ch.II. – Cherkasy : ChDTU, 2013. – S. 5-9.
7. Yuriy S.I., Stoyan V.I., Danevych O.S. Kaznacheys'ka systema / S.I. Yuriy, V.I. Stoyan, O.S. Danevych – Ternopil': Vydavnytstvo «Kart-blansh», 2006. – 309 s.
8. Ofitsiynyy veb-portal Derzhavnoyi kaznacheys'koyi sluzhby Ukrayiny [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.treasury.gov.ua>
9. Ofitsiynyy veb-portal MFU[Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.minfin.gov.ua>

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

23.11.2015

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

В статті приділяється увага особливості управління кадровим потенціалом, а саме інноваційних підходів щодо цього. Пошук висококваліфікованих працівників є актуальною проблемою для більшості сучасних підприємств в умовах української економіки. Грамотний і якісний відбір кадрів здатний багаторазово підвищити ефективність роботи компаній.

Інноваційна політика у сфері управління персоналом створює сприятливі умови праці, а також забезпечує можливість кар'єрного росту і необхідну ступінь впевненості в завтрашньому дні. В статті розглянуто фактори, що впливають на якість людського потенціалу, внутрішні та зовнішні. Наведені складові діяльності інноваційної фірми та інноваційні методи управління кадровим потенціалом.

Ключові слова: кадри, потенціал, інновації, управління, розвиток, методи, персонал.

Лапин Алексей, Щелкунова Анастасия

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

В статье уделяется внимание особенности управления кадровым потенциалом, а именно инновационных подходов к этому. Поиск высококвалифицированных работников является актуальной проблемой для большинства современных предприятий в условиях украинской экономики. Грамотный и качественный отбор кадров способен многократно повысить эффективность работы компаний.

Инновационная политика в сфере управления персоналом создает благоприятные условия труда, а также обеспечивает возможность карьерного роста и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. В статье рассмотрены факторы, влияющие на качество человеческого потенциала, внутренние и внешние.

Приведены составляющие деятельности инновационной фирмы и инновационные методы управления кадровым потенциалом.

Ключевые слова: кадры, потенциал, инновации, управление, развитие, методы, персонал.

Lapin Aleksey, Schelkunova Anastasia

INNOVATIVE APPROACHES TO TALENT MANAGEMENT

The article focuses on particular human resources management, namely the innovative approaches to this. Search for highly skilled workers is an urgent problem for most modern enterprises in the Ukrainian economy. Competent and quality selection of personnel capable of repeatedly increase the efficiency of companies.

Innovation policy in HR management creates favorable conditions of work, and provides career opportunities and the necessary degree of confidence in the future. The article examines the factors affecting the quality of human resources, internal and external. Presents the components of innovation activities of the firm and innovative methods of human resources management.

Keywords: staff, potential, innovation, management, development, methods, personnel.

Постановка проблеми. Розвиток кадрового потенціалу є невід'ємною частиною кадрової політики будь-якого сучасного підприємства, незалежно від типу і характеристик його діяльності. У теорії управління персоналом, під кадровою політикою розуміють нормативно-визначений набір цілей, завдань, принципів, методів, технологій, засобів і ресурсів, відбору, підготовки, використання, розвитку професійних знань, умінь, навичок, здібностей, спеціалістів, керівників та інших учасників професійно-трудових відносин. З огляду на швидкий розвиток економіки та ріст впроваджень інновацій на підприємствах, необхідно використовувати інноваційні підходи і до управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням категорії «кадри» займалися такі вчені як В.Ф. Богачов, М.В. Грачов, В.Г. Ігнатов, Г.М. Курошева, А.Д. Лебедев, Є.К. Старобинський,

В.С.Шинків, Г.В. Щокін та ін. Всі вони під «кадрами» розуміють сукупність зайнятих працівників. Залежно від навколишнього середовища, у якому розглядається це поняття, виділяють кадри підприємства, галузі та країни. Кривов'язюк І.В., Тишко І.Я., Вахович І.М., Залознова Ю.С., Мартиненко В.П., Маркова Н.С. в своїх роботах досліджують концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу. «Головними принципами розвитку кадрового потенціалу є науковість, функціональність, економічність, адаптивність, комплексність, відповідальність, справедливість, інноваційність, двовекторність, безперервність», вважає Маркова М.С. [3, 4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В швидко мінливому світі, де кожен день з'являються інновації у всіх сферах життя, все більш нагальним стає питання розвитку та управління кадровим потенціалом. Застосування інноваційних підходів до цього є заставою успішного розвитку та роботи підприємств.

Формування цілей статті. Метою цієї статті є дослідження інноваційних підходів щодо управління кадровим потенціалом в умовах постійних змін, нововведень та постійного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Під терміном «кадровий потенціал» розуміється сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечити ефективне функціонування організації. У це визначення включаються професійні теоретичні знання працівників, вміння та практичні навички, професійна мобільність, компетентність, інноваційність мислення, професійна орієнтованість [3].

І так, кадровий потенціал підприємства, в широкому сенсі слова, це навички та вміння персоналу, які підприємство може використовувати для підвищення його економічної ефективності, з метою збільшення доходів або для досягнення бажаного соціального ефекту.

Крім цього, кадровий потенціал можна розглянути у вигляді резервних трудових місць, які потенційно можуть бути заповнені працівниками певної, потрібної підприємству, компетенції в результаті їх завчасного розвитку та навчання. Важливо відзначити, що при управлінні кадровим потенціалом повинна бути врахована кадрова специфіка, навчання, розвиток, і підвищення рівня

профорієнтації персоналу. При цьому слід створити основу для формування довгострокового кадрового потенціалу – це працівники, на яких можна орієнтуватися при вирішенні завдань довгострокового розвитку підприємства або організації.

Довгострокові взаємовигідні відносини між роботодавцем і найманим працівником набагато вигідніше, короткострокових. По-перше, мінусом зміни працівників є витрати на процес відбору та найму нових співробітників. По-друге, співробітник, який пропрацював у компанії, забирає із собою знання, навички та вміння, на набуття яких були витрачені кошти організації. Навчений персонал - це цінний актив, який досить складно вкладати в кожного нового співробітника, а навчений працівник при звільненні, з великою часткою ймовірності, виявиться у конкурентів. Тому важливо правильно сформувати кадровий потенціал організації і підтримувати його на високому рівні.

Оптимальність організації праці містить у собі положення про те, що в основі прийнятих рішень завжди лежить правильно підібраний склад працівників. Людський капітал надає можливість підприємству проектування і вибору варіанту, який забезпечував би найбільш раціональне та ефективне використання трудових і матеріальних ресурсів, відповідне поставленим завданням.

Завдання ефективного набору персоналу, технічне обслуговування, навчання персоналу і розвиток кадрового потенціалу суспільства вимагає такі основні види діяльності: підбір і розвиток людського потенціалу через використання сучасних технологій і методів роботи, управління, корпоративного навчання та ефективності. Тенденції розвитку кадрового потенціалу підприємств визначаються чинниками формування та використання зазначеного потенціалу.

Формування кадрового потенціалу підприємства - це складний і тривалий процес придбання і використання навичок, знань і умінь, який займає відповідну підготовку, придбання практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах.

Фактори, що впливають на якість людського потенціалу, можуть бути розділені на дві групи: зовнішні і внутрішні. Зовнішніми причинами є: показник економічного розвитку, державної політики, темпи НТП, стан ринку праці, системи освіти, держави, персоналу,

ресурсів, політики та інші внутрішні причини матеріально-технічної бази підприємства, стиль управління, організаційна культура, умови і компанія, робота і кваліфікації, мотивація і стимулювання, поліпшення життя суспільства та інші на додаток до вищезгаданих причин, індекс людського потенціалу впливу: місії, цілі та завдання компанії, вони визначають критерії для співробітників конкретної компанії. Внутрішні чинники являють собою комбінацію наступних змінних: матеріально-технічна база фірми, стиль керівництва фірмою, корпоративна культура, методики наукової організації праці, посадове просування по службі, система мотивів і стимулів, соціальний розвиток та ін. [5].

Актуальна проблема створення інноваційної системи в рамках національної економіки України висуває жорсткі вимоги до якості та рівня підготовки кадрового потенціалу людського капіталу.

Аналіз процесів науково-технічного розвитку показує, що людський капітал стає найважливішим чинником розвитку і зростання економіки. Якщо приріст ВВП не вкладати в розвиток людини, в підвищення якості його життя, в освіту та охорону здоров'я, то неможливо буде розширювати виробництво, переходити до інноваційної економіки й економіки знань.

Кадровий потенціал підприємств та економіки також залежить від доходів працівників, рівня здоров'я населення та якості функціонування системи освіти в країні.

Однією з основних функцій управління є формування людського потенціалу компаній. Удосконалення науки та інформаційних технологій радикально змінили специфіку робочих місць, змінені робочі місця звільнили трудящих від широкого кола рутинних завдань, зараз трудовий процес трансформується з жорстко-регульованого в творчий і пізнавальний процес. На зміну технократичній системі управління праці приходить керівництво, побудоване на застосуванні інноваційних методів [6].

Пошук висококваліфікованих працівників є актуальною проблемою для більшості сучасних підприємств в умовах української економіки. Грамотний і якісний найм персоналу здатний багаторазово підвищити ефективність роботи компаній, при цьому система відбору персоналу повинна бути заснована на постійному вдосконаленні методів роботи з кадрами і використанні інноваційних досягнень

зарубіжної та вітчизняної науки, а також найкращого виробничого досвіду.

Деталізований підхід до процесу відбору кадрів гарантує якість трудових ресурсів, що визначає ефективність і можливість подальшого використання. Зовсім недавно одним з головних показників інноваційного розвитку організації вважалися кількість технічних нововведень, винаходів і ступінь їх використання, але при цьому інновації в управлінській діяльності не розглядалися. Хоча впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і їх поширенню сприяють саме управлінські інновації.

Ступінь сприйнятливості кадрових служб підприємства до нового, до досягнень науково-технічного прогресу багато в чому залежить від соціально-психологічного клімату в організації, який у більшості випадків повинен сприяти ініціативному пошуку новаторських рішень, самостійній підготовці працівниками широкого спектру виробничих задач і вибору стратегій їх досягнення. Характеристики інноваційної кампанії наведені на рисунку 1.

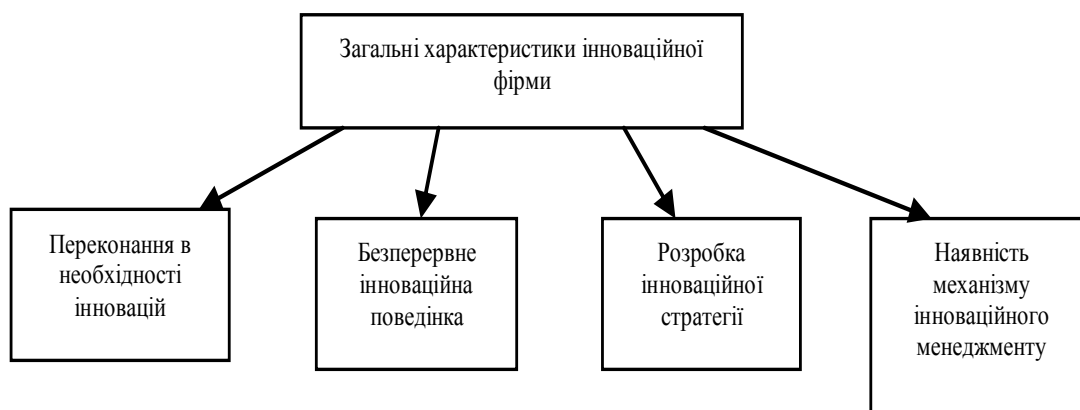


Рис 1. Складові діяльності інноваційної фірми

Саме від ступеня готовності до змін керівництва підприємства залежить ступінь швидкості переходу від традиційної до інноваційної стратегії менеджменту, яка найбільш точно відповідає сучасним вимогам науково-технічного прогресу.

У такому випадку також відбуваються істотні зміни у функціях керівника кадрової служби, які повинні включати такий напрямок, як консультування з питань розвитку в компанії нових підходів до кадрової політики, спрямованої на майбутнє.

Пріоритетні завдання керівника кадрової служби полягають в наступному: планування штатного розкладу, навчання і всілякий професійний розвиток персоналу, відбір працівників і їх адаптація, організація системи і принципів оплати праці, консультування керівників підрозділів (відділів) з питань управління кадрами.

Інноваційна політика у сфері управління персоналом створює сприятливі умови праці, а також забезпечує можливість кар'єрного росту і необхідну ступінь впевненості в завтрашньому дні.

Інноваційне управління кадрами ґрунтується на наступних вихідних положеннях:

- необхідність тісного взаємозв'язку стратегії розвитку компанії з плануванням персоналу.
- оцінка ступеня впливу витрат на роботу з кадрами на економічні показники виробництва;
- формування необхідної кількості компетенцій, професійних навичок для ефективної роботи на ринку праці [4].

У сфері найму персоналу також притаманне поява інновацій, а саме нових методів управління. Вони включають в себе такі нові групи, як методи гуманізації, емоційно-естетичного тла, а також класичні методи професійно відбору (співбесіда, конкурс, інтерв'ю). Далі на рисунку 2 наочно представлено дану систему методів.

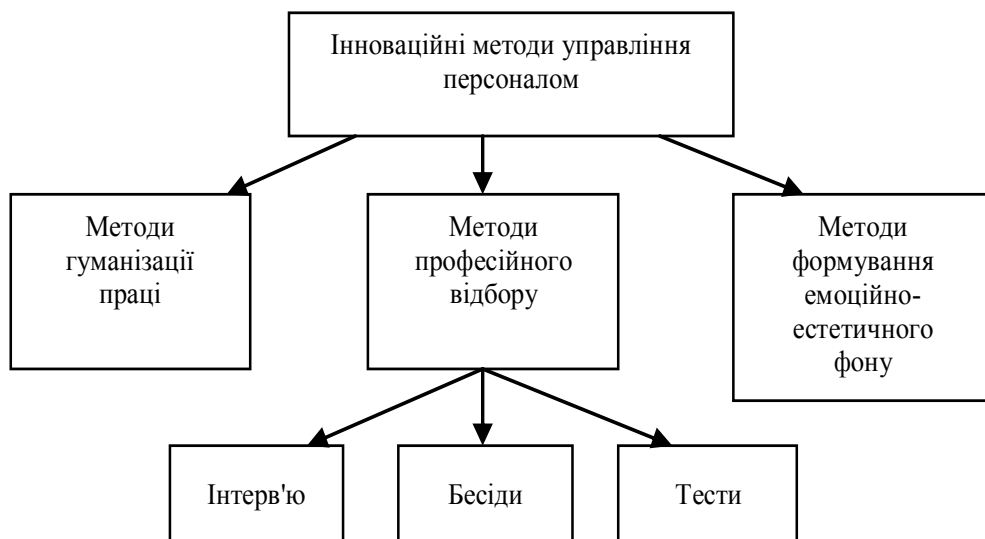


Рис 2. Інноваційні методи управління персоналом

В управлінській сфері особливе значення має психологічна складова взаємин між людьми. Інноваційні дослідження показують, що результат виробничої діяльності багато в чому визначений вирішенням питань, пов'язаних з методами впливу на особистісно-психологічні компетенції працівника з метою формування «нового» працівника, а також поліпшення результативності діяльності компанії.

Пріоритетним напрямком вищеназваної сфери є здатність керівника створити умови для реалізації потенційних можливостей кожного працівника, прояви активного інтересу до своєї роботи, прагнення вирішувати поставлені перед ним завдання оптимальним способом. Успіх організації більшою мірою залежить від уміння менеджера взаємодіяти з колегами, від його професійних і особистісних якостей, а також від здатності ефективно керувати працівниками.

Будь-який керівник повинен мати елементарні уявлення про основи психології, про психологію праці та управління, щоб вирішувати проблеми управління своєю організацією раціонального добору, розстановки та використання кадрів. А з точки зору фахівця-психолога, він повинен скористатися всім комплексом отриманих знань, для успішної роботи з людьми, для створення сприятливої обстановки в колективі, для досягнення більш ефективної і продуктивної діяльності всієї організації.

Інноваційний характер діяльності сучасних компаній змінює вимоги до працівника, в більшій мірі підвищуючи значимість творчого ставлення до роботи і високих професійних якостей. Ця тенденція вже призвела до значних змін у методах, принципах, а також у соціально-психологічних питаннях управління кадрами.

Інноваційна трансформація управління кадрами в першу чергу спрямована на реалізацію політики мотивації, орієнтовану на розширення ефективної взаємодії персоналу з керівництвом для досягнення спільних цілей. Це стимулює працівників до розвитку свого потенціалу, активної, продуктивної і творчої праці.

Трансформації, що відбуваються вимагають своєчасного виявлення можливих інноваційних проблемних ситуацій у поєднанні з проблемами управління персоналом. Серед проблем, які виникають у цьому зв'язку, можна виділити такі суперечності:

- між науково-технічним рівнем нового виробництва і

сформованим рівнем кваліфікації кадрів;

- між здатністю навчальних закладів з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації та необхідною кваліфікацією персоналу;
- між якісно новими завданнями розвитку працівників та недостатнім рівнем підготовки служби управління кадрами до цієї роботи;
- між рівнем мотивації і кваліфікації працівників;
- між елітними кадрами і основною масою персоналу компанії;
- між існуючою організаційною структурою і реалізованої кадровою стратегією та ін.

Висновки та пропозиції. Вирішення вищевказаних невідповідностей створить сприятливі умови для постійного та ефективного поновлення систем управління персоналом, які будуть здатні враховувати складність зовнішнього конкурентного середовища, передбачати і реалізовувати можливості результативного використання інноваційного потенціалу кадрового складу підприємства, а також удосконалювати роботу зі співробітниками на кожному етапі життєвого циклу компанії.

Одним із пріоритетних напрямків формування інноваційної інфраструктури управління персоналом в Україні має стати формування інноваційних центрів, позабюджетних і бюджетних організацій з підготовки фахівців, що займаються питаннями управління персоналом, які й складуть основу, «інтелектуальне ядро», наукомістких інноваційних підприємств і будуть сприяти передачі на ринок більш якісної та конкурентоспроможної науково-технічної продукції. При цьому сучасний кадровий менеджмент повинен створити передумови для вирішення актуальних проблем персоналу. Серед його можливостей: поліпшення професійної підготовки працівників, активізація взаємодії між підрозділами фірми, підвищення значення колективів різних ланок компанії у вирішенні виробничих завдань.

Література

1. Васильева Н.А., Матеуш Т. А., Миронов М. Г. Экономика предприятий / Н.А. Васильева, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – М.: Юрайт-Издат, 2011. – 191 с.

2. Гапоненко А.Л., Панкрухина А.П. Научовая теория менеджмента / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: РАГС, 2014. – 558 с.

3. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.

4. Лебєдєва І.Ю. Удосконалення інноваційного розвитку кадрового потенціалу / І.Ю. Лебєдєва // Збірник статей Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, 2013. – С. 12-15.

5. Москаленко В.О. Основні принципи формування кадрового потенціалу підприємства / В.О. Москаленко // Бізнес-Навігатор. – 2010. – №3(20) – С. 165 – 170.

6. Музиченко В.В. Руководство человеческими ресурсами / В.В. Музиченко. – М.: Изд. центр «Академия», 2013. – 528 с.

1. Vasyl'eva N.A., Mateush T. A., Myronov M. H. Ekonomyka predpryyatyy / N.A. Vasyl'eva, T.A. Mateush, M.H. Myronov. – М.: Yurayt-Yzdat, 2011. – 191 s.

2. Haponenko A.L., Pankrukhyna A.P. Naukovaya teoriyya menedzhmenta / A.L. Haponenko, A.P. Pankrukhyna. – М.: RAHS, 2014. – 558 s.

3. Dovbenko V.I. Potentsial i rozvytok pidpryyemstva: navchal'nyy posibnyk / V.I. Dovbenko, V.M. Mel'nyk. – 2-e vyd., vypr. i dop. – L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki, 2010. – 232 s.

4. Lyebiedyeva I.Yu. Udoskonalennya innovatsiynoho rozvytku kadrovoho potentsialu / I.Yu. Lyebiedyeva // Zbirnyk statey Odes'ka natsional'na akademiya zv'yazku im. O.S. Popova, 2013. – S. 12-15.

5. Moskalenko V.O. Osnovni pryntsypy formuvannya kadrovoho potentsialu pidpryyemstva / V.O. Moskalenko // Biznes-Navihator. – 2010. – #3(20) – S. 165 – 170.

6. Muzychenko V.V. Rukovodstvo chelovecheskymy resursamy / V.V. Muzychenko. – М.: Yzd. tsentr «Akademiya», 2013. – 528 s.

Рецензент: Забарна Е.М. д.е.н., професор, зав. каф. ЕСiMP
Одеського національного політехнічного університету

21.12.2015

КРЕДИТНА ЕКСПАНСІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуті дії Національного Банку України, які сприяли виникненню й розвитку в Україні не лише кредитної експансії, але й кредитних валютних бумів, що привело банки при зростанні інфляції та їх гонитьві за прибутками до росту простроченої заборгованості, зниженню їх ліквідності й капіталізації, росту обсягів позичок рефінансування й резервів під активні операції й, як наслідок, до серйозних збитків і збільшенню банкрутств банків; розглянуто також невідповідність між динамікою ВВП та грошової маси (М3), яка значно перевищує об'єми реального ВВП; названі ознаки, які потребують найшвидшого вжиття заходів щодо поліпшення економіки держави. Запропоновані можливі шляхи управління процесом розширення кредиту. А відсутність у вітчизняній літературі аналізу появи, розвитку та негативної ролі кредитної експансії та валютних бумів в економіці України відображає новизну та актуальність досліджування.

Ключові слова: кредитна експансія, кредитний бум, економічна криза, банкрутство банків, діловий цикл, монетарна політика, монетарна регулювання, купівельна спроможність гривні.

Римко Алексей, Рябинина Людмила

КРЕДИТНАЯ ЭКСПАНСИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены действия Национального Банка Украины, способствующие возникновению и развитию в Украине не только кредитной экспансии, но и кредитных валютных бумов, что привело банки на фоне роста инфляции и их погоне за прибылью к росту просроченной задолженности, снижению их ликвидности и капитализации, росту объемов ссуд рефинансирования и резервов под активные операции и, как следствие, к серьезным убыткам и увеличению банкротств банков; рассмотрено также несоответствие

между динамикой ВВП и денежной массы (М3), значительно превышающей объемы реального ВВП; названы признаки, требующие срочного принятия мер по улучшению экономики страны. Предложены возможные пути управления процессом расширения кредита. А отсутствие в отечественной литературе анализа возникновения, развития и негативной роли кредитной экспансии и валютных бумов в экономике Украины отражает новизну и актуальность исследования.

Ключевые слова: кредитная экспансия, кредитный бум, экономический кризис, банкротство банков, деловой цикл, монетарная политика, монетарное регулирование, покупательная способность гривны

Rimko Alex, Ryabinina Lydja

CREDIT EXPANSION AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE

The article describes the actions of NBU, contributing to the emergence and development in the country not only credit expansion, but credit foreign booms as well, that to bring to the banks against a background of the inflation and its pursuit of interest to the growth of overdue debts in the banks, the fall of its liquidity and the capitalization, to the growth of the volume of the loans of the refinancing and the expenditure on the activity operations and, as consequence, to the earnest of the losses and the growth of the bankruptcy of the banks, was reviewed the discrepancy between the dynamics of GDP and money supply (M3), much higher than real GDP; called signs that require urgent action to improve the country's economy. The possible ways of managing the process of credit expansion. A lack of domestic literature analyzing the origin, development and the negative role played by credit expansion and foreign exchange boom in the Ukrainian economy reflects the originality and relevance of the research.

Keywords: credit expansion, credit boom, economic crisis, bankruptcy of the banks, business cycle, monetary policy, monetary regulation, the purchasing power of the hryvnia

Постановка проблеми. Кредитна експансія, як розширення кредиту в економіці країни, яка на практиці сприяє економічним кризам в них (як, наприклад, в країнах Латинської Америки, Південно-Східної Азії, включаючи Японію, та інших) сьогодні існує і в Україні. І хоч вона сприяє і пожвавленню економіки країни, однак її роль в економіці України має стати предметом досліджень її науковців, особливо в умовах наявності незадоволеного попиту господарюючих суб'єктів на кредитні ресурси й нерозвиненості вітчизняного фінансового ринку, що обумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Кредитній експансії, як процесу розширення кредиту, особливо уваги приділяли такі закордонні вчені як О.І. Лаврушин, Л.фон Мизес, Х.Уерта де Сото, та багато інших. Серед вітчизняних вчених, які розглядали роль і наслідки кредитної експансії в Україні варто назвати Лунякова О., Міщенко В., Незнамову А. та інш.

Невирішені частки проблеми полягають в тому, що сьогодні в Україні не існує глибокого наукового аналізу ролі кредитної експансії і кредитного буму в економіці країни, що не дозволяє використовувати науково-обґрунтовані грошово-кредитні інструменти для управління нею.

Ціль статті Метою статті є висвітлення характеру й наслідків кредитної експансії й кредитного буму, умов їхнього виникнення й розвитку в економіці країни й спроба запропонувати можливі шляхи їхнього ефективного використання.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 1992 р., НБУ ввів для комерційних банків обов'язкове часткове резервування по депозитах для створення банками своїх резервів ліквідності. Як показав аналіз, нормативи обов'язкового резервування включно до 2000 р. були встановлені на рівні 10-17%. Надалі вони були знижені й диференційовані по секторах економіки, строкам і валютам (національній і іноземній) вкладів, а з кінця 2008 р. (для резидентів) і з 1.07.2011 р. (для нерезидентів) нормативи в національній валюті (по термінових депозитах і депозитам до запитання нефінансових корпорацій і домашніх господарств) були встановлені на *нульовому рівні*. [4], що скасувало навіть часткове резервування коштів по залучених вкладах і означало надання банкам необмеженого права використовувати усі гривневі вклади для кредитування, що було

чревате втратою банками своєї ліквідності й, навіть, банкрутством, особливо в їхній погоні за прибутками, бо «...платоспроможний, але неліквідний банк шансів на виживання практично не має.» [1, с. 6]. Не випадково Людвіг фон Мизес вважає, що банківська система з частковим резервуванням неминуче веде до експансіоністського розширення кредиту грошима, не забезпеченими реальними заощадженнями, що провокує неконтрольований циклічний ріст грошової маси і веде до економічного спаду й рецесії. Більше того, «...кредитна експансія завжди приводить до економічної кризи.» [2]. Однак О.І.Лаврушин вважає, що «...кредитна експансія не тільки приносить лиха, викликає кризи виробництва й обігу, але й здатна надати суспільству широкі можливості для економічного розвитку. Питання, отже, укладається не в тім, як варто боротися з кредитною експансією, а в тім, як правильно направляти розвиток грошово-кредитної сфери, що створює диспропорції й загострює протиріччя.» [3, с. 8].

Аналіз економічного розвитку незалежної України показав, що її реальний ВВП ще не досяг рівня 1991 р. і тому її діловий цикл ще не завершений, що наглядно видно на рисунку 1.

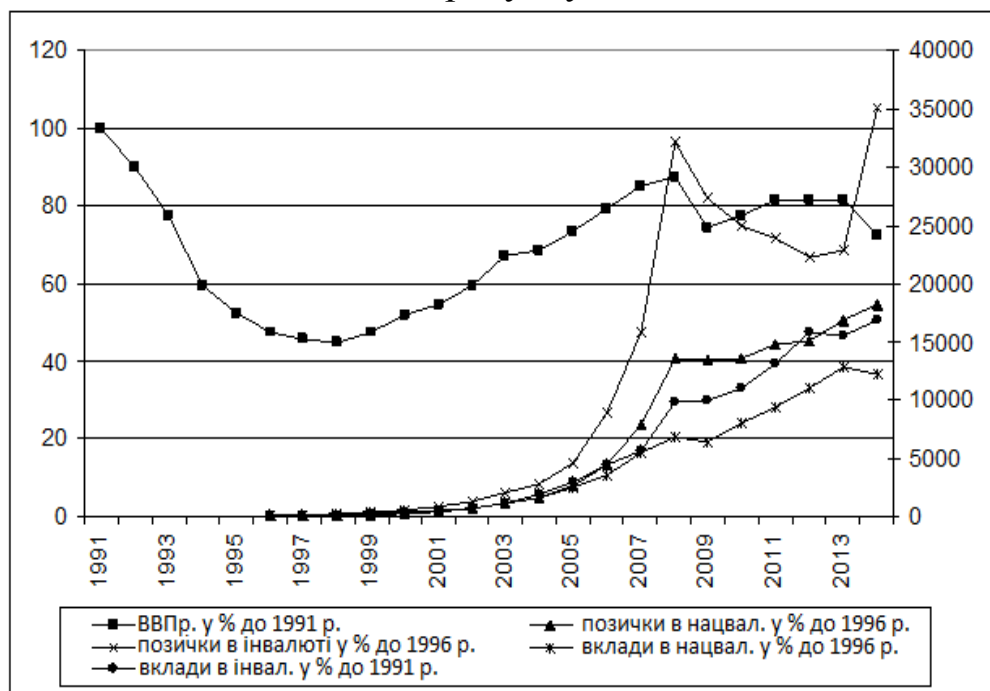


Рис. 1. Динаміка ділового циклу (ВВП), обсягів наданих позичок та залучених вкладів банками України в 1991-2014 рр. (розраховано і побудовано авторами за даними [4])

При цьому, як видно на рис. 1, різкий спад обсягів промислового виробництва й скорочення ділової активності,

починаючи з виходу країни зі складу СРСР, досяг свого мінімуму – 44,8% в 1998 р. і тільки починаючи з 1999 р. (див. рис.1) економіка України почала виходити з кризи і обсяг реального ВВП почав зростати аж до кризового 2008 р., після якого різке падіння ВВП відмічалось і в 2009 р., і в 2014 р. Варто підкреслити, що по оцінках експертів і у 2015-2016 рр. обсяг ВВП буде скорочуватися, в зв'язку із чим у найближчі рік-два навряд чи можна чекати завершення першого ділового циклу України. (що і спостерігається наприкінці 2015 р.). Заслужовує на увагу, що хоч обсяги ВВП наприкінці 2014 р. скоротилися (див. рис. 1), однак обсяги позичок і, відповідно, грошової маси в країні безперервно (за виключенням 2009 р.) зростали (табл.1).

Таблиця 1

Обсяги позичок і грошової маси (М3) України в 1996-2014 рр.
(за даними на кінець року, млрд.грн.) [4]

Показники	1996	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014
Позички	5,4	88,6	426,9	734,0	723,3	732,8	801,8	815,1	1020,7
М3, у т.ч.:	9,4	125,8	396,2	515,7	487,3	597,9	685,5	773,2	956,7
М0,%	42,6	33,6	28,0	30,0	32,2	30,6	28,1	26,3	29,6

Як видно з даних таблиці 1, за досліджуваний період обсяги наданих банками позичок зросли з 5,4 млрд.грн. до 1020,7 млрд.грн. (тобто майже в 200 раз, в той час як обсяги ВВП збільшилися лише у півтора рази – з 47,25% до 72,5%). Доречно відзначити, що перевищення обсягів наданих банками позичок над обсягами грошової маси почалося ще з докризового 2007 р., саме з якого кредитна експансія в країні і почала різко розширюватися.

Кредитна експансія – це не тільки кількісний процес розширення масштабів кредитування, але на думку МВФ – «зміна грошової маси в обігу» [5], що підтверджується даними табл. 1, з якої видно, що грошова маса (М3) за досліджуваний період збільшилася більш ніж у 100 разів, в той час як питома вага готівки в обігу (гроші поза банками – М0) скоротилася з 42,6% до 29,6%, за рахунок збільшення частки депозитів, що дозволяє зробити висновок про мультипликативне збільшення банками безготівкових грошей. При цьому, надаючи позички за рахунок залучених коштів, банки

одночасно надавали їх і понад наявних у них ресурсів, створюючи при цьому уявні вклади, що погіршують банківську ліквідність.

У дослідженні особливостей кредитної експансії в Україні не можна не відзначити, що збільшення обсягів кредитування в іноземній валюті значно випереджувало збільшення загальної маси наданих банками позичок, означаючи, тим самим, що в країні, поряд з розширенням кредиту в національній валюті існувало й розвивалося валютне розширення кредиту, саме яке і сприяло виникненню валютних кредитних бумів, метою яких є лише максимальне отримання банками прибутків. Як пише інтернет-газета «Економіка», МВФ рекомендував Україні ще в 2007 р., по-перше, утримуватися від стимулювання споживчого буму, зайнятися інституційним реформуванням і створенням сприятливого інвестиційного клімату з високопроцентною віддачею. Однак Нацбанк не поспішав стримувати кредитний бум власними важелями впливу на банки [6], у зв'язку із чим обсяги кредитування в іноземній валюті різко зростали, сприяючи формуванню кредитного буму як у 2008 р., так і у 2014 р. (див.: рис.1, табл.2).

Таблиця 2

Склад і структура іновалютних позичок і депозитів банків України (по суб'єктах економіки) в 1996-2014 рр. (за даними на кінець року), розраховано за даними [4]

Показники	1996	1998	2000	2004	2008	2009	2012	2013	2014
Позички, млрд. грн., у т.ч. в %:	1,35	8,9	9,0	37,4	433,8	367,8	299,6	308,0	472,7
юр.особам	99,97	93,3	98,9	78,1	53,5	52,5	71,7	78,0	78,6
фіз.особам	0,03	6,7	1,1	21,9	46,5	47,5	28,3	22,0	21,4
Депозит., млрд. грн., у т.ч. в %:	1,6	8,3	7,1	30,2	157,9	161,8	252,0	248,2	309,6
юр.осіб	81,3	60,2	53,5	34,4	31,7	30,2	27,6	25,7	29,9
фіз.осіб	18,7	39,8	46,5	65,6	68,3	69,8	72,4	74,3	70,1

Як видно з даних таблиці 2, питома вага іновалютних позичок, наданих банками юрособам була найбільшою, хоч і мала тенденцію до зниження, в той час як питома вага іновалютних позичок, наданих фізичним особам, зростала. Це дозволяє зробити висновок про те, що

валютна кредитна експансія в значній мірі створювалася за рахунок росту вкладів домашніх господарств. До того ж, обсяги позичок в іноземній валюті, починаючи з 2000 р., безупинно перевищували обсяги інвалютних вкладів, з чого випливає, що вітчизняні банки надавали інвалютні позички не тільки у межах існуючих у них ресурсів, але й за рахунок залученої валюти на міжбанківському валютному ринку.

Доречно відзначити, що попит на іноземну валюту в країні є підвищеним як у зв'язку з необхідністю погашення її зовнішнього боргу (обсяг якого безупинно росте при від'ємному сальдо платіжного балансу), так і у зв'язку з необхідністю розрахунків населення з банками. Однак, наявність негативного сальдо платіжного балансу й скорочення золотовалютних резервів України означає, що надходження іноземної валюти не забезпечують підвищений попит на неї, що при відміні фіксованого офіційного валютного курсу гривні у лютому 2015 р. лише посилило попит на інвалюту, що сприяло девальвації гривні, курс якої до долара США дорівнює сьогодні майже 25 гривней за долар. Зрозуміло, що все це в остаточному підсумку привело до валютного кредитного буму. Заслуговує на увагу, що по даним МВФ, за останні 30 років 75% кредитних бумів в економіках, що розвиваються, супроводжувалися банківськими кризами, а 85% - девальваціями національних валют. Часто ці кризи відбувалися одночасно – тому важливо здійснювати своєчасну ідентифікацію кредитних бумів як ранніх сигналів економічної кризи [7].

Не можна не відзначити, що валютний бум в Україні в 2014 р. по обсягам наданих банками інвалютних позичок був значно сильнішим валютного буму 2008 р., тому що, по-перше, обсяг інвалютних позичок, наданих банками в 2014 р. був майже на 40 млрд. грн. більше (472,7 млрд.грн.-433,8 млрд.грн.) чим в 2008 р. По-друге, в 2008 році обсяг реального ВВП *був на максимумі* (87,2% від його рівня в 1991 р.), у той час як в 2014 р. рівень реального ВВП *скоротився* до 72,5%. У третіх, якщо дефіцит держбюджету в 2008 р. становив 12,5 млрд.грн. або 1,3% ВВП, то в 2014 р. -78,1 млрд.грн. або 4,98% ВВП. До того ж валовий зовнішній борг України зріс із 101 млрд.дол. США до 126,3 млрд.дол. США (на кінець 2014 р.), а обсяг золотовалютних резервів скоротився з 31,8 млрд.дол.США на початку 2008 р. до 7,5 млрд.дол. США к початку 2015 р., що й дозволяє нам

зробити висновок про руйнівну чинність валютного кредитного буму 2014 р.

Розглядаючи причини, що сприяють виникненню й розвитку кредитної експансії (і кредитних бумів) в Україні, ми дійшли висновку, що серед основних причин кредитної експансії та руйнівних наслідків кредитного буму 2014 р. в країні, варто назвати, у першу чергу, встановлення НБУ нульової норми обов'язкового резервування по гривневих вкладах, що надало банкам необмежену потенційну спроможність до кредитування. За таких умов банки в погоні за прибутками надавали позички, навіть, без належного аналізу кредитоспроможності своїх позичальників. Разом з тим, як показала практика, очікування багатьох позичальників (і юридичних, і фізичних осіб) щодо своєї майбутньої платоспроможності виявилися завищеними, що створило їм утруднення зі своєчасним поверненням позичок і привело до росту простроченої заборгованості банкам з наступним погіршенням якості активів останніх, бо «...високий рівень кредитної експансії трансформується в проблемні кредити, знижуючи рівень ліквідності банківської системи.» [9, С.70]. Відповідно, ліквідність банків стала знижуватися, у зв'язку із чим банки для її підтримки стали звертатися до НБУ за позичками рефінансування, обсяг яких в 2014 р. перевищив розмір регулятивного капіталу банків, що у свою чергу сприяло росту витрат банків як на створення резервів, так і на підтримку своєї ліквідності. Все це привело до росту видатків банків і, як результат, до серйозних збитків (табл. 3).

Таблиця 3

Основні показники діяльності вітчизняних банків у 2004-2014 рр., станом на кінець року, млрд. грн. [4; 10], (розраховано авторами за формулою позички/депозити x 100)

Показники	2004	2007	2008	2009	2010	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Доходи	20,0	68,2	122,6	143,0	136,6	168,9	210,2
Витрати	18,7	61,6	115,3	181,4	149,9	167,5	263,2
Прибуток	1,3	6,6	7,3	-38,4	-13,0	1,4	-53,0
Активи	134,3	599,4	926,1	880,3	942,1	1278,1	1316,8
Регулят. капітал	18,4	72,3	123,1	135,8	160,9	205,0	188,9
Простроч.заборг..	н/д	5,5	18,2	70,2	84,6	70,2	135,1

Продовж. табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Резерви	12,7	11,9	48,4	122,4	148,8	131,2	204,9
Позички рефін.	н/д	1,9	61,1	87,5	74,9	80,2	222,3
Платоспром., %	13,70	13,92	14,01	18,08	20,83	18,26	15,6
Ліквідність*, %	106,9	152,6	204,0	215,9	175,9	136,0	150,6

Не менш важливою причиною кредитної експансії в Україні було зниження Нацбанком облікової ставки, що сприяло зниженню процентних ставок банків по позичках і депозитах (табл. 4).

Таблиця 4

Процентні ставки НБУ та вітчизняних банків за позичками та депозитами (середньозважені у річному обчисленні)
у 1996-2014 рр. [4; 5]

Процентні ставки	1996	2000	2005	2008	2009	2010	2012	2014
Облікова*, в т.ч.	40,0	27,0	9,5	12,0	10,2 5	7,75	7,5	14,0
-за позичк. з рефінанс.	51,8	29,6	14,7	15,3	16,7	11,6	8,1	18,0
За позичками банків	77,0	37,3	16,4	16,0	18,3	14,6	15,5	15,0
За депозитами банків	34,3	9,2	8,0	8,3	11,8	9,4	11,3	10,5
Довідково:								
Темпи інфляції**	-50,4	5,54	-1,8	5,3	-8,2	-2,8	-0,5	24,5

*на кінець року; **розраховано за формулою: $\text{ТрІСЦ} = (\text{ІСЦданого року} - \text{ІСЦпопередн. року}) / \text{ІСЦпопередн. року} \times 100$

Аналіз темпів інфляції в Україні й процентних ставках по позичках і депозитах з моменту введення гривні в грошовий обіг країни показав (табл. 4), що процентні ставки банків по позичках і депозитах безупинно (за винятком 2009 р.) знижувалися, відповідно до динаміки облікової ставки НБУ, здешевлюючи, тим самим, кредитні ресурси банків. І хоч з кінця 2005 р. по кінець 2008 р. НБУ підвищив облікову ставку з 9,5 до 12%, це відбилося тільки на рості процентних ставок по позичках рефінансування самого НБУ. Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує те, що в 2014 р. темп росту інфляції був вище рівня номінальних процентних ставок, означаючи, тим самим, що до кінця 2014 р. всі реальні процентні ставки центрального й

комерційних банків стали від'ємними. Заслуговує на увагу, що сьогодні найбільші центробанки країн світу все частіше йдуть на введення такої міри підтримки економіки, як від'ємні процентні ставки, бо при ставках по депозитах нижче нуля банкам вкрай не вигідно зберігати свої гроші в Центробанках і вони (як припускається) починають витратити їх на кредитування реального сектору економіки. [8]. Не можна не відзначити, що виникнення від'ємних процентних ставок в Україні є, на наш погляд, неминучим слідством економічної й політичної обстановки в країні та сигналом Регулятору до прийняття невідкладних і ефективних заходів до стимулювання розвитку реального сектору економіки країни. Відповідно, на наш погляд, істотний вплив на безпрецедентний для вітчизняних банків рівень збитків (53 млрд.грн.) в 2014 р. (див. табл. 3) зробили і від'ємні реальні процентні ставки як по позичках, так і по депозитах банків у НБУ.

Висновки та перспективи подальшого вирішення проблеми.

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що виникнення й розвиток кредитної експансії в Україні обумовлено з одного боку, гострою необхідністю господарюючих суб'єктів у кредитних ресурсах як для розширення діючих, так і створення нових підприємств в умовах переходу до ринку. З другого ж боку, домашні господарства, усвідомивши переваги ринкової економіки, стали звертатися в банки за позичками для придбання споживчих товарів тривалого користування. Відповідно, з виходом країни з кризи 1998 р., попит на кредитні ресурси банків зростав і вони охоче кредитували, найчастіше формально оцінюючи кредитоспроможність своїх позичальників. До того ж, експансіоністська політика Нацбанку України всіляко сприяла цьому. Як результат, у банках зріс обсяг наданих в економіку позичок, але зросли й обсяги простроченої заборгованості. Відповідно, зменшився рівень ліквідності банків і виникла гостра необхідність у залученні від НБУ позичок рефінансування, сума яких в 2014 р. перевищила розмір регулятивного капіталу банків, так само як і сума доформованих на вимогу НБУ резервів банків у зв'язку зі зниженням рівня їхньої капіталізації. За таких умов різко зросли видатки банків, що призвело к початку 2015 р. до безпрецедентних (за всю історію незалежної України) збитків банків – 53 млрд. грн. (див. табл.3). Доречно відзначити, що чималу

роль у цих збитках зіграли й від'ємні реальні процентні ставки 2014 року, по яких банки видавали позички, фактично не одержуючи реального прибутку, і поміщали в НБУ свої депозити (за які він ще й «штрафував» їх).

Таким чином кредитна експансія в Україні висунула на перший план кількісне розширення кредиту за рахунок втрати якісних показників, в зв'язку із чим імовірність банківської кризи в Україні при настанні будь-яких шоків стала більш ніж імовірна. Зрозуміло, що перш за все необхідно зупинити інфляцію. Однак, з того, що сеньйораж є одним з важливих джерел фінансування витрат держбюджету, дефіцит якого сягнув к початку 2015 р. 78 млрд.грн., то скоротити емісію гривні вряд чи буде можливо.

На наш погляд, виходом з такого положення має бути, перш за все, розробка Нацбанком України науково-обґрунтованої монетарної політики, до того ж, не на один рік, як це робиться досьогодні, а хоча б на 3-5, а то й 10 років із щорічним уточненням поточних цілей (виходячи з існуючих умов), які мають бути спрямовані на досягнення кінцевої мети – росту національного багатства. По-друге, необхідно реанімувати реальне виробництво, без якого ні одна країна світу, в тому числі й Україна, вряд чи зможе подолати економічну (а з нею і інші) кризу, для чого, на наш погляд, необхідно, перш за все, матеріально зацікавити вітчизняних товаровиробників у розширенні і розвитку виробництва, що в свою чергу, потребує проведення розумної податкової політики. За таких умов, як нам здається, вирішення питання про розширення кредиту доцільно буде розглядати як питання правильного управління ним, спрямовуючи його на розвиток та підвищення ефективності реального виробництва і соціально-економічного розвитку країни без диспропорцій та загострення суперечностей.

Література

1. Міщенко В., Незнамова А. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 4-9.
2. Экономические последствия дешевых денег [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liberty-belarus.info/o-kapitalizme/ekonomicheskaya-teoriya/9316-jekonomicheskij-cikl-i-kreditnaja-jekspansija-9316>

3. Кредитная экспансия и управление кредитом: учебное пособие / Под ред. О.И.Лаврушина – М.: КНОРУС, 2013. – 264 с.

4. Сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/gov.bank.ua](http://www.gov.bank.ua)

5. Федоров Б.Г. Новый англо-русский банковский и экономический словарь / Б.Г. Федоров.-СПб., 2006. – 221 с.

6. МВФ уехал, но обещал вернуться / Интернет-газета «Экономика» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economica.com.ua/finance/article/523161.html>

7. Похмельный синдром кредитного бума @ ЭКОНОМИКА. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yandex.ua/search/?tex>

8. Отрицательные ставки не спасут. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://3mv.ru/publ/ehkonomika/otricatelnye_stavki_ne_spasut/10-1-0-38706].

9. Луняков О.В. Кредитна експансія і макроекономічна стабільність / О.В. Луняков // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 65-72.

10. Основні показники діяльності банків України // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С.53.

1. Mishchenko V., Neznamova A. Bazel' Sh: novi pidkhody do rehulyuvannya bankivs'koho sektoru / V. Mishchenko // Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny. – 2011. – # 1. – S. 4-9.

2. Экономические последствия дешевых денег [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://liberty-belarus.info/o-kapitalizme/ekonomicheskaya-teoriya/9316-jekonomicheskij-cikl-i-kreditnaja-jekspansija-9316>

3. Kredytnaya ekspansyya y upravlenye kredyтом: uchebnoe posobyе / Pod red. O.Y.Lavrushyna – М.: KNORUS, 2013. – 264 s.

4. Sayt Natsional'noho banku Ukrayiny. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [www/gov.bank.ua](http://www.gov.bank.ua)

5. Fedorov B.H. Novyy anhlo-russkiy bankovskiyy y ekonomicheskiy slovar' / B.H. Fedorov.-SPb., 2006. – 221 s.

6. MVF uekhal, no obeshchal vernut'sya / Ynternet-hazeta «Экономика» [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.economica.com.ua/finance/article/523161.html>

7. Pokhmel'nyy syndrom kredytnoho buma @ ЭКОНОМИКА. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu:

<http://yandex.ua/search/?tex>

8. Otrytsatel'nye stavky ne spasut. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://3mv.ru/publ/ehkonomika/otricatelnye_stavki_ne_spasut/10-1-0-38706].

9. Lunyakov O.V. Kredytна ekspansiya i makroekonomichna stabil'nist' / O.V. Lunyakov // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2012. – # 11. – S. 65-72.

10. Osnovni pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny // Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny. – 2013. – # 3. – S.53.

***Рецензент:** Балджи М.Д. д.е.н., професор, зав. каф. економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

27.11.2015

УДК 659.1.011.4

Романчик Тетяна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗАЛЕЖНОСТІ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ ВІД ФАКТОРУ ЧАСУ

В статті обґрунтовано важливість врахування часових параметрів при вирішенні питання запуску нової рекламної кампанії. Час певним чином впливає на ефективність реклами, проявляється у регулюванні таких параметрів, як час запуску рекламної кампанії, її тривалість, час трансляції реклами в засобах масової комунікації, складання графіку застосування засобів реклами. В роботі звертається увага на можливість отримання підприємством додаткових переваг завдяки раннім строкам початку просування товару. Обґрунтовано, що чим раніше підприємство почне просувати власний продукт, тим раніше буде отримана додаткова частка прибутку, яка може бути спрямована на розширення виробництва або на додаткові заходи

просування. Такий аспект забезпечує «обростання» капіталовкладень ефектом завдяки безперервному та повторюваному кругообігу засобів, які є джерелом нових вкладень. Піднімаються питання вирішення протиріч раннього початку підготовки споживачів до сприйняття нового товару.

Ключові слова: рекламна кампанія, ефективність реклами, фактор часу, інвестування у рекламу, ситуаційний аналіз, конкуренція.

Романчик Татяна

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЗАВИСИМОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ ОТ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ

В статье обоснована важность учета временных параметров при решении вопроса запуска новой рекламной кампании. Время определенным образом влияет на эффективность рекламы, проявляется в регулировании таких параметров, как время запуска рекламной кампании, ее продолжительность, время трансляции рекламы в средствах массовой коммуникации, составление графика применения средств рекламы. В работе обращается внимание на возможность получения предприятием дополнительных преимуществ благодаря ранним срокам начала продвижения товара. Обосновано, что чем раньше предприятие начнет продвигать свой продукт, тем раньше будет получена дополнительная часть прибыли, которая может быть направлена на расширение производства или на дополнительные меры продвижения. Такой аспект обеспечивает эффект «обрастания» капиталовложений благодаря непрерывному и повторяющемуся кругообороту средств, которые являются источником новых вложений. Поднимаются вопросы разрешения противоречий раннего начала подготовки потребителей к восприятию нового товара.

Ключевые слова: рекламная кампания, эффективность рекламы, фактор времени, инвестирование в рекламу, ситуационный анализ, конкуренция.

SOME ASPECTS OF DEPENDENCE ADVERTISING EFFECTIVENESS ON THE TIME FACTOR

The importance of taking into account time parameters when making a decision of starting a new advertisement campaign is substantiated in the article. Time definite impact on advertising effectiveness, is reflected in a regulation of parameters such as the launch of an advertising campaign, it's duration, the amount of time of broadcasting advertising in the media. The paper draws attention to the possibility of obtaining additional benefits by a company because of the early start dates promotion. It is proved, that the sooner the company starts selling its product, the earlier an additional portion of the profits is provided. It may be aimed at increasing the production or promotion of additional measures. This aspect provides the effect of "fouling" investments thanks to the continuous and repetitive circulation of funds, which are the source of new investments. Raises issues of resolution of conflicts early start preparing consumers to perceive the new product.

Keywords: advertising campaign, advertising effectiveness, the time factor, investing in advertising, situational analysis, competition.

Постановка проблеми. Наразі реклама стала невід'ємною складовою всіх сфер сучасного суспільства, виконуючі комунікативну, освітню, естетичну функції. Реклама є рушійною силою процесів, що відбуваються у конкурентному середовищі. Від того, наскільки вдало здійснюється рекламна кампанія, багато в чому залежить успіх підприємства на ринку, ефективність його діяльності.

У сучасній економічній літературі з проблем реклами, як правило, головна увага приділяється її психологічним особливостям, її здатності впливати на думку споживачів, її креативній складовій. Однак, це далеко не повний перелік факторів, що обумовлюють її ефективність. Значно менше уваги приділяється її часовим характеристикам. Фактор часу у рекламі враховується для сезонних товарів; при плануванні рекламних кампаній обов'язково визначаються їх початок, тривалість, часові параметри показу реклами в межах періоду рекламної кампанії, складається графік

застосування засобів реклами. Аспекти, пов'язані з часовими параметрами показу реклами, безпосередньо впливають на вибір засобів розповсюдження реклами (час виходу чергового номеру друкованого видання, максимальна чисельність цільової теле- та радіоаудиторії у визначений час доби, день тижня, період року і т.ін.) [1, с.510]. При цьому поза межами наукових інтересів залишається питання часу початку рекламної кампанії для нового продукту та можливість отримання підприємством при цьому додаткових переваг.

Аналіз публікацій. У сучасній українській літературі представлено небагато праць спеціалістів, які стосуються оцінювання ефективності реклами. Як правило, вітчизняним рекламістам доводиться користуватися працями західних дослідників, які приділяють увагу ефективності реклами у контексті вирішення інших проблем. Проблеми ефективності рекламної діяльності розглянуті у роботах Р. Батри, Дж. Майерса, Д. Аакера, Дж. Девіса, К. Хопкінса, Д. Старча. Ціком цієї теми стосується монографія А. Кутлалієва та А. Попова «Эффективность рекламы», однак головним чином в неї розглядаються моделі сприйняття реклами [2]. Питання медіапланування піднімаються у роботах Дж. Сіссорса, Р. Берона, Дж. Сурманека.

Виділення невирішених частин проблеми. Незважаючи на наявність великої кількості публікацій на згадану тематику, в питаннях управління ефективністю реклами залишається велика кількість невирішених проблем, що пов'язано зі значним відставанням рекламної галузі в Україні від економічно розвинених світових лідерів, а також ментальними особливостями. Аналіз наукової літератури доводить, що головна увага, найчастіше за все, в неї приділяється якості креативу, особливостям медіапланування, розміщення реклами. Питання ефективності рекламних кампаній залишаються за межами уваги дослідників.

Метою статті є розвиток теоретичного обґрунтування важливості врахування параметрів часу при впровадженні нової рекламної кампанії з точки зору підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка характеризується високим ступенем динамічності. Всі параметри діяльності суб'єктів економіки не є статичними та знаходяться під постійним впливом низки факторів, серед яких

найменш дослідженим є фактор часу. Фактор часу в економіці – це об'єктивний фактор, який необхідно враховувати при приведенні різночасових витрат та результатів виробництва до економічно співставних результатів. Донедавна фактор часу в економіці враховувався лише у обмеженій кількості випадків:

- 1) у теорії життєвого циклу;
- 2) шляхом дисконтування витрат та їх результатів при врахуванні їх у різні часові періоди.

Під фактором часу в роботі [3] запропоновано розуміти комплекс соціально-економічних і техніко-економічних умов, причин і процесів, які проявляються у нерівноцінності однакових величин витрат і результатів, що вкладаються та отримуються у різні періоди часу.

З метою врахування згаданого чинника в проектному аналізі В.М. Богачевим, Т.С. Хачатуровим, А.І. Шустером, В.В. Новожиловим, А.Л. Лурье була запропонована процедура дисконтування при врахуванні витрат і їх результатів у різні періоди часу. А.С. Астахов, Ю.М. Малишев, В. Шматов, Л.В. Конторович, С.Г. Стримулін, В.В. Красовський у своїх працях аналізують, які реальні економічні процеси лежать в основі формування різних за розмірами грошових потоків у різний час.

Однак, це далеко не повний перелік випадків, коли фактор часу враховується, не маючи при цьому достатнього опису у економічній літературі. Привертає до себе уваги вказаний чинник при вирішенні проблем маркетингових комунікацій та зокрема у рекламі.

При врахуванні часових параметрів реклами керуються перш за все її ефективністю. Поняття ефективності є досить універсальним. Сучасний економічний словник трактує його як «відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення ефекту, результату до витрат, які обумовили, забезпечили його отримання». Отже, будь-який тип ефективності завжди розглядається як співвідношення ефекту (результату) та витрат конкретних ресурсів, необхідних для досягнення цього ефекту [4, с. 428].

Ефективність реклами – категорія неоднозначна, яка визначається особливостями самого рекламного продукту, а саме:

- 1) неможна очікувати на результат рекламної кампанії одразу після її проведення;
- 2) дія реклами не завершується одразу по завершенні рекламної кампанії;

3) складно відділити ефект від реклами від дії інших елементів комплексу маркетингу.

Додатковий вплив на результат рекламної кампанії може здійснювати низка інших факторів: напруженість конкурентної боротьби, характеристики товару, чинники макросередовища маркетингу, поведінка споживачів і т. ін.

В залежності від характеру ефекту рекламного впливу більшість авторів, як правило, розрізняють:

- комунікативну ефективність;
- економічну ефективність.

Деякі автори [5,6] пропонують виділяти крім того психологічну, а також соціальну ефективність [7].

Слід підкреслити, що, незважаючи на різні погляди на види ефективності реклами, вони тісно взаємопов'язані між собою. Крім того, на думку Є. Ромата [4, с. 429], сприятливі зміни в інформованості споживача та його прихильність припускають збільшення обсягів збуту.

В цілому ефективність реклами залежить від комплексу факторів. А. Назайкін [2] пропонує поділяти їх на контрольовані і неконтрольовані.

Серед контрольованих факторів він вказує:

- маркетинговий контекст розміщення;
- параметри медіапланування;
- тип, зміст, структуру і інші особливості рекламного повідомлення.

Неконтрольовані фактори він пропонує поділяти на:

- маркетингові фактори;
- фактори правового регулювання.

Особливої уваги, на нашу думку, серед комплексу факторів впливу на ефективність реклами заслуговують її часові параметри.

Серед часових параметрів реклами виділяють:

- час проведення рекламної кампанії;
- часові характеристики виходу засобів мас-медіа;
- для радіо та телебачення: час на протязі доби та конкретні передачі, що виходять у певні години;
- частоту рекламного впливу;
- час доби, коли найбільш вірогідний контакт зі споживачем;

- ступінь новизни реклами (анонсована, нова, зріла).

На нашу думку, в контексті управління ефективністю реклами серед її часових параметрів недостатньо уваги приділяється часу початку рекламного впливу на контактну аудиторію.

Реалізація будь-яких функцій управління рекламою тісно пов'язана з проблемою фінансування, розробкою та використанням рекламного бюджету, що дозволяє розподіляти ресурси у процесі реалізації планів.

Проведення будь-якої рекламної кампанії потребує від підприємства вкладання фінансових засобів, ефективність чого простежується у наступні періоди часу підвищенням уваги споживачів до об'єкту просування. За середніми оцінками, підприємство на кожну 1 у.о. вкладених засобів у середньому отримує 25% прибутку [1]. З цього випливає, що чим раніше підприємство почне просувати власний продукт, тим раніше буде отримана додаткова частка прибутку, яка може бути спрямована на розширення виробництва або на додаткові заходи просування. Такий аспект згадується у джерелі [3], де А.С. Астахов, Ю.М. Малишев, Л.В. Конторович звернули увагу на «обростання» капіталовкладень ефектом завдяки безперервному та повторюваному кругообігу засобів, які є джерелом нових вкладень, коли автори проводили аналіз економічних процесів, що лежать в основі нерівномірності різночасових грошових потоків.

В роботі [8] відмічається, що однією з умов початку кожного відтворювального циклу є накопичений капітал, який є продуктом господарської діяльності минулого періоду, витрати ресурсів на створення якого були здійснені суспільством у минулому періоді.

Саме цей аспект привертає до себе уваги. Отже, чим раніше підприємство почне інвестувати у рекламу, тим швидше воно отримає комунікативний та економічний ефект. При цьому додатково отриманий прибуток, знов спрямований у рекламу, є джерелом збільшення комунікативного ефекту та ваговим чинником впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Тобто, при ранньому інвестуванні рекламних кампаній підприємство отримує додатковий потенціал подальшого розвитку виробництва та стимулювання збуту, який, сумуючись з очікуваним ефектом, що отримало б підприємство без врахування рекламного впливу, значно додає підприємству потенційних можливостей для

розвитку.

Саме на отримання такого ефекту спрямована «анонсна» або підготовлююча реклама, яка розповідає про товар, який ще не є доступним для придбання споживачами, але тільки готується до виходу у реалізацію.

Сьогодні весь комплекс рішень стосовно розробки рекламного бюджету поділяється на:

1. визначення загального обсягу засобів, що асигнуються у рекламу;

2. розподіл засобів рекламного бюджету за статтями його витрат.

На наш погляд, до переліку головних рішень стосовно рекламного бюджету додатковим пунктом слід додати оптимізацію розподілу рекламного бюджету за часом. При цьому звернути особливу увагу саме на початок рекламної кампанії.

Підприємства, що почали освоєння рекламного бюджету раніше, при оптимальній розробці рекламного продукту:

- раніше отримують приріст обсягу збуту за визначений період;
- почнуть рух по своїй кривій досвіду, знижуючи свої виробничі витрати;

- раніше посилять свою конкурентну позицію на ринку;

- отримують додаткові конкурентні переваги;

- отримують додаткове джерело поповнення рекламного бюджету.

Однак, слід враховувати також наявність протиріч, якими неможна нехтувати при розробці нової рекламної кампанії. Будь якій рекламній кампанії обов'язково повинен передувати ситуаційний аналіз.

Ситуаційний аналіз повинен містити аналіз частки ринку, яку займає продукт, тих цінних якостей, якими він володіє, якісних характеристик конкуруючих продуктів, тенденції їх розвитку й причини цих тенденцій. Ситуаційний аналіз повинен містити дослідження найбільш вдалих сегментів ринку для позиціонування марки, аналіз конкурентного середовища у них з проведенням детального аналізу сильних й слабких сторін конкуруючих компаній, історію цілей і дій конкурентів у розглянутій категорії продукції [9]. Він повинен включати аналіз внутрішнього рекламного та не

рекламного середовища (результати проведених раніше рекламних кампаній, наявність фахівців, аналіз застосовуваних методів планування рекламних кампаній; якісні характеристики, етап життєвого циклу і ціна рекламованого товару; фінансові, матеріальні, трудові, інформаційні ресурси підприємства) [10], та багато інших питань, здатних певним чином вплинути на успіх рекламної кампанії.

Майбутня рекламна кампанія щонайменше має забезпечити повертання фінансових засобів, що вкладаються в неї. Але ефективна реклама повинна забезпечити додатковий прибуток. Тому якість планування реклами значно залежить від якісного обґрунтування рекламної діяльності

Висновки із зазначених проблем. Таким чином, плануючи певну рекламну кампанію, підприємство ставить перед собою два обов'язкових завдання:

1. забезпечити приріст прибутку, не нижчий ніж сума рекламних інвестицій;
2. вплинути на динаміку прибутку.

Чим раніше підприємство почне інвестувати у рекламу, враховуючи при цьому результати ретельно проведеного ситуаційного аналізу, тим швидше воно отримає комунікативний та економічний ефект. Додатково отриманий прибуток, знов спрямований у рекламу, здатен стати джерелом додаткових ринкових можливостей підприємства та чинником впливу на рівень його конкурентоспроможності на ринку.

Литература

1. Дональд Р. Леманн Управление продуктом / Дональд Р. Леманн., Рассел С. Винер. – Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 719 с.
2. Назайкин А.Н. Как оценить эффективность рекламы /А.Н. Назайкин. – Изд-во: Солон-Пресс. – 2014. – 304 с.
3. Васильева Т.А. Совершенствование механизма учета фактора времени в инвестиционных расчетах / Т.А. Васильева, С.В. Леонов [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.researchgate.net/publication/277214565>
4. Ромат Е. Реклама: теория и практика /Е. Ромат, Д. Сендеров. – СПб.: Питер, 2013. – 512 с.

5. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы /Науч. ред. М.В. Удальцова. – М.: Инфра-М; Новосибирск: Новосибирское соглашение, 2000. – 125 с.
 6. Краско Т.И. Психология рекламы / Т.И. Краско. – Х.: Студцентр, 2002. – 56 с.
 7. Кутлалиев А. Эффективность рекламы / А. Кутлалиев, А. Попов. – М.: Эксмо, 2005. – 122 с.
 8. Романенко Е.В. Фактор времени как системообразующий каркас развития национальной экономики и малого предпринимательства / Е.В. Романенко [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-313/mechanism-of-regulation-of-the-economy-313/19028-313-0835>
 9. Удяньська Г.М. Теоретико-методологічні основи ситуаційного аналізу при проектуванні рекламної кампанії / Г.М. Удяньська, С.В. Чернобровкіна. – Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66 (1039) – С. 81-85.
 10. Бернадская Ю.С. Основы рекламы: Учебник / Под ред. Л. Г. Дмитриевой. – М.: Наука, 2005. – 281 с.
-
1. Donal'd R. Lemann Upravlenye produktom / Donal'd R. Lemann., Rassel S. Vyner. – Per. s anhl. – 4-e yzd. – М.: YuNYTY-DANA, 2008. – 719 s.
 2. Nazaykyn A.N. Kak otsenyt' effektivnost' reklamy /A.N. Nazaykyn. – Yzd-vo: Solon-Press. – 2014. – 304 s.
 3. Vasyl'eva T.A. Sovershenstvovanye mekhanizma ucheta faktora vremeni v ynvestytsionnikh raschetakh / T.A. Vasyl'eva, S.V. Leonov [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.researchgate.net/publication/277214565>
 4. Romat E. Reklama: teoriya y praktika /E. Romat, D. Senderov. – SPb.: Pyter, 2013. – 512 s.
 5. Mokshantsev R.Y. Psikhologhiya reklamy /Nauch. red. M.V. Udal'tsova. – М.: Ynfra-M; Novosybyrsk: Novosybyrskoe sohlashenye, 2000. – 125 s.
 6. Krasko T.Y. Psikhologhiya reklamy / T.Y. Krasko. – Kh.: Studtsentr, 2002. – 56 s.
 7. Kutlalyev A. Effektivnost' reklamy / A. Kutlalyev, A. Popov. – М.: Eksmo, 2005. – 122 s.

8. Romanenko E.V. Faktor vremeny kak systemoobrazuyushchyy karkas razvytyya natsyonal'noy ekonomyky y maloho predprynymatel'stva / E.V. Romanenko [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-313/mechanism-of-regulation-of-the-economy-313/19028-313-0835>

9. Udyans'ka H.M. Teoretyko-metodolohichni osnovy sytuatsiynoho analizu pry proektuvanni reklamnoyi kampaniyi / H.M. Udyans'ka, S.V. Chernobrovkina. – Visnyk NTU «KhPI». – 2013. – # 66 (1039) – S. 81-85.

10. Bernadskaya Yu.S. Osnovy reklamy: Uchebnyk / Pod red. L. H. Dmytryevoy. – M.: Nauka, 2005. – 281 s.

***Рецензент:** Перерва П.Г., доктор економічних наук професор, декан економічного факультету НТУ „ХПІ”*

30.11.2015

УДК 330.341.1:330.3:651.61

Стовба Татьяна, Рыженко Василий

КОНТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Системный анализ существующих проблем морского транспорта позволил установить контуры его инновационного развития. Рассмотрены возможные варианты снижения выбросов с судов в окружающую среду сернистых соединений. Исследованы возможности использования судовой ветряной, гидроволновой и солнечной энергетики, что будет способствовать повышению эффективности экономики, снижению зависимости морского транспорта от нефти, сокращению вредных выбросов в атмосферу, которые имеют место при сжигании судового топлива. Экономии топлива будут способствовать конструктивные и технические решения: сферическая форма передней части судна, уменьшение веса судна, использование метода «воздушной смазки», нанесение

нанопокриттів на подводную часть корпуса судна.

Знание установленных трендов инновационного развития морского транспорта позволит заблаговременно адаптироваться морским офицерам и рядовым, а также образовательным учреждениям и предпринимательству к будущим трансформациям.

Ключевые слова: морской транспорт, инновационное развитие, альтернативные виды топлива, судовая ветряная энергетика, судовая гидроволновая энергетика, солнечная энергия.

Стовба Тетяна, Риженко Василь

КОНТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Системний аналіз існуючих проблем морського транспорту дозволив встановити контури його інноваційного розвитку. Розглянуто можливі варіанти зниження викидів з суден до навколишнього середовища сірчаних сполук. Досліджено можливості використання суднової вітряної, гідрохвильової та сонячної енергетики, що сприятиме підвищенню ефективності економіки, зниженню залежності морського транспорту від нафти, скороченню шкідливих викидів у атмосферу, які мають місце при спалюванні суднового палива. Економії палива сприятимуть конструктивні і технічні рішення: сферична форма передньої частини судна, зменшення ваги судна, використання методу «повітряного мастила», нанесення нанопокриттів на підводну частину корпусу судна.

Знання встановлених трендів інноваційного розвитку морського транспорту дозволить завчасно адаптуватися морським офіцерам і рядовим, а також освітнім установам та підприємництву до майбутніх трансформацій.

Ключові слова: морський транспорт, інноваційний розвиток, альтернативні види палива, суднова вітрова енергетика, суднова гідрохвильова енергетика, сонячна енергія.

CONTOURS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MARINE TRANSPORT: CALLS OF CONTEMPORANEITY

The system analysis of existent problems of marine transport make it possible to determine the contours of his innovative development. We considered possible ways of pollution reducing by sulphureous substances from ships. The possibilities of usage ship wind, hydro waving and solar energy, that will be instrumental in the increase of efficiency economy, dependence of marine transport from oil and reduction of the harmful discharge into an air, while incinerating of ship fuel. The technical decisions will be conducive to decreasing of fuel: spherical form of ship bow, reducing of ship weight, use of method of the «air greasing», covering on submarine part of ship hull the nanomaterials.

The knowledge of these contours of innovative development of marine transport let the naval officers and sailors to adapt oneself, and also educational establishments and enterprise to future transformations.

Keywords: marine transport, innovative development, alternative types of fuel, ship energy of wind, ship hydrowaving energy, solar energy.

Постановка проблемы. Мировой океан занимает $\frac{3}{4}$ поверхности земли и служит важной транспортной артерией, с помощью которой перевозится большая часть грузов во все страны мира.

В общемировом грузообороте морские перевозки занимают 62%. Большая часть морского транспорта (90%) занята международными перевозками грузов [1, 01.09.2014].

В настоящее время доставка грузов морским транспортом имеет ряд преимуществ. Во-первых, более низкая себестоимость перевозки по сравнению с другими видами транспорта. Использование специализированных судов, применение новейших достижений для организации погрузочно-разгрузочных работ в портах снизило долю расходов на транспортировку в конечной цене товара до 2%. Во-вторых, практически отсутствуют ограничения на габариты грузов (что зачастую мешает при отправке грузов по железной дороге) и пропускную способность морского транспорта. Даже если параметры

портов не позволяют судну подойти ближе к берегу, используются современные технологии перегрузки в открытом море. В-третьих, унифицированные нормативы постройки судов позволяют ускорить процесс погрузки/выгрузки. В-четвертых, обеспечивается достаточно высокая безопасность доставки грузов.

Анализ последних исследований и публикаций. Поскольку морской транспорт используется в качестве одного из наиболее экономичных способов перемещения грузов на дальние расстояния, что актуально в условиях глобализации экономики, то целесообразно проследить направления его развития. Леонов В.Е. и др. описали виды и причины загрязнения окружающей среды, а также привели технические способы защиты от вредных выбросов при эксплуатации судов [2]. Шурляк В. К. уделил внимание использованию альтернативных видов энергии [3]. Настасенко В. А. анализирует преимущества и недостатки судовой гидроволновой энергетики, условия и особенности ее использования [4], а также доказывает перспективность гидроволновых электрогенераторных систем маятникового типа. Кроме того, уделяет внимание особенностям использования энергии ветра [5]. Но авторы, как правило, не делают попыток относительно систематизации существующих проблем морского транспорта и выявления закономерностей инновационного развития судоходства. Поскольку чтобы соответствовать техническим новациям, внедряемым на судах, необходимо перманентно повышать уровень и объем профессиональных знаний моряка.

Формирование целей статьи. Поэтому необходимо проанализировать существующие проблемы морского транспорта и установить тренды его инновационного развития, знание которых позволит успешно адаптироваться морским офицерам и рядовым, а также образовательным учреждениям и предпринимательству, к грядущим трансформациям.

Изложение основного материала исследования. Бурное развитие технологий, глобализация рынков, создание международных транснациональных корпораций требуют перманентного совершенствования всех бизнес-процессов. Именно инновационное развитие обеспечит прочные конкурентные позиции морскому транспорту по сравнению с другими видами транспорта.

Инновационное развитие означает процесс количественных и качественных трансформаций, опирающихся на перманентный поиск и внедрение новых способов и сфер реализации потенциала судоходных компаний с целью приобретения конкурентных преимуществ в условиях рыночной экономики, направленных на постоянное улучшение качества оказываемых услуг, связанных с транспортировкой грузов или пассажиров, и получение положительного эффекта [6, с. 194].

Инновационное развитие характеризуется появлением новых приоритетов: интеллектуализацией производственной деятельности, использованием высоких технологий, экологичностью и т.п.

Морской транспорт по-прежнему остается одним из наиболее эффективных и экономичных способов межконтинентального перемещения различных грузов. При этом вызовы, возникающие во внешней среде, диктуют направления инновационного развития морского транспорта. Рассмотрим основные из них.

Морской флот является весомым источником загрязнения воздушной среды и мирового океана. Это объясняется тем, что суда оснащены мощными двигателями, потребляющими топливо с высоким содержанием серы и, в отличие от автомобилей или электростанций, не оборудованы системами очистки выхлопных газов.

Экологи ЕС обеспокоены постоянно растущими выбросами озоноразрушающих и вредных веществ судовыми энергетическими установками (СЭУ) оксидов серы, азота и углерода, что приводит к загрязнению атмосферы и появлению парникового эффекта, который приводит к изменению климата. Следует заметить, что при постройке новых судов энергетическую эффективность оценивают по конструктивному коэффициенту CO_2 , который рассчитывают как количество выбросов диоксида на тонно-милю перемещения грузов.

В связи с этим требования Международной морской организации были ужесточены: созданы зоны контроля выбросов (SECA) в которых жестко регламентирован выброс вредных веществ. Они касаются качественных параметров судового топлива, используемого в зонах Северного и Балтийского морей, а также пролива Ла-Манш. С 1 января 2015 года максимальное содержание серы в судовом топливе не должно превышать 0,1% в портах стран ЕС. Аналогичные правила введены летом 2012 года в США (в прибрежной 200-мильной зоне Северной Америки). Эксперты

прогнозируют принятие в ближайшем будущем подобного закона и для Средиземноморья.

Поэтому приоритетность развития инновационного предпринимательства в морской отрасли имеет экологическую и экономическую направленность. В частности, для снижения выбросов сернистых соединений в окружающую среду возможны следующие стратегические альтернативы:

1) переключение СЭУ на низкосернистое дизельное топливо в районах SECA удобно, требует незначительных инвестиций, но сопровождается высокими эксплуатационными расходами, недостаточным количеством топлива и смазочных масел соответствующего качества на рынке;

2) постоянная работа судна на низкосернистом дизельном топливе (MGO). Преимущества данной альтернативы – удобство, связанное с тем, что не следует переключать СЭУ при вхождении в зону контроля выбросов; недостатки – высокие эксплуатационные расходы, маленькая вязкость топлива приводит к повышенному сухому трению. При этом стоит отметить, что с уменьшением содержания сернистых соединений в мазуте или дизельном топливе резко увеличивается его цена. Так как в себестоимости грузовых перевозок до 70% расходов приходится на топливо, то, таким образом, значительно снижаются экономические показатели эксплуатации судна в рейсе;

3) Upgrade дизелей для работы на сжиженном природном газе (LNG): хорошее решение, также уменьшает NOx (может быть выгодно для новых судов); при этом необходимы большие инвестиции. Стоимость LNG сегодня в 1,5 раза ниже стоимости дизтоплива. Использование LNG в качестве судового топлива является частью стратегии ЕС, направленной на развитие Балтийского региона. Среди проблем использования LNG в качестве судового топлива можно выделить следующие: необходимость криогенного хранения (сжиженный газ хранится при температуре -163°C), отсутствие соответствующей подготовки судовой команды, увеличение на борту места по сравнению с обычными бункерами (в случае с контейнеровозами при переоборудовании судна под бункеровку LNG теряется 3%), отсутствие необходимой инфраструктуры снабжения сжиженным природным газом: нужны заводы по сжижению газа,

небольшие терминалы LNG, распределительные сети, хранилища, заправщики LNG;

4) установка систем гидроочистки на судах с доведением высокосернистого топлива до требуемых параметров: удобно, не надо переключаться, однако стоимость подобной переработки приведет к значительному удорожанию судового топлива;

5) установка систем очистки выхлопных газов от серы и двуокисей азота с помощью скрубберов: возможность использовать тяжелое топливо с высоким содержанием серы в любых районах, простое управление судном; при этом окупаемость зависит от разницы в цене на легкое и тяжелое топливо, а также высокие капитальные и эксплуатационные расходы.

Следует отметить, что неуклонно увеличивается расход топливных ресурсов, которые относятся к исчерпаемым, поэтому их добыча неумолимо уменьшается и становится более сложной и трудоёмкой [7, 15.07.2014].

Использование альтернативных видов топлива будет способствовать повышению эффективности экономики, снижению зависимости морского транспорта от нефти, сокращению вредных выбросов в атмосферу, которые имеют место при сжигании судового топлива. В связи с вышеизложенным возможны следующие направления инновационного развития морского транспорта:

1) использование судовой ветряной энергетики, в частности парусов позволяет подхватывать воздушные потоки и содействовать движению судна.

Сейчас больше всего внимания в мире уделяется вопросам использования судовой ветряной энергетики. Следует напомнить, что Beluga SkySails было первым в мире грузовым судном, которое использовало для экономии топлива парус, что выпускался на высоту в сотни метров и управлялся компьютером [8, с. 7]. Согласно подсчетам конструкторов, судно, развивая полный ход с меньшей нагрузкой на двигатель, сократило расход топлива на 10-14%, что означает экономию в затратах на горючее до \$1-1,5 тыс. в день, и, таким образом, по мнению специалистов, могло снизить количество вредных выбросов в атмосферу на 20%. Кроме того, парус, так же как и существовавшие ранее парусно-мачтовые системы, имеет попутный принцип действия, однако позволяет

использовать палубу теплохода для перевозки грузов, не мешает выполнению грузовых работ, уменьшает крен на ходу судна.

Сейчас ведущие судостроительные компании Японии, США, Швеции и др. стран имеют концепты экологически чистых судов, которые могут эффективно работать и не наносить ущерб окружающей среде. Одной из таких разработок является концепт «NYK Super Eco Ship 2030», постройка которого запланировано в 2030 году. Это будет экологически чистый корабль с инновационной структурой и прогрессивной технологией, основанной на использовании альтернативных источников энергии [9, 7.08.2014; 10, 10.05.2015]. В целом, на наш взгляд, «NYK Super Eco Ship 2030» является уникальным и чрезвычайно важным концептом, поскольку содержит множество инновационных решений: сниженный вес корпуса, оптимизация его формы, повышенная эффективность двигательной системы, использование солнечной и ветровой энергии, применение возобновляемых и постоянных источников электроэнергии таких как топливный элемент, позволяет снизить выброс углекислого газа на 69%, что делает его действительно зеленым и экологически чистым судном. В частности, в этом судне паруса располагаются в корпусе судна, раскладываются и собираются в зависимости от погодных условий, выполнения погрузочно-разгрузочных работ. Например, восемь парусов, каждый площадью по 500 м², обеспечивают движущую силу в 2,5 МВт [10, 10.05.2015];

2) использование энергии волн. Между главным корпусом и боковыми спонсонами у судна проходят 12 горизонтальных подвижных плавников-крыльев, утилизирующих энергию волн, когда машина идёт под парусами или стоит на якоре. Но эти же крылья могут выступать в качестве движителя – в этом случае их силовой привод питается от корабельной энергетической сети. Таким образом судно движется подобно рыбе – за счёт колебаний плавников [10, 10.05.2015]. По оценкам экспертов, на Балтике, где высота волн в летний период составляет 1 м, КПД известных гидроволновых энергетических установок плавникового и поплавкового типа составит 0,35, что может быть использовано лишь как дополнение к базовым двигателям внутреннего сгорания судна [4, с.58]. Кроме того, внешнее расположение плавников может привести к повреждению высокими волнами, а также посадкой судна на мель;

3) использование альтернативных возобновляемых источников солнечной энергии. Ведутся разработки солнечных батарей, покрывающих большую часть корпуса, которые могут быть убраны при разгрузке в порту. Их суммарная площадь может составлять 31 000 м². Мощность, производимая 1 м², колеблется от 250 до 1400 Вт в зависимости от района плавания и погоды [10, 10.05.2015; 11, 17.05.2014]. Средняя мощность всей установки находится в диапазоне 1-2 МВт. Аккумулированная солнечная энергия хранится в литий-ионных батареях большой мощности и может быть использована в любой момент. Данные батареи являются составляющей электроэнергетической системы судна, которая включает источник и потребителей энергии.

Кроме того, экономии топлива будут способствовать конструктивные и технические решения.

Сферическая форма передней части судна поможет экономить топливо. Дело в том, что такая форма носовой части является более аэродинамической по сравнению со стандартной формой корпуса современных судов. Таким образом, судно City of St. Petersburg может экономить до 800 т топлива в год, что в свою очередь приведет к снижению выбросов CO₂ примерно на 2,5 тыс.т [1, 01.09.2014]. Наибольшей экономии инженеры ожидают в водах Северного моря, где постоянно дуют сильные ветра.

Уменьшение веса судна обеспечивается путем применения новых, более легких материалов, таких как высокопрочная сталь, различные сплавы и композиты (уменьшение массы судна может составить до 3000 т); новых конструктивных решений в виде закрытого корпуса (до 5000 т); упрощение машинного оборудования за счет замены на топливные элементы (до 3000 т) [9, 7.08.2014].

Снижение сопротивления трению возможно благодаря нанесению прогрессивных покрытий на подводную часть корпуса судна, а также использованию метода «воздушной смазки».

При долгих стоянках в портах подводная часть корпуса судна обрастает различными видами моллюсков и водорослей, что приводит к увеличению сопротивления трения до 15% и ведет как к тепловой и силовой перегрузке двигателей, так и к повышенному расходу топлива. Для защиты корпуса от биообрастания живыми организмами разрабатываются и внедряются новые виды красок, содержащих

вещества, которые препятствуют поселению и размножению организмов [7, 15.07.2014].

Для снижения сопротивления трению разрабатываются нанопокрывтия, в основе которых лежит использование идеи природы - супергидрофобности листьев лотоса. Такая поверхность будет отталкивать молекулы воды, уменьшая трение о корпус [12, с. 27].

Компания «Mitsubishi» разработала новую технологию «воздушной смазки» Mitsubishi Air Lubrication System (MALS). MALS снижает трение путем подачи воздуха в нижнюю часть судна, создавая слой мелких пузырьков, которые позволяют судну скользить с меньшим трением между корпусом и морской водой под ним [13, 09.09.2014]. Разработанная технология «воздушной смазки» обеспечивает более экономичную эксплуатацию больших судов: сокращает выбросы на 10%, вместе с новым дизайном корпуса, с электронным управлением дизельным двигателем, системой утилизации тепла и новой двухмоторной, двухвальной двигательной системой возможно сокращение выбросов до 35%.

Компания «Mitsubishi» завершила эскизный проект сухогруза MALS-14000CS – большого судна с широким корпусом и малой осадкой, что создает низкое давление воды, позволяет нагнетать воздух под судно и не требует большого расхода электроэнергии для работы воздушного насоса. Кроме того, широкий корпус судна легко сохраняет воздушные пузыри, не давая им ускользнуть.

Производство энергии топливными элементами, которые представляют собой электрохимические устройства подобные гальваническому элементу, но отличающиеся от него тем, что вещества для электрохимической реакции подаются в него извне – в отличие от ограниченного количества энергии, запасенного в гальваническом элементе или аккумуляторе [9, 7.08.2014]. Топливные элементы превращают химическую энергию топлива в электричество, минуя малоэффективные, связанные с большими потерями, процессы горения. Это электрохимическое устройство в результате высокоэффективного «холодного» горения топлива (водорода, метанола, сжиженного газа и пр.) непосредственно вырабатывает электроэнергию.

КПД двигателей, определённый по теплоте химической реакции, может превышать 100% из-за того, что в работу может

превращаться и теплота окружающей среды [8, с.14]. Здесь, тем не менее, нет никакого противоречия с ограничениями на КПД тепловых машин, поскольку топливные элементы не работают по замкнутому циклу и реагирующие вещества не возвращаются в начальное состояние. При химической реакции в топливном элементе в электрическую энергию превращается не теплота реагентов, а их внутренняя энергия и, возможно, некоторое количество теплоты из окружающей среды. В воздух выделяется лишь водяной пар, который не наносит вреда окружающей среде.

Выводы. Таким образом, мониторинг рассмотренных выше тенденций инновационного развития морского транспорта позволит нынешним и будущим морякам адаптироваться к нововведениям с целью быть востребованными на рынке труда. Например, электромеханику следует знать принципы работы солнечных панелей, уметь их обслуживать и ремонтировать; прибавится работа с мостовыми кранами и литий-ионными батареями; судно будет иметь электродвижение, работающее от топливных элементов, следовательно, он должен уметь их эксплуатировать. Механику необходимо иметь навыки обслуживания судовых ветряных, гидроволновых и солнечных энергетических систем.

Перспективы дальнейших исследований. Анализ аварийности судов показал, что 80% морских аварий и катастроф происходит из-за неправильных или несвоевременных действий экипажа [14, с.30]. В частности, по вине судоводителей происходит 25% аварий, лоцманов – 5%, механиков – 2%, рядового состава – 17%, берегового персонала – 17%, прочих сотрудников – 14% [2, с. 104]. По прогнозам экспертов для обеспечения безопасности судоходства, с целью снижения зависимости аварийности теплоходов от человеческого фактора морской транспорт будет развиваться в направлении беспилотного управления судами, что бросает вызов существующей профессиональной подготовке моряков. Автоматизированные суда будут нуждаться в штате сотрудников, способных анализировать поступающую от датчиков информацию и эффективно принимать управленческие решения. Поэтому будет расти потребность в судовых инженерах - системотехниках, что потребует и новых подходов к профессиональной подготовке и переподготовке моряков. Этим вопросам будут посвящены последующие исследования.

Литература

1. Морской транспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
2. Обеспечение безопасности плавания судов и предотвращение загрязнения окружающей среды: монография / В.И. Дмитриев, В.Е. Леонов, П.Г. Химич, В.Ф. Ходаковский, Л.Б. Куликова; под ред. В.И. Дмитриева, В.Е. Леонова. – Херсон: ХГМА, 2012. – 397 с.
3. Шурляк В.К. Применение альтернативных видов энергии и топлив на морских судах // Семинар «Сжиженный природный газ как альтернативное топливо для морских судов». – С-Пб: ГМА им. Макарова, 2012 – 47с. Режим доступа: www.korabel.ru/flemanjger/OTHER/0/0/3.pdf.
4. Настасенко В.О. Сучасний стан суднової гідрохвильової енергетики та його аналіз/ В.О.Настасенко, І.В. Блах // Науковий вісник Херсонської державної морської академії: науковий журнал. – Херсон: Видавництво ХДМА, 2015. - №1(12). – С. 56-65.
5. Блах І.В. Аналіз сучасних вітрових енергетичних систем / І.В. Блах, В.О.Настасенко// Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні інформаційні та інноваційні технології на транспорті». – Херсон: Видавництво ХДМА, 2014. – С. 228-230.
6. Стовба Т.А. Інноваційний розвиток як нова вітчизняна промислова релігія // Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. Вип. 48.- Херсон: Айлант, 2007. – С. 184-197.
7. http://www.trans-service.org/ru.php?section=info&page=teor_kor&subpage=eksp_korp_05
8. Zeppelin SkySails, Sales and Service. – Germany, Hamburg: 2007. – 32 p.
9. <https://www.youtube.com/watch?v=f7lpb-lvBE0>
10. http://www.nyk.com/english/release/31/NE_090422.html.
11. <http://www.ecomarinepower.com/en/products/99-marine-solar-panels>.
12. Бабик В.В., Стовба Т.А. Современные направления развития морского транспорта/ В.В. Бабик, Т.А. Стовба // Матеріали IV Всеукраїнської студентської наукової конференції «Сучасні проблеми морського транспорту та безпека мореплавства». (м. Херсон, 20

листопада 2014 р.).- Херсон: Видавництво ХДМА, 2014. – С. 24-28.

13.<http://inhabitat.com/new-mitsubishi-technology-makes-ships-more-efficient-by-blowing-tiny-air-bubbles/#ixzz3E9K9J44s>

14.Ворохобин И.И. Исследование аварийности и способы улучшения лоцманского обеспечения в зонах стесненного плавания / И.И. Ворохобин // Судовождение. Сборник научных трудов. Выпуск 17. – Одесса: ИздатИнформ, 2009. – С. 28 – 36.

1. Morskoj transport. wikipedia.org. Retrieved from <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

2. Dmitriev V. I., Leonov V. E., Khimich P. G., Khodakovskiy V. F., Kulikova L. B. (2012). Obespecheniie bezopasnosty plavaniia sudov i predotvrashcheniia zagriazneniia okruzhaiushchey sredy Kherson : KSMA.

3. Shurlyak, V. K. (2012). Primenenie alternativnyh vidov energiyi i topliv na morskikh sudah. Retrieved from www.korabel.ru/flemanjger/OTHER/0/0/3.pdf.

4. Nastasenko, V. O. & Blah, I.V. (2015) Sychasnyi stan sudnovoi gidrohvylovoi energetyky ta yogo analiz. Naukovyy visnyk Khersonskoyi derzhavnoyi morskoyi akademiyi, 1(12), 56-65.

5. Blah, I.V. & Nastasenko, V. O. (2014) Analiz sychasnyh vitrovyh system. Sychasni informatsiyi ta innovatsiyi na transporti: Mizhnarodna nauk.-praktych. konf. Kherson : Vyd-vo KDMA, 228-230.

6. Stovba, T. A. (2007). Innovatsiynyy rozvytok yak nova vitchyznyana promyslova relihiya. Tavriyskyy naukovyy visnyk, 48, 184-197.

7. Sait «Trans-service». www.trans-service.org. Retrieved from http://www.trans-service.org/ru.php?section=info&page=teor_kor&subpage=eksp_korp_05/.

8. Zeppelin SkySails, Sales and Service (2007) Hamburg.

9. Sait youtube. www.youtube.com. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=f7lpb-lvBE0>

10.Sait NYK. www.nyk.com. Retrieved from http://www.nyk.com/english/release/31/NE_090422.html.

11.Sait ecomarinepower. www.ecomarinepower.com Retrieved from <http://www.ecomarinepower.com/en/products/99-marine-solar-panels>

12.Babik, V. V. & Stovba, T. A. (2014) Sovremennyye napravleniya

razvitiya morskogo transporta. Suchasni problemy morskogo transportu ta bezpeka moreplavstva: IV Vseukr. studentska naukova konf. Kherson : Vyd-vo KDMA, 24-28.

13.Sait inhabitat. inhabitat.com. Retrieved from <http://inhabitat.com/new-mitsubishi-technology-makes-ships-more-efficient-by-blowing-tiny-air-bubbles/#ixzz3E9K9J44s/>

14.Vorohobin, I. I. (2009) Issledovaniye avariynosty I sposoby uluchsheniya lotsmanskogo obespecheniya v zonah stesnennogo plavaniya. Sudovozhdenie. Odessa : Izdatinform, 17, 28 – 36.

***Рецензент:** Соловьев И.А., д.э.н., профессор, зав. кафедры менеджмент организаций, Херсонский государственный аграрный университет*

24.11.2015

УДК 339.137.22

Швагірева Власла, Донець Анна, Неумоїна Ксенія

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

У статті обґрунтовується актуальність інноваційної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності регіональної економіки. Зосереджується увага на методах аналізу та оцінювання реалізації конкурентоспроможності на підприємстві. Розглянуто термінологічний апарат конкурентоспроможності стосовно до інноваційної економіки. Вироблена концепція підвищення конкурентоспроможності на основі впровадження інновацій. Визначається сукупність різних факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства. Розглядаються поняття «конкурентоспроможність» і «система управління конкурентоспроможністю», виділені рівні конкурентоспроможності, блоки, що характеризують типи конкурентних переваг, і сформульовані особливості створення системи конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, інновації, інноваційна діяльність, система управління конкурентоспроможністю.

Швагірева Влада, Донець Анна, Неумоїна Ксенія

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНОВ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

В статье обосновывается актуальность инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности региональной экономики. Концентрируется внимание на методах анализа и оценки реализации конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены терминологический аппарат конкурентоспособности применительно к инновационной экономике. Выработана концепция повышения конкурентоспособности на основе внедрения инноваций. Определяется совокупность различных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия. Описаны такие понятия, как «конкурентоспособность» и «система управления конкурентоспособностью», рассмотрены уровни конкурентоспособности, блоки, которые характеризуют типы конкурентных преимуществ, и определены особенности создания системы конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, инновации, инновационная деятельность, система управления конкурентоспособностью.

Shvagireva Vlasta, Donets Anna, Neumoina Kseniya

FORMATION OF MANAGEMENT SYSTEM INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE REGION ON THE INNOVATION BASIS

The article deals with the relevance of innovation in improving the competitiveness of the regional economy. Focuses on the analysis and

evaluation of the implementation of competitiveness of the enterprise. Considered terminology competitiveness in relation to innovation economy. produced a concept based on improving the competitiveness of innovation. Determined by a combination of various factors affecting the level of competitiveness. The concepts of "competitiveness" and "competitiveness management system", highlighted the level of competitiveness blocks that characterize the types of competitive advantages, and features of a system formulated competitiveness.

Keywords: competitive advantage, competitiveness, evaluation of competitiveness, innovation, innovation, competitiveness management system.

Постановка проблеми. Питання підвищення конкурентоспроможності регіону в даний час особливо актуальні, і їх значущість визнається на всіх рівнях влади. Найбільш кращим способом підвищення конкурентоспроможності країни є посилення конкурентних позицій її регіонів і більшою мірою, за рахунок конкурентних переваг високого порядку, до яких, безумовно, належать інновації. При цьому підвищення конкурентоспроможності регіону передбачається через розвиток його інноваційної складової або інноваційної конкурентоспроможності регіону. Отже, виходячи з вище переліченого, ще більше можна засвідчити важливість та актуальність застосування інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. В останній час все більше і більше уваги приділяється темі конкурентоспроможності підприємства, методам оцінки та шляхів її підвищення. Зосереджували свою увагу на підвищенні конкурентоспроможності, такі науковці, як: Алі А., Зайцева Т. Ю., Роганян О. А., та Оковкіна О. Н. Вони розглядали в своїх наукових працях сутність, значення, методи аналізу та шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства [2, 3, 4].

Невирішені частини загальної проблеми. Приймаючи до уваги роботи вищезазначених вчених, можна зробити висновок, що відсутні інноваційні методи підвищення конкурентоспроможності, що були б направлені, в першу чергу, на міжнародну конкурентоспроможність окремого регіону в країні, з точки зору інноваційної складової. А також були б ефективні в існуючих умовах

політичної нестабільності та економічної кризи.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є дослідження та вивчення системи управління міжнародної конкурентоспроможності регіону, а також висвітлення особливостей на інноваційній основі. Реалізація даної мети на думку авторів, в першу чергу, потребує вирішення таких задач:

- дослідження та трактування понять «конкурентоспроможність», «інноваційна конкурентоспроможність»;

- визначення проблем, що заважають успішному інноваційному розвитку регіону;

- виділення заходів, які допомагають реалізації методів успішного функціонування підприємств регіону на інноваційній основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможністю регіону (по Портеру) є продуктивність використання регіональних ресурсів (в першу чергу, робочої сили і капіталу), порівняно з іншими регіонами. Вона вимірюється у величині валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення та в його динаміці. Згідно з інноваційним підходом, конкурентоспроможність окремого регіону пов'язана з таким фактором як наявність інноваційної системи. З її допомогою підприємства регіону забезпечують собі конкурентну перевагу над підприємствами інших регіонів за рахунок створення і впровадження інновацій [7].

Отже, інноваційна конкурентоспроможність – це здатність суб'єктів регіональної економіки на основі забезпечення регіональними органами влади конкурентоспроможністю, інституціонального середовища, інноваційної системи та інфраструктури створювати регіональні конкурентні переваги на основі інновацій. [8].

У загальному вигляді інноваційні конкурентні переваги – це сукупність техніко-технологічних, організаційно-економічних, науково-освітніх, інформаційних, інституціональних, соціально-культурних та інших умов, що склалися в регіоні та вигідно відрізняють його від інших регіонів за показниками інноваційної активності, що дозволяють йому більш ефективно функціонувати в національному та міжнародному конкурентному середовищі. [7, 8, 9].

Конкурентоспроможність в рамках світового господарства має чотири рівні, кожен з яких володіє своїми параметрами:

- рівень глобальної економіки, як конкурентоспроможність товарів і послуг, вироблених в рамках міжнародних організацій, підприємств, регіональних, міждержавних економічних союзів і всесвітніх торгівельних і політичних структур;

- рівень виробничого потенціалу держави, як конкурентоспроможність сировини, енергоресурсів, товарів, послуг, робочої сили в країні;

- рівень конкурентоспроможності організацій, підприємств, корпорацій, які виробляють різні ресурси, товари та послуги;

- рівень ефективності функціонування економіки держави, як діяльність всієї системи державних і громадських інститутів і організацій, які регулюють злагодженість роботи всього господарського механізму країни і його ефективну співпрацю з іншими країнами, що утворює умови для позитивної економічної динаміки та соціальної стабільності і дає змогу організаціям ефективно працювати усередині та за межами країни.

На рівні глобальної економіки суб'єктами конкурентної боротьби виступають як окремі країни, так і об'єднання декількох країн, які попередньо домовляються проводити узгоджену економічну політику, тобто створювати сукупні конкурентні переваги на макrorівні, наприклад: СОТ, Євросоюз.

При більш глибокому розгляді формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності товарів і послуг не можна зводити весь процес до оцінки тільки двох показників, особливо через приведення їх до інтегральних показників (зокрема коефіцієнту співвідношення якості і ціни). Процес визначення показників конкурентоспроможності повинен спиратися на всебічне вивчення характеристик товарів, різноманіття яких вимагає різних методологій оцінки.

Слід зазначити, що немає універсальних для всіх видів продукції методик оцінки конкурентоспроможності. Конкретні умови формування та підтримки конкурентних переваг будуть різними в кожній сфері комерційної діяльності, а результат буде залежати від конкурентних потенціалів, протиборчих на ринку виробників товарів і послуг.

Система показників конкурентоспроможності товарів показує досягнутий рівень, реалізований у продукції та послугах, оскільки

товар вже виготовлений і його параметри визначені.

Необхідно підкреслити, що інноваційна конкурентоспроможність визначається саме через значення реальних показників, які характеризують число успішно реалізованих інноваційних проектів у регіоні, частку інноваційної продукції у ВРП і т.д. Теоретична здатність регіону виробляти інновації відноситься скоріше до такого поняття як «інноваційний потенціал» [5].

Можна побудувати такий логічний ланцюжок: однією з найважливіших складових конкурентоспроможності регіону є інноваційна конкурентоспроможність регіону, яка в свою чергу ґрунтується на здатності регіону ефективно створювати інновації, що користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, підвищуючи ефективність господарювання економічних суб'єктів регіону.

Таким чином, інноваційну конкурентоспроможність регіону можна умовно визначити як добуток інноваційного потенціалу регіону на ефективність його використання. Припустимо, що обидва множники приблизно рівнозначні, хоча об'єктивно визначити точну вагомість кожного з множників практично неможливо. Інноваційний потенціал регіону відображає всі присутні в регіоні матеріальні та нематеріальні ресурси, які можуть бути використані для створення інновацій в регіоні. Складові елементи інноваційного потенціалу можна поділити на природні (географічне положення, наявність корисних копалин, і т.д.) і набуті (інноваційна інфраструктура, законодавча база і т.д.). Набуті складові інноваційного потенціалу складаються з двох груп джерел: спільні соціально-економічні (чисельність і рівень життя населення, наявність корисних копалин, географічне положення, наявність великих виробництв і т.д.) та специфічні інноваційні джерела (число ВНЗ, наявність розвиненої інноваційної інфраструктури, розвиненої законодавчої бази у сфері інновацій і т.д.).

Під регіональною інноваційною системою розуміється сукупність державних і приватних організацій, інститутів, бюджетів, механізмів та їх взаємодії, які сприяють здійсненню діяльності по створенню, зберіганню та розповсюдженню нових знань і технологій, підтримки, використання стимулів і пільг для інвестування коштів у здійснення інноваційної діяльності, виробництво інноваційних

конкурентних товарів і послуг, їх просування та реалізація на ринку, реалізація конкурентних переваг регіональної економіки в системі економіки країни і в глобальній світовій економіці [7].

Найбільший інтерес представляють інноваційна складова створеного інноваційного потенціалу в регіоні та частина системи його реалізації, що спрямована на розвиток інновацій в регіоні. Вивчаючи літературу, пов'язану з інноваційною діяльністю в регіонах, можна зробити висновок про те, що в більшості регіонів інноваційний потенціал характеризується однотипними проблемами, які стоять на шляху успішного інноваційного розвитку.

До таких проблем можна віднести:

- низький попит на інноваційну продукцію з боку підприємств;
- брак власних коштів, що перешкоджає здійсненню інноваційної діяльності на постійній основі;
- недостатня фінансова підтримка з боку держави;
- складність отримання державного фінансування;
- відсутність інтересу фінансових інститутів до вкладення грошей в інноваційну галузь;
- недостатній розвиток інноваційної інфраструктури;
- невизначеність економічної вигоди від використання інтелектуальної власності;
- недостатність законодавчих та нормативно-правових документів, що регулюють і стимулюють інноваційну діяльність;
- основні вкладення припадають в оновлення засобів виробництва, а не в людський капітал;
- низька мотивація підприємств в інноваційній діяльності;
- брак інформації про потреби ринку в нових товарах і про нові технології;
- мале число компаній, зайнятих в НДДКР та інноваційній сфері;
- відсутність чітких визначень понять, пов'язаних з інноваційною діяльністю;
- низька активність співробітників ВНЗ та наукових організацій як у дослідницькій діяльності в цілому, так і в господарському житті країни та світу;
- відсутність системної взаємодії федеральних і регіональних структур та інше.

У свою чергу, найважливішою властивістю будь-якої системи реалізації інноваційного потенціалу, тобто другої складової організації регіональної інноваційної системи є те, що число методів, через які вона реалізується, обмежена. І ці методи однакові для будь-якого регіону. До основних з них відносяться:

1. Розвиток венчурного інвестування.
2. Різні види державного фінансування:
 - пряме співфінансування НДДКР;
 - субсидування % ставок за кредитами;
 - інвестиційно-податковий кредит;
 - дозвіл застосовувати «супер-прискорену» (до 1 року) амортизацію;
 - митні пільги для імпорту певних типів обладнання та експорту певних типів продукції;
 - субсидування деяких видів інноваційних витрат: на захист прав інтелектуальної власності;
 - на оренду нерухомого майна або користування унікальним обладнанням;
 - на участь в національних та міжнародних виставках, ярмарках, форумах, конференціях і т.ін.;
 - на виробництво і реалізацію інноваційної продукції на експорт і т.ін.;
 - допуск до участі в ФЦП;
 - допуск до держзамовлення.
3. Нефінансова підтримка держави:
 - надання консультаційних, інформаційних та інших послуг державними організаціями;
 - організація співробітництва та кооперації з великими підприємствами з державною участю в капіталі та великими приватними підприємствами;
 - створення механізму передачі перспективних наукових розробок у компанії, що володіють необхідною технологічною базою;
 - створення та інвентаризація фонду вітчизняних винаходів;
 - вдосконалення законодавства, що регулює інноваційну діяльність;
 - створення механізму, що забезпечує ефективний захист державної інтелектуальної власності;

- популяризація, реклама підприємництва взагалі та інноваційного зокрема;

- зниження адміністративних бар'єрів перед бізнесом в цілому (одержання дозволів, допуск до мереж і т.ін.);

- оптимізація оподаткування (патентна система).

4. Розвиток інноваційної інфраструктури - технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферту технологій, особливі економічні зони, біржі ідей, баз даних за проектами, ресурсів і т.д.

5. Створення інноваційних кластерів.

6. Створення системи комерціалізації розробок.

7. Розвиток системи ринкового фінансування проектів.

8. Протекціоністські заходи [1, 6, 7, 8].

Незважаючи на схожість проблем, що стоять на шляху розвитку інноваційної діяльності у більшості регіонів, та методів вирішення даних проблем, розробити єдину універсальну програму розвитку інноваційної діяльності для будь-якого регіону дуже складно.

Висновок. Таким чином, система управління конкурентоспроможністю підприємства – це інтегрована система комплексного управління підприємством, яка повинна мати можливість адекватного реагування на вплив світового господарського механізму в частині зовнішніх і внутрішніх інтересів підприємства. Процес управління в цій системі пов'язаний з організаційними, технічними, ресурсними, ринковими, якісними та управлінськими видами показників, оцінкою можливостей ведення інноваційної діяльності та гармонійністю розвитку внутрішнього клімату підприємства, а також необхідністю аналізувати сукупні вимоги ринку до продукції підприємства, прогнозувати й оптимізувати прибуток і витрати своєї діяльності.

Проте, відмічена схожість проблем інноваційної сфери в регіонах, а також той же набір інструментів для їх вирішення дозволяє сформулювати загальні принципи (або напрямки) програми розвитку інноваційної діяльності на регіональному рівні, які будуть відповідати будь-якому регіону. До таких принципів відносять: системність прийнятих заходів; орієнтованість впливу на «точки зростання» – тобто уникнення вкладення «коштів у повітря»; стимулювання не інноваційної діяльності безпосередньо, а підвищення ринкової привабливості інвестиційної діяльності – тобто, щоб усі необхідні системи – фінансування, комерціалізації, визначення перспективних

напрямків і т.д. носили приватний характер; держава повинна максимально інвестувати в розвиток інноваційної інфраструктури, системи взаємозв'язків між усіма учасниками інноваційного процесу (наукове середовище, великі підприємства, малі інноваційні фірми, фінансові інститути), зниження адміністративних бар'єрів, покращення системи підготовки фахівців в області інноваційного підприємництва; орієнтація на підтримку суб'єктів малого та середнього підприємництва, як найбільш мобільних і схильних до ризику; вплив на муніципальну владу з метою її активного включення в підтримку інноваційних фірм «на місцях» та інше.

Перспективи подальших досліджень. Основна орієнтація вивчення самої сутності системи управління міжнародною конкурентоспроможністю регіону, саме на інноваційній основі полягає у виділенні особливостей розробки підходів та напрямків управлінської діяльності підприємств насамперед в Україні, залежно від конкретного регіону, що аналізується та індивідуальних особливостей підприємства.

Література

1. Александрович Я.М. Методологические подходы к определению уровня конкурентоспособности продукции / Я.М. Александрович // Экономический бюллетень. – 2006. – №7. – С. 86-98.
2. Алі А. Підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві / А. Алі // Молодий вчений. – 2012. – №8. – С. 69-75.
3. Оковкина О. Н., Чупайда А. М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства / О.Н. Оковкина, А.М. Чупайда // Економічний журнал. – 2010. – №3. – С. 37-42.
4. Роганян О.А. Інноваційні маркетингові методи підвищення конкурентоспроможності роздрібного торгового підприємства / О. Роганян // Теоретичні та практичні аспекти економіки та менеджменту. – 2012. – С. 23-26.
5. Соболенський В. Україна і СОТ: можливості підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції / В. Соболенський // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2002. – № 5. – С. 43.
6. Четиркин Н.Ю. Управление конкурентоспособностью предприятия: навчальный посібник / Н.Ю. Четиркин. – СПб.: Изд-во

СПб ГУЕФ, 2007. – 600 с.

7. Чурсин А.А. Управління конкурентоспроможністю організації / А.А. Чурсин. – М.: НТЦ «Информтехника», 2006. – 215 с.

8. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2005 – 504 с.

9. Швагірева В.С. Маркетинговий метод підвищення конкурентоспроможності підприємства / В.С. Швагірева, А. Донець, К. Неумоїна // Науковий вісник ОНЕУ – Одеса: ОНЕУ, 2014. – Спецвипуск №3. – С. 209-220.

1. Aleksandrovych Ya.M. Metodolohycheskye podkhody k opredelenyyu urovnya konkurentosposobnosti produktsyy / Ya.M. Aleksandrovych // 'Экономический бюллетень'. – 2006. – #7. – С. 86-98.

2. Ali A. Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti produktsiyi na pidpryyemstvi / A. Ali // Molodyy vchenyy. – 2012. – #8. – С. 69-75.

3. Okovkyna O. N., Chupayda A. M. Shlyakhy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva / O.N. Okovkyna, A.M. Chupayda // Ekonomichnyy zhurnal. – 2010. – #3. – С. 37-42.

4. Rohanyan O.A. Innovatsiyni marketynhovi metody pidvyshchennya konkurentospromozhnosti rozdribnoho torhovoho pidpryyemstva / O. Rohanyan // Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta menedzhmentu. – 2012. – С. 23-26.

5. Sobolens'kyy V. Ukrayina i SOT: mozhlyvosti pidvyshchennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanoyi produktsiyi / V. Sobolens'kyy // Svitova ekonomika i mizhnarodni vidnosyny. – 2002. – # 5. – С. 43.

6. Chetyrkyn N.Yu. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva: navchal'nyy posibnyk / N.Yu. Chetyrkyn. – SPb.: Yzd-vo SPb HUEF, 2007. – 600 s.

7. Chursyn A.A. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu orhanizatsiyi / A.A. Chursyn. – М.: НТЦ «Информтехника», 2006. – 215 с.

8. Fatkhutdinov R.A. Stratehicheskaya konkurentosposobnost'. – М.: ЗАО Yzd-vo «Экономика», 2005 – 504 с.

9. Shvahireva V.S. Marketynhovyy metod pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva / V.S. Shvahireva, A. Donets', K. Neumoina // Naukovyy visnyk ONEU – Одеса: ONEU, 2014. – Spetsvypusk #3. – С. 209-220.

Рецензент: Александров І.О., д.е.н., професор кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку, ОНПУ

16.11.2015

УДК 330.138.11

Шматковська Тетяна, Демедюк Людмила, Рудь Тетяна

ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ГЕНЕЗИСУ ТА ДЕФІНІЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ВИТРАТИ»

У статті розглянуто історичний розвиток поняття «витрати». Досліджено розуміння категорії витрат у країнах Стародавнього світу: Єгипті, Вавилоні, Греції, Римській імперії та особливості зародження організації обліку витрат в цих країнах. Проведено поетапний хронологічний аналіз підходів до категорії «витрати». Проаналізовано підходи дослідників різних економічних шкіл до визначення факторів формування вартості продукції та витрат. Поетапно систематизовано історичний розвиток категорії «витрати». Розглянуто особливості виникнення методів обліку витрат, необхідність управління витратами та появи управлінського обліку як окремої науки. Висвітлено підходи сучасних вчених до трактування витрат. Проведено розмежування між «витратами», «затратами», «видатками» та «платежами». Представлено сучасне розуміння терміну «витрати» в різних країнах. Запропоновано авторське визначення досліджуваного поняття.

Ключові слова: витрати; генезис поняття «витрати»; альтернативні витрати; економічні ресурси; управління витратами.

Шматковская Татьяна, Демедюк Людмила, Рудь Татьяна

К ПРОБЛЕМАТИКЕ ГЕНЕЗИСА И ДЕФИНИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «РАСХОДЫ»

В статье рассмотрено историческое развитие понятия «расходы». Исследовано понимание категории расходов в странах Древнего мира: Египте, Вавилоне, Греции, Римской империи и особенности зарождения организации учета расходов в этих странах.

Проведен поэтапный хронологический анализ подходов к категории «расходы». Проанализированы подходы исследователей разных экономических школ к факторам формирования стоимости продукции и расходов. Поэтапно систематизировано историческое развитие категории «расходы». Рассмотрены особенности возникновения методов учета расходов, необходимость управления расходами и появления управленческого учета как отдельной науки. Освещены особенности подходов современных ученых к трактовке расходов. Проведено разграничение между «расходами», «затратами», «издержками» и «платежам». Представлено современное понимание термина «расходы» в разных странах. Предложено авторское определение исследуемого понятия.

Ключевые слова: расходы; генезис понятия «расходы»; альтернативные издержки; экономические ресурсы; управления затратами.

Shmatkovska Tetjana, Demedyuk Ludmila, Rud Tetyana

TO THE PROBLEMS OF THE GENESIS AND DEFINITION OF ECONOMIC CATEGORY “EXPENSES”

The article examines the historical development of the concept of "expenses". Researched understanding of cost categories in the Ancient World: Egypt, Babylon, Greece, the Roman Empire and the birth of the features of accounting costs in these countries. A chronological analysis of phased approaches to the category of "costs". Researchers analyzed the approaches of different economic schools to factors of production value and costs. Incrementally systematized historical development category "expenses." Features emergence of cost accounting methods and the need to control costs and the emergence of management accounting as a separate science. The peculiarities of modern scientific approaches to the treatment costs. A distinction between "cost", "cost", "costs" and "payments". Presents a modern understanding of the term costs in other countries. The author researched the definition of the concept.

Keywords: expenses; genesis of the concept of "expenses"; opportunity expenses; economic resources; expenses management.

Постановка проблеми. Основною метою функціонування будь-якого підприємства є максимізація прибутку. Для його визначення слід співставити розмір доходів та витрат. Витрати є одними із найважливіших складових облікового процесу підприємства, особливо в ринкових умовах. Для вітчизняних виробників є досить характерною низька конкурентоспроможність, що передусім пов'язана із формуванням невиправдано високих витрат на виробництво продукції. Тому, пошук шляхів зниження витрат виробництва в сучасних умовах слід розглядати як фактор підвищення прибутковості й ефективності роботи підприємств, забезпечення стабільності їх функціонування в ринковому середовищі.

Для здійснення ефективного управління витратами передусім варто дослідити різні підходи щодо трактування сутності категорії «витрати». Аналіз витрат надасть змогу обґрунтувати їх доцільність та ефективність, що забезпечить їх належне регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у дослідження категорії «витрати» здійснено такими зарубіжними вченими: К. Друрі, Р. Коузом, Є. С. Хендріксом, Дж. Фостером. Серед російських фахівців слід виділити Е. А. Мізіковського, М. А. Вахрушину, М. А. Сажину, Г. Г. Чибрикова. Проблематику управління витратами досліджено в працях вітчизняних науковців: Ф. Ф. Бутинця, С. В. Голова, М. Г. Грещака, О. С. Коцюби, П. Й. Атамаса, Ю. С. Цал-Цалко.

Незважаючи на те, що витратам було приділено досить багато уваги у працях вчених, проте на сьогодні так і не сформовано єдиного підходу до трактування категорії «витрат» та недостатньо розкрито проблематику управління ними.

Мета статті - дослідження історичного генезису категорії «витрати», порівняння та узагальнення диференційованих підходів до сучасного визначення досліджуваного поняття.

Обґрунтування отриманих результатів. Вважаємо, що вивчаючи різні підходи до трактування поняття «витрати», доцільно було б розглянути їх сутність з точки зору історичного розвитку.

Дослідивши наукові джерела, нами виокремлено декілька етапів формування знань про витрати (рис 1).

Першим етапом стала необхідність у Стародавньому світі вести облік витрат на господарському та державному рівнях.

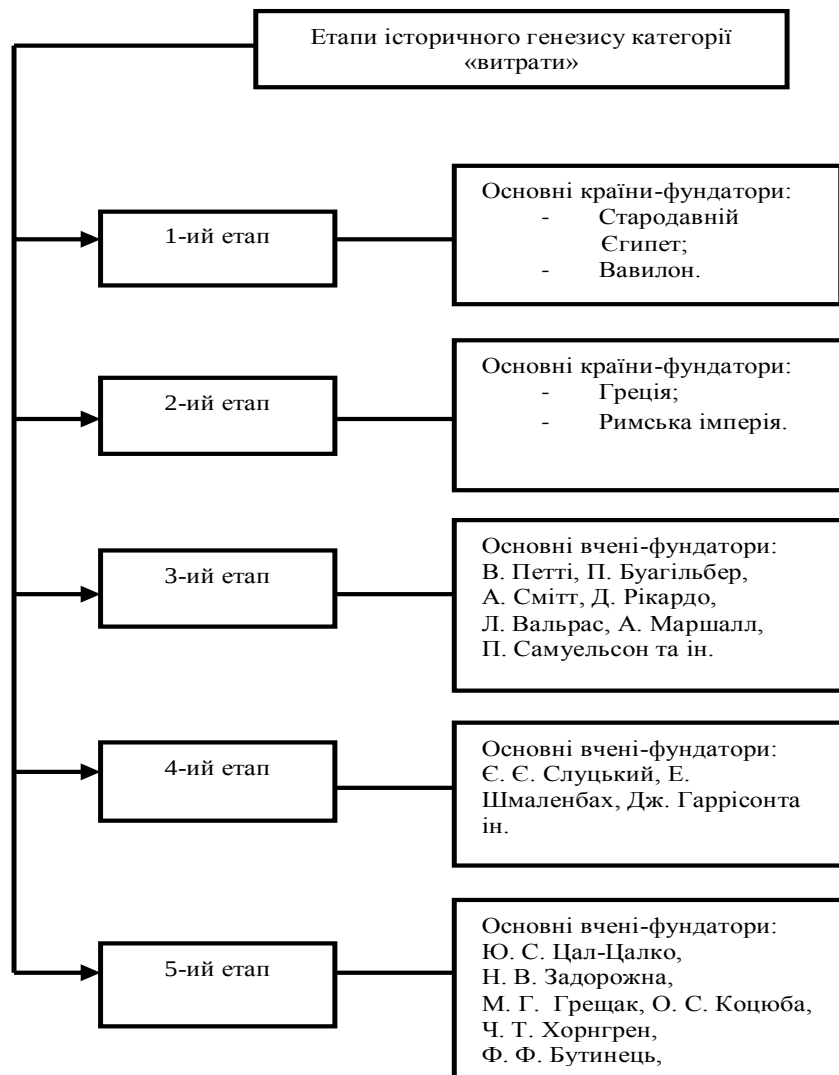


Рис. 1. Етапи історичного генезису категорії «витрати»
(узагальнено на основі джерел: [1-8])

Так, у Стародавньому Єгипті складали кошториси, за якими можна було контролювати та нормувати витрати. У Вавилоні здійснювали розподіл витрат на заробітну плату за робітниками та видами продукції. Також велися списки, описи реєстри, іменні списки для видачі продуктів як об'єкти контролю за витратами. В таких документах зазначалося витрати сировини, тривалість відпрацьованого робочого часу в людино-днях, обсяг виробленої продукції. Норми витрат визначалися розрахунково-дослідним шляхом і охоплювали основні ресурси населення. Окремо вівся розрахунок накладних витрат. Просте, як свідчать дані промислового обліку, калькуляцію в ті часи ще не складали. Результати діяльності визначали шляхом порівняння сукупних витрат та сукупних доходів в цілому по підприємству. Ще у XV ст.. до н.е. в Єгипті почали вести облікові книги та складати звітність за державними доходами та видатками [1, с. 4-5].

Як зазначає у своїх дослідженнях Г. Брідж-Бей, в IV ст. до н. е. за часів правління фараона Менаса спеціальні писарі на папірусі записували операції стосовно домашнього господарства фараона. Особлива увага приділялася витратам. За Геродотом, загальна вартість піраміди в Єгипті становила 1500 талантів. При чому до витрат враховувалося лише вартість предметів споживання робітників – продуктів. Вартість будівництва Парфенону становила 469 талантів, згідно зі звітом, що викарбуваний на одній з його стін [2, с. 38].

Другий етап: у Греції в III ст. до н.е. були закладені основи до формування звітності, де порівнювали доходи та витрати від різних видів діяльності. Для обліку витрат записи вели у хронологічному порядку. Поточний облік за таким реєстром призвів до появи нового методу – рахунку. В Афінах обліком доходів та видатків на державному рівні, а також складанням звітності займалися спеціальні контролери [2, с. 23]. В Римській імперії також приділяли увагу проблемам сутності та визначенню факторів, за допомогою яких можна знизити витрати [3, с. 381-382].

Отже, на перших двох етапах розвитку чіткого визначення категорії «витрати» не існувало. Під цим поняття розуміли ресурси, які були використані у процесі господарської діяльності і були об'єктом обліку лише на державному рівні.

На третьому етапі виникли дві основні теорії, в центрі яких стоїть поняття «витрати»: трудова теорія вартості та теорія граничної

корисності. В. Петті та П. Буагільбер, що були засновниками першої теорії, вартість товару визначали через витрати трудових ресурсів на виробництво та продуктивність праці робітників. В подальшому трудова теорія вартості знайшла відображення в працях класиків політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Д. Рікардо зазначив, що у вартість продукції входять не лише витрати на затрачену працю, але й на засоби виробництва. Пізніше теорія трудових витрат була витіснена теорією витрат виробництва, де трудові витрати були лише частиною вартості продукції [4, с. 18-19].

Трудова теорія вартості яскраво відображається у працях К. Маркса. Він розрізняє витрати суспільства та витрати кожного окремого товаровиробника. Суспільні витрати за Марксом – це витрати живої та уречевленої праці, які формують вартість товару. А витрати товаровиробника – це витрати на засоби виробництва для певного виду продукції та витрати на оплату праці для робітників, зайнятих у її виготовленні. Вони відрізняються від суспільних витрат на величину доданої вартості. Крім виробничих витрат, К. Маркс також виділяв витрати на реалізацію продукції. Вони в свою чергу поділялися на чисті – витрати на торгівлю, рекламу, та додаткових затрат – витрати на зберігання, сортування, перевезення. К. Маркс виходив з того, що вартість товару формують безпосередні витрати під час процесу виробництва, а також витрати що за ними сліднують, тобто витрати у сфері обігу (додаткові витрати).

Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Візер як представники теорії граничної корисності витрати підприємства розглядали як своєрідну корисність та не допускали зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва. Маржиналісти визначали витрати як цінність найкращої втраченої альтернативної можливості, від якої довелося відмовитися. Теорія граничної корисності ігнорує виробництво товарів та значення витрат виробництва. Це стало поштовхом до створення концепції альтернативних витрат, за якою обмеженість ресурсів визначає конкурентність та альтернативність способів їх використання [5, с. 79-82].

Спільною рисою для теорії трудової вартості та теорії граничної корисності є їх базування на трьох факторах виробництва: землі, праці та капіталу. Тому витрати відображали обсяг використання цих факторів.

Під витратами підприємства класики політичної економії розуміли сукупність спожитих у процесі виробництва засобів виробництва та необхідної праці робочої сили, які визначають скільки коштує підприємству виробництво та реалізація товару.

А. Маршалл та П. Самуельсон, що представляли неокласичну школу політичної економії, дають розуміння того, що теорії трудової вартості та граничної корисності є окремими складовими єдиного цілого. Під витратами виробництва А. Маршалл витрати виробництва розумів як сукупність таких чинників як земля, праця, капітал та організаторські здібності. [6, с. 342]. Отже, під витратами на даному етапі розуміють витрачену на виробництво товарів працю, вкладений капітал та землю, яка використовується в процесі виробництва.

Четвертий етап (XX ст.) характеризується використанням математичних методів у теорії витрат. Неокласики, до яких можна віднести Є. Слуцького, Е. Шмаленбаха, Дж. Гаррісона сформулювали виробничу функцію для порівняння витрат та отриманих результатів, визначили фактори, що впливають на розмір витрат, поділивши їх таким чином на постійні та змінні. Є. Слуцький за допомогою математичних категорій пояснив взаємозв'язок витрат виробництва з теорією попиту та пропозиції.

Великий внесок в теорію обліку витрат на виробництво і калькулювання продукції здійснили англо-американські вчені, які створили основу для виникнення трьох підходів до обліку витрат. Дж. Кларк та Дж. Харріс сформували основи методу «директ-кост», а О. Хаггінс – облік за центрами відповідальності. Дж. Гаррісоном була розроблена та впроваджена система стандарт-кост, що передбачала жорстке нормування витрат, виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних, що виникають в процесі виробництва. Це зумовило необхідність управління такими відхиленнями. Поява нормативного методу обліку витрат зумовила необхідність переорієнтації обліку з історичної собівартості на нормативну відповідно до цілей та завдань підприємства, визначення управлінського персоналу, який буде відповідати за дотримання норм витрат. Тому в середині XX ст. як окрема галузь виник управлінський облік, основою якого є облік та управління витратами [7, с. 318]. Розробка певних стандартів витрат, формування калькуляції продукції та кошторисів дозволила ефективно контролювати витрати процесу виробництва, співставляти їх зі

стандартними та усувати відхилення що виникають. Тобто виник новий метод регулювання формування процесу собівартості – метод управління по відхиленнях.

Таким чином, на даному етапі під витратами розуміють сукупність матеріальних та грошових ресурсів для ведення господарської діяльності, що знаходять своє відображення в собівартості виробленої продукції.

На сучасному етапі еволюції категорії «витрати» її зміст так і залишається недостатньо розкритий. Поняття «витрати» використовується під час різних процесів: виробництва, споживання, обміну, обігу, нагромадження, а також є об'єктом обліку, контролю, аналізу, планування та управління. Тому вчені залишились в пошуку єдиного універсального підходу до тлумачення витрат.

Важливо, що відрізняють поняття витрат в бухгалтерському розумінні від витрат в економічному тлумаченні. Так, під економічними витратами розуміють затрати втрачених можливостей, тобто суму грошей яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу обраного для виробництва продукції дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання.

З бухгалтерської точки зору, витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів [8, с. 45]. Бухгалтерські витрати можна назвати явними (зовнішніми) витратами підприємства на закупівлю ресурсів (оплата сировини та матеріалів, нарахована заробітна плата тощо). Суму цих витрат можна відслідкувати в бухгалтерських проводках та документах. Неявні (внутрішні) витрати – це вартість послуг виробництва, що використовуються підприємством. До них можна віднести використання особистого транспорту власників підприємства, грошові платежі, які могли б отримати власники при вкладенні своїх коштів за альтернативними напрямками чи прибуток за умови вкладання капіталу і будь-яке інше підприємство. Дане тлумачення базується на ресурсному розумінні економічної природи процесу господарювання, не беручи до уваги інші аспекти. Таким чином, бухгалтерський підхід базується на конкретних витратах, а економічні – на сприятливих можливостях. Тому можна вважати, що

економічні витрати є значно більшими за бухгалтерські і саме їх слід вважати витратами підприємства.

Тому, сучасні науковці використовують термін «витрати» у різних значеннях (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення дефініції «витрати» різними вченими
(узагальнено на основі джерел
[7, с. 359; 9, с. 3; 10, с. 5; 11, с. 16; 12, с. 113; 13 с. 174])

Вчені	Підходи до тлумачення дефініції «витрати»
Н. В. Задорожна	витрати розуміє як вартість усіх використовуваних ресурсів, необхідних для випуску визначеного обсягу продукції
Ю.С. Цал-Цалко	сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва
М. Г. Грещак, О. С. Коцюба	витрати підприємства розглядають як обсяг використаних ресурсів у грошовому вимірі для досягнення певної мети
Ч. Т. Хорнгрен Дж. Фостер	та під поняттям витрат розуміють використані ресурси або гроші, які потрібно заплатити на товари чи послуги
М. Павлишенко	витрати тлумачить як виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів
Ф. Ф. Бутинець, Л. М. Янчева, Т. П. Остапчук, С. І. Якименко	витрати визначають як загальноекономічну категорію, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання

Вважаємо, що підходи до трактування категорії «витрати», які подані в таблиці 1 є досить вузькими і не враховують всієї господарської діяльності підприємства та є недостатніми для аналізу ефективності та планування витрат підприємства в мінливому зовнішньому середовищі..

В економічній літературі поряд із поняттям «витрати» використовуються і такі, як «затрати», «видатки» та «платежі».

А. Ягурова, О. Ф. Буфетова, у своїх визначеннях висловлюють думку, що затрати підприємства більші, ніж витрати. Протилежної думки дотримуються В. В. Сопко та Л. В. Нападовська. Вони у своїх працях доводять, що витрати все ж таки більші, ніж затрати [14, с. 291; 16, с. 20].

Єдиного підходу до тлумачення категорії «затрати» також не існує. Зокрема, такі вчені як Аткинсон А. Ентоні, Раджив Д. Банер,

Р. Каплан, Н. Д. Врублівський, Л. В. Нападовська розуміють «затрати» як грошова форма вираження ресурсів, що були використані за цільовим направленням для єдиної мети – отримання прибутку.

С. А. Ніколаєва вважає, що затрати обов'язково відображають використання ресурсів в процесі виробництва та його обслуговування, а також мають цільовий характер. Тому категорія «затрати» не включає в себе ресурси, що не пов'язані з виробництвом чи ресурси, що були втрачені внаслідок розкрадання чи непередбачених ситуацій.

Л. В. Нападовська проводить розмежування «витрат» та «затрат» у різних видах обліку. Так, у системі управлінського обліку відпуск матеріалів у виробництво буде відноситися до затрат, а у фінансовому – ні. У фінансовому обліку вартість використаних матеріалів буде визнаватися витратами у складі собівартості продукції в момент її реалізації, оскільки при використанні ресурсів у виробничому процесі не відбувається ні збільшення ні зменшення активу чи зобов'язань, а лише перетворення одного виду ресурсів – сировини і матеріалів в інший ресурс - незавершене виробництво.

Такі поняття, як «видатки» та «платежі», недоречно розглядати як витрати. У бухгалтерському обліку видатки та платежі не відображаються на рахунках витрат, тому і не можуть бути витратами. Так, О. О. Орлов чітко розмежовує «видатки» та «платежі». Науковець наголошує, що «коли підприємство отримує засіб виробництва, ціна закупівлі складає видатки підприємства» а якщо відбувається виплата грошей із каси, із банківських та інших рахунків підприємства, це називається платежами» [15, с. 104]. Е. Шмаленбах визначає витрати як такі, що утворюють вартість і не пов'язані з потоками платежів за ресурси [3, с. 385].

Методичні основи формування інформації про витрати в бухгалтерському обліку та розкриття такої інформації у фінансовій звітності підприємств регламентуються в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», згідно з яким під витратами розумію зменшення економічних вигод внаслідок вибуття активів, або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за його вилучення або розподілення між власниками). При цьому витрати відносять до певного звітного періоду одночасно із визнанням доходу, для отримання кого вони були понесені [8, с. 45].

В англomовних країнах витрати, що були понесені на виробництво товарів і послуг, а також таких, що підтримують функціонування підприємства називають словом «cost». Воно вміщує в себе розуміння таких категорій як «витрати», «затрати», «собівартість». Поряд із ним розрізняють «expenses» (витрати) та «expenditures» (затрати). Поняття «expenses» слід розуміти як вартісний вираз ресурсів за певний період, що в балансі підприємства визначаються в складі собівартості реалізованої продукції, а поняття «expenditures» - це сума грошових коштів, що була витрачена на придбання ресурсів. Пізніше expenditures перетворюються в expenses.

Проаналізувавши вже існуючі підходи до визначення категорії «витрати» можна узагальнити, що витратами є всі види ресурсів, що були використані підприємством в процесі своєї діяльності, розмір яких може бути достовірно визначено, та очікується певний економічний ефект від їх використання.

Висновки. Будь-яка діяльність господарюючого суб'єкта неможлива без здійснення витрат. Досліджуючи генезис категорії «витрати» необхідно підсумувати, що:

- облік витрат намагалися впровадити ще у Стародавньому світі;
- первинне визначення витрат бере свій початок із теорії вартості;
- сучасне трактування витрат започатковано у ХІХ столітті;
- подальше дослідження витрат було викликане зростаючим виробництвом;
- необхідність управління витратами виокремило управлінський облік як окрему галузь теоретичних та прикладних знань;
- єдиного підходу щодо визначення категорії «витрати» не існує, можливо лише прослідкувати певну схожість між поглядами різних науковців.
- в процесі своєї діяльності підприємствам слід керуватися визначенням витрат, закріпленим в нормативно-правових актах.

Оскільки категорія «витрати» є досить багатогранною та поліаспектною, то вона залишається в подальшому предметом наукового пошуку як у короткостроковій, так і у віддаленій перспективі.

Література

1. Андрущенко Н. С. Суть і значення витрат : історичний аспект / Н. С. Андрущенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. - № 5. – С. 3 – 7.
2. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; [За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Титаренко] – К. : КНЕУ, 2001. – 564 с.
3. Трухан О. Л. Розвиток теорії витрат: еволюція і сучасні тенденції / О. Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2003. - № 4. – С. 380 – 388.
4. Погорелов Ю. С. Вибір і обґрунтування методів управління затратами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю. С. Погорелов. – Донецьк, 2006. – 32 с.
5. Історія економічних учень : підручн. : У 2 ч. – Ч. 1. / [За ред. В. Д. Базидевича]. – 3-тє вид., випр. і доп.. – К. : Знання, 2006. – 582 с.
6. Юхименко П. І. Історія економічних вчень : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко – [3-тє вид., випр.]. – К. : Знання – Прес. 2002. – 514 с.
7. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку : В 2-х частинах. Ч. І: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / 2-е вид., доп. і перероб./ Ф. Ф. Бутинець – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
8. Фаріон В. Я. Сутність витрат як економічної категорії / В.Я. Фаріон // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 44-48. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_8.pdf.
9. Задорожна Н. В. Мікроекономічна теорія виробництва і витрат : навч. посібн. / Н. В. Задорожна. – К. : КНЕУ, 2003. – 219 с.
10. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посібн. / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – 647 с.
11. Грещак М. Г. Управління витратами : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
12. Хоригерн Ч., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / Под. ред Я. В. Соколова. – М. :

Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

13. Бутинець Ф. Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності / Ф. Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач, Н. Г. Виговська. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 416 с.

14. Буфетова О. Ф. Економічний зміст витрат обігу підприємств торгівлі / О. Ф. Буфетова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 2. – С. 291 – 293.

15. Орлов О. А. Планування діяльності промислового підприємства: підручник / О. А. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.

1. Andrushchenko N. S. Sut' i znachennia vytrat : istorychnyi aspekt / N. S. Andrushchenko // Ekonomichna teoriia ta istoriia ekonomichnoi dumky. – 2007. – № 5. – S. 3-7.

2. Istorii ekonomichnykh uchen' : pidruchnyk / L.Ia. Korniiichuk, N. O. Tatarenko, A. M. Poruchnyk ta in.; Za red. L.Ia. Korniiichuk, N. O. Tatarenko – K. : KNEU, 2001. – 564 s.

3. Trukhan O. L. Rozvytok teorii vytrat: evoliutsiia i suchasni tendentsii / O. L. Trukhan // Visnyk ZhDTU. – 2003. – № 4. – S. 380-388.

4. Pogorielov Iu. S. Vybir i obgruntuvannia metodiv upravlinnia zatratamy pidpriemstva: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.06.01 «Ekonomika, organizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy» / Iu. S. Pogorielov. – Donets'k, 2006. – 32 s.

5. Istorii ekonomichnykh uchen': pidruchn. : U 2 ch. – Ch. 1. / Za red. V. D. Bazylevycha. – 3-tie vyd., vypr. i dop. – K. : Znannia, 2006. – 582 s.

6. Iukhymenko P. I. , Leonenko P. M. Istorii ekonomichnykh vchen': Navch. posib. – [3-tie vyd., vypr.]. – K.: Znannia – Pres. 2002. – 514 s.

7. Butynets' F. F. Istorii bukhgalters'kogo obliku: V 2-kh chastynakh. Ch. I: navchal'nyi posibnyk dlia studentiv vyshchykh navchal'nykh zakladiv spetsial'nosti 7.050106 «Oblik i audyt» / 2-e vyd., dop. i pererob. – Zhytomyr: PP «Ruta», 2001. – 512 s.

8. Farion V. Ia. Sutnist' vytrat iak ekonomichnoi kategorii / V.Ia. Farion // Visnyk Chernivets'kogo torgovel'no-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky. – 2013. – Vyp. 1. – S. 44-48. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_8.pdf

9. Zadorozhna N. V. Mikroekonomichna teoriia vyrobnytstva i

vytrat : navch. posibn. / N. V. Zadorozhna. – K.: KNEU, 2003. – 219 s.

10. Tsai-Tsalko Iu. S. Vytraty pidpriemstva : navch. posibn. / Iu. S. Tsai-Tsalko. - Zhytomyr : ZhITI, 2002. - 647 s.

11. Greshchak M. G. Upravlinnia vytratamy : navch.-metod. posibn. dlia samost. vyvch. dysts. / M. G. Greshchak, O. S. Kotsiuba. – K.: KNEU, 2002. – 131 s.

12. Khorygern Ch., Foster Dzh. Bukhgalterskyi uchet: upravlencheskyi aspekt: per. s ang. / Pod. red Ia. V. Sokolova – M.: Fynansy y statystyka, 1995. – 416 s.

13. Butynets', F. F. Audyt i reviziia pidpriemnyts'koi diial'nosti / F. F. Butynets', B. F. Usach, N. G. Vygovs'ka. – Zhytomyr : PP «Ruta», 2001. – 416 s.

14. Bufetova O. F. Ekonomichnyi zmist vytrat obigu pidpriemstv torgivli / O. F. Bufetova // Derzhava ta regiony. Seriia: Ekonomika ta pidpriemnytstvo. – 2007. – № 2. – S. 291-293..

15. Orlov O. A. Planuvannia diial'nosti promyslovogo pidpriemstva; Pidruchnyk. – K.: Skarby, 2002. – 336 s.

***Рецензент:** Стрішенець О.М. д.е.н., професор, зав. каф. економіки природокористування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

24.11.2015

УДК 330.3

Яцина Надія, Нездоймінов Сергій

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРУЇЗНОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена сучасним тенденціям розвитку міжнародного та українського ринків круїзних послуг. На основі аналітичних даних обґрунтовано сутність і значення круїзного туризму для економіки держави. Інтенсивність розвитку глобального круїзного ринку вимагає пошуку ефективного механізму

функціонування морського круїзного туризму в приморських регіонах України, розширення програм обслуговування туристів у морських портах України, сприяння в модернізації секторів економіки приморських регіонів держави. Сучасний розвиток ринку круїзних послуг полягає в поєднанні в ньому практично всіх форм міжнародного туризму і об'єднанні різних видів сервісу та організації дозвілля (готельне обслуговування, ресторанний бізнес, екскурсійна діяльність). Зроблено висновок про те, що процеси інтеграції українських морських портів в міжнародну круїзну індустрію, проблеми модернізації круїзної інфраструктури регіонів вимагають розробки цільових державних пріоритетів. Проаналізовано можливості розвитку круїзного туризму в країнах Причорномор'я. Дано рекомендації з напрямків розвитку круїзного бізнесу в приморських регіонах України.

Ключові слова: круїзна індустрія, глобалізація, регіональна інтеграція, європейський круїзний ринок, Чорноморський круїзний регіон.

Яцына Надежда, Нездойминов Сергей

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРУИЗНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Статья посвящена современным тенденциям развития международного и украинского рынков круизных услуг. На основе аналитических данных обоснована сущность и значение круизного туризма для экономики государства. Интенсивность развития глобального круизного рынка требует поиска эффективного механизма функционирования морского круизного туризма в приморских регионах Украины, расширения программ обслуживания туристов в морских портах Украины, содействия в модернизации секторов экономики приморских регионов государства. Современное развитие рынка круизных услуг заключается в сочетании в нем практически всех форм международного туризма и объединении различных видов сервиса и организации досуга (гостиничное обслуживание, ресторанный бизнес, экскурсионная деятельность).

Сделан вывод о том, что процессы интеграции украинских морских портов в международную круизную индустрию, проблемы модернизации круизной инфраструктуры регионов требуют разработки целевых государственных приоритетов.

Проанализированы возможности развития круизного туризма в странах Причерноморья. Даны рекомендации по направлениям развития круизного бизнеса в приморских регионах Украины.

Ключевые слова: круизная индустрия, глобализация, региональная интеграция, европейский круизный рынок, Черноморский круизный регион.

Yatsyna Nadiia, Nezdoyminov Sergei

THE ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE CRUISE MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION AND REGIONAL INTEGRATION

The article is devoted to the modern trends of development of international and Ukrainian markets of cruise services. The essence and meaning of cruise tourism to the economy of the state is based on the analitic data. The intensity of the global cruise market requires finding of an effective mechanism for the functioning of the sea cruise tourism in the coastal regions of Ukraine, the extended service of tourists in the seaports of Ukraine, assist in modernizing sectors of the economy of the coastal regions of the state. Modern development of cruise services market combies almost all forms of international tourism and merging of different types of services and leisure activities (hotel services, restaurants, sightseeing activities). The conclusion is that the processes of integration of Ukrainian sea ports in the international cruise industry, the problems of modernization of cruise infrastructure areas will require the development of targeted government priorities. The possibilities of the development of cruise tourism in the Black Sea region are analized. The recommendations concerning to the development of cruise business in the coastal regions of Ukraine are given.

Keywords: the cruise industry, the globalization, regional integration, the European cruise market, the Black Sea cruise region.

Statement of a problem. In recent years, sea and ocean cruises firmly take its place among the most perspective sectors of world tourism. Modern development of cruise services market is a combination of almost all forms of international tourism and combining different types of services and leisure (including hotel services, restaurants, sightseeing activities). Globalization of the cruise industry, the increasing number of cruise ships requires activation of all forms of economic activities in the area of cruise services in ports and their role in the reception and servicing of cruise tourists in the coastal regions of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. Problems of modern development of cruise business in Ukraine, international marine tourism and the role of ports in servicing and reception of cruise tourists were investigated in the works of experts: Axel Schulz, Josef Auer, Andreeva N. N., Logunova N. A. and others [1-5]. Overall, their conclusions converged on the need to develop the cruise shipping, international integration of transport communications, upgrading of Ukrainian sea ports infrastructure.

Sorting out the unsolved aspects of the problem. Not reducing the value of works of scientists, it should be mentioned that problem of integration into the international cruise industry, activation of all forms of economic activities in the area of cruise services in ports and their role in the reception and servicing of cruise tourists in the coastal regions of Ukraine is studied not enough and it need further investigation.

The main goal of the article is to analyze the current trends in the development of the cruise industry in the whole international market and market of Black Sea countries, assessment of expediency and prospects of development of this sector, and identification of problems specific to the current cruise market in Ukraine.

The main material research. The modern cruise industry is a globally integrated industry, directly linked with almost all basic sectors of the world economy (from shipbuilding to the entertainment industry).

Experts believe that by 2020 every second tourist feel the unforgettable experience of cruise tourism. Globalization of the cruise industry, the increasing number of cruise ships reception requires activation of all forms of economic activities in the area of cruise services [1].

The cruise industry continues to grow, which benefits communities around the world. In 2013 worldwide economic impact was manifested in

nearly 900,000 jobs and economic income of \$117 billion. With more than 22 million people cruising worldwide each year, the cruise industry will invest \$25 billion to launch 55 new ships between 2015 and 2020. In 2015, the industry introduced six new oceangoing cruise ships and 16 new river cruise ships [7].

There are three reasons why Europe is a key market for the global cruise industry. First, with 6.39 million Europeans cruising in 2014, Europe represents the second biggest source market worldwide, after the USA. Second, Europe is also the number two cruise destination in the world, after the Caribbean, having received 5.85 million cruise passengers last year. Third, Europe's world-class shipyards continue to exercise near-total control over the global order book, being scheduled to build 29 oceangoing cruise ships to be delivered until 2018 [6].

Cruise Lines International Association (CLIA) has presented its a comprehensive analysis of the global cruise industry's operations in Europe and its contribution to the European economy in 2014.

Established in 1975, Cruise Lines International Association (CLIA) is the world's largest cruise industry trade association, providing a unified voice and leading authority of the global cruise community.

Some of the major highlights of cruise operations in Europe during 2014 were:

- During 2014 there were 42 cruise lines domiciled in Europe, operating 123 cruise ships with a capacity of around 146,000 lower berths. Another 60 vessels with a capacity of around 89,000 lower berths were deployed in Europe by 18 non-European lines;

- An estimated 6.4 million European residents booked cruises, a 0.5% increase over 2013, representing about 30% of all cruise passengers worldwide;

- An estimated 5.85 million passengers embarked on their cruises from a European port, a 3.6% decline from 2013;

- The vast majority of these cruises visited ports in the Mediterranean, the Baltic and other European regions, generating 29 million passenger visits at a total of around 250 European port cities, a decrease of 7.1% from 2013;

- In addition, an estimated 14.4 million crew also arrived at European ports.

As a result of the European cruise operations and the investment in

new cruise ships by the global cruise industry, this industry generated significant economic impacts throughout Europe. The total economic impacts of the cruise industry included the following:

- €40.2 billion in total output;
- €16.6 billion in direct spending by cruise lines and their passengers and crew;
- 348,930 jobs;
- €10.75 billion in employee compensation

These impacts are the sum of the direct, indirect and induced impacts of the cruise industry. In summary, each €1 million in direct cruise industry expenditures generated:

- €2.42 million in business output;
- 19 jobs paying an average annual wage of nearly €33,700.

At the same time new building and investment in cruising are planned for 2015–2018. Over the period from 2015 to 2018, 31 cruise vessels have been scheduled for delivery for worldwide trading with capacity for 93,300 passengers of which 29 will be constructed in Europe and two in Japan. In addition a further four ships are already on order for 2019–20, all in European yards. Thus, from the beginning of 2015 through 2021, Europe will account for 34 of the 36 new cruise ships to be constructed [7].

Out of the 2015–18 total, 10 ships with 30,375 berths (30.0%) will primarily serve the European source market, representing an investment of €5.2 billion. Many of the others will visit European destinations. This new investment underlines the cruise industry's continuing commitment to the future of its business both in Europe and elsewhere in the world (Table 1) [6].

Table 1

Cruise Ship Orders 2015-2018 [6]

Year Copmleted	Ships	Berths	Investment (Millions)
2015	7	18,930	€ 3,335
2016	11	28,546	€ 5,475
2017	6	22,124	€ 3,936
2018	7	23,708	€ 4,211
Total	31	93,308	€ 16,957

The cruise industry has enjoyed dynamic growth over a period of 30 years, driven initially by demand from North America and more recently by growing demand from Europe and the rest of the world. Table 2 sets out international cruise sector growth between 2004 and 2014. Over the ten years from 2004 to 2014 demand for cruising worldwide has increased from 13.1 million passengers to 22.0 million (+68%) with 3.4% growth achieved in 2014.

Table 2

International Demand for Cruises 2004 to 2014 [6]

Region	2004	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Million passengers						
N.Am	9,14	10,40	11,00	11,44	11,64	11,82	12,16
Europe (1)	2,80	5,04	5,67	6,15	6,23	6,39	6,39
RoW (2)	1,13	2,15	2,40	2,91	3,03	3,09	3,49
Total	13,07	17,59	19,07	20,49	20,90	21,30	22,04

We note that the: 1-Including Russia and Central and Eastern European countries outside the EU–7. 2-Rest of the world: Largely estimated and adjusted from 2009 to take account of dynamic growth in China and the southern hemisphere. Source: G. P. Wild (International) Limited from CLIA, IRN and other sources. In 2014 a total of 152 cruise ships were active in Mediterranean waters. The market in the Mediterranean is expected to recover slightly in 2015 as a result of increases in capacity both from European and more particularly American-domiciled operators. Source Markets. There were an estimated 22.04 million global cruise passengers in 2014 (Figure 1). The countries of Europe accounted for 29% of them in terms of a source market.

The European market has grown by 128% over the last ten years but with economic growth moderating over the past five years, European-sourced passengers have only increased by about 4% over the past three years (Table 3). Fifty-six percent of Europeans cruised in the Mediterranean and Atlantic Isles in 2014, 22% in Northern Europe and the remaining 22% cruised outside Europe, primarily in the Caribbean.

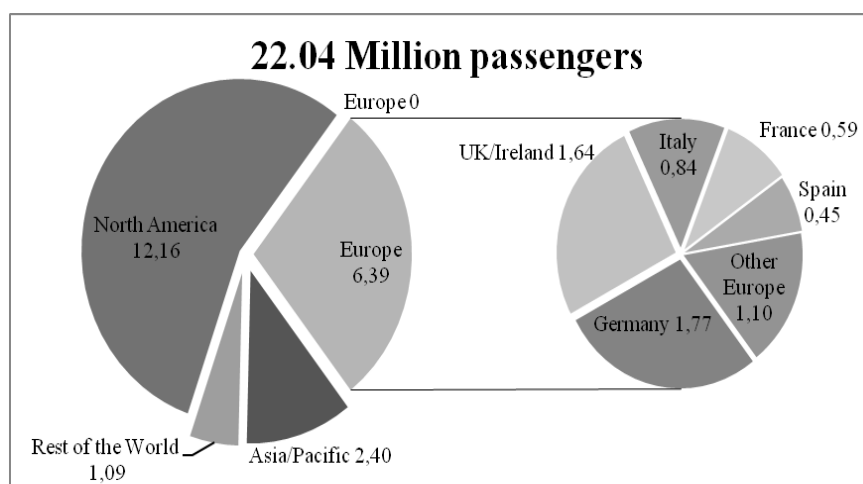


Figure 1. Global Source Markets by Cruise Passengers [6]

Table 3

European cruise passengers by source country, 2014 [6]

Country	Passengers	Share of Total, %
Germany	1 771 000	27,7
UK/Ireland	1 644 000	25,7
Italy	842 000	13,2
France	593 000	9,3
Spain	454 000	7,1
Norway	176 300	2,8
Switzerland	143 000	2,2
Austria	122 000	1,9
Netherlands	109 000	1,7
Sweden	78 800	1,2
Belgium	73 000	1,1
Denmark	37 700	0,6
Finland	12 200	0,2
Other Europe	331 000	5,3
Total	6 387 000	100

Athens, 26 May 2015 – CLIA Europe, the association representing the 40 billion euro cruise industry in Europe, and MedCruise, the association of cruise ports in the Mediterranean and its adjoining seas, have signed a strategic partnership agreement to collaborate, sponsor and support the advancement of a European travel agent training program [12]. Set up in Rome in 1996, MedCruise is the Association of Mediterranean Cruise Ports. MedCruise's mission is to promote the cruise industry in the Mediterranean and its adjoining seas. The Association assists its members in benefiting from the growth of the cruise industry by providing networking, promotional and professional development opportunities. Today, the association has grown to 74 members representing more than 100 ports around the Mediterranean region, including the Black Sea, the Red Sea and the Near Atlantic, plus 31 associate members, representing other associations, tourist boards and ship/port agents. Countries represented in MedCruise: Croatia, Cyprus, Egypt, France, Georgia, Gibraltar, Greece, Italy, Malta, Monaco, Montenegro, Portugal, Romania, Russia, Slovenia, Ukraine, Spain, Syria, Tunisia, Turkey. MedCruise members in Black sea are Batumi, Constantza, Odessa, Sevastopol, Trabzon, Sinop, Sochi. The total of cruise passenger visits at the 72 MedCruise port members for which data are available in 2014 reached 25,8 million. Comparing to the previous year, this number is 7,28% lower (Figure 2), as the cruise passenger movements that had taken place in 2013 were 27,8 million. 2013 stands as the year when all records were broken [7].

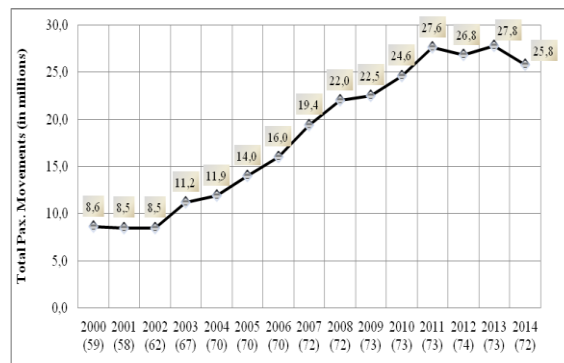


Figure 2. Cruise passengers growth on MedCruise ports (2000-2014) [7]

As for Ukraine, the ports of the Black Sea region have enough great potential for the development of cruise tourism. In the basins of the Caribbean and Mediterranean Seas cruise ship are crowded. The fight for customers makes the cruise companies to seek new markets for their services. Black Sea region is suitable for this like no other, because, in fact, is part of a Mediterranean cruise market.

Ukraine could initiate establishment of an international cruise cluster of ports of the Black Sea. Black Sea by its geographical location is not transit, therefore, in order to stand out in an independent direction for mass cruise tourism at least five ports should have infrastructure capable of handling vessels up more than 300 m. Today this infrastructure have two Black Sea ports – Odessa (Ukraine) and Constanta (Romania). Now the modernization of facilities for receiving passengers is going on in ports of Burgas (Bulgaria), Sochi (Russia) and Batumi (Georgia). After this the Black Sea region can declare itself as cruise ship direction for the mass segment [5].

The cruise market in Ukraine is in a state of decline. According to the operative data of the Department of Tourism Service and European integration of the Port Authority, the number of passenger ships' visits to Odessa this year was 13, which is 15 ship calls less than last year and 93 ship less than in 2013. Head of Department Elvira Leshchinskaya in a brief comment said that for the season 2016 the port administration has already received 33 requests for visits by cruise ships. However this number may vary in one and in the other direction, depending on many factors.

Among the negative factors the first place can be given to the transformation of the Crimea in "gray" area for cruise line operators - says E. Leschinskaya. – The historically formed ship courses Odessa-Yalta, Odessa-Yalta-Sevastopol were brands in the regional market. Odesa, by itself, remainis very hospitable and very attractive place for tourists, but it cannot recoup the costs of the charterer in the north-western part of the Black Sea [8].

However, positive things do occur. Thus the administration of the Odessa seaport successfully passed the audit of quality management system for compliance with ISO 9001-2008 (DSTU ISO 9001: 2009). A certified quality system improves the production activity of the company, strengthens its image, competitiveness and investment attractiveness of the

market, allows to expand the range of services [9]. Through membership in MEDCRUISE (since 2008), the port of Odessa failed to effectively implement several image projects, gave notable impulse to the development of the industry of sea travel in the Black Sea region. Among other things, it should be noted the success of the international conference Black Sea Cruises. But the main result of this partnership, of course, was an increase in the number of visits to Odessa cruise ships under foreign flag in 2013 (more than 100 calls) [11].

The administration of the Odessa sea port took part in the 47th General Assembly MedCruise, which was held in the Italian town Olbia (North Sardinia) from 14 to 17 October 2015. The administration of the Odessa seaport was represented by the Head of Tourism and European Integration Department - Member of the Board of Directors Association of the Black Sea region – Elvira Leshchinskaya.

E. Leshchinskaya reported that in near future the number of cruise ship calls is unlikely to increase because of the steadily formed image of Ukraine abroad, including Odessa as an unsafe area. In addition, cruise lines plan their routes in two or three years in advance, and Ukrainian ports are not included in the plans for 2016-2017 years. The reasons mentioned above. However, despite this, the General Assembly and the Board of Directors decided to hold the 48th anniversary of the General Assembly MedCruise in Odessa in June 2016 [8].

World experience in the formation and development of civilized economies confirms the universality of formulation and implementation rules of economic policy in terms of mutual respect, complementarily and coordination of national and regional interests and capabilities. In our opinion, among the priorities of social and economic development of coastal areas that form the strategy for economic growth in Ukraine, implementation of ecological and economic reforms, objectively and reasonably determined by the level of competitiveness of the tourism and recreation industry as a highly profitable industry that should meet the needs of domestic and international demand for travel and recreation services. Such event will actualize the interest of the leading cruise market operators to the Ukrainian direction voyages. The presence at the 48th General Assembly session MEDCRUISE of top managers of the cruise lines, representatives of shipping companies, known media journalists will strengthen the position of Odessa as an international tourist center, will carry information about the Europeans to South Palmyra, as a safe, economically

attractive city with a rich historical cultural heritage and natural and recreational potential, will present profitable opportunities of passenger terminal in Odessa port [10].

Conclusions of the above problems and prospects for further research. Positioning of Ukraine as a maritime state requires a consideration of global trends in world maritime trade and keeping those trends that occur in the Azov-Black Sea region. The necessity of the development of national marine economy and port infrastructure is dictated by the high profitability of market cruise services through a world-recognized competitive advantages of waterway transport (environmental friendliness, low cost, investment attractiveness, etc.).

Thus, government authorities, port and cruise business entrepreneurs need to make significant efforts to promote Black Sea tourist region in the European market of cruise tourism. The development of cruise shipping stimulates the development of related sectors of the regional economy (hospitality, catering, transport, shipbuilding, ship repair, etc.). It promotes investment, creates a multiplier effect for regional economic development, and therefore - helps to create new jobs.

References

1. Axel Schulz. Kreuzfahrten und schiffsverkehrim tourismus / Axel Schulz, Josef Auer. – Munchen:Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2010. – 396 p.
2. Логунова Н.А. Мировой рынок круизной индустрии: особенности формирования и перспективы развития / Н. А. Логунова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. –№ 2 (22). – С. 29-34.
3. Нездойминов С. Г. Морской круизный бизнес как вектор международной интеграции морехозяйственного комплекса Украины / С. Г. Нездойминов, Н. Н. Андреева // Экономист. – 2014. – № 7. – С.43-45.
4. Нездойминов С. Г. Основы круизного туроперейтинга: учебное пособие /С. Г. Нездойминов. – Херсон: Издатель Гринь Д.С., 2013. – 320 с.
5. Круїзне судноплавство як чинник розвитку приморських регіонів України. Аналітична записка. [Електронний ресурс] – Режим

доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1054/>.

6. Cruise Lines International Association (CLIA). Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2015. Edition. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.europeancruisecouncil.com/images/downloads/reports/CLIA_Europe_Economic_Contribution_Report_2015.pdf

7. MedCruise Report. Cruise activities in MedCruise ports: Statistics 2014. Edition 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dl.dropboxusercontent.com/u/68759718/Cruise%20activities%20in%20MedCruise%20Ports-Edition%202015.pdf>

8. Офіційний сайт адміністрації Одеського морського порту. «Класичне» завершення круїзного сезону в Одеському порту. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua/pres-tsentr/novini/port/15163-blakitne-nebo-sine-more-bilij-teplokhid-klasichne-zavershennya-krujiznogo-sezonu-v-odeskomu-portu>

9. Администрацию Одесского порта приняли в международный клуб обладателей сертификата системы качества ISO-9001. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ru/press-tsentr/novosti/port/15248-administratsiyu-odesskogo-porta-prinyali-v-mezhdunarodnyj-klub-obladatelej-sertifikata-sistemy-kachestva-iso-9001>

10. 48-я Генеральная ассамблея MedCruise состоится в Одессе. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.blackseacruises.com/index.php?option=com_content&view=article&id=596%3A48-medcruise-&catid=13%3A2012-02-10-23-45-23&Itemid=1&Itemid2=58&lang=ru

11. Карта круизных ассоциаций мира. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.blackseacruises.com/index.php/attachments/images/M_images/images/galary/sochi/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=24&Itemid=59&lang=ru

2. Lohunova N.A. Myrovoy rynek kruiznoy yndustryi: osobennosti formirovaniya u perspektivy razvitiya / N. A. Lohunova // Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2013. – # 2 (22). – S. 29-34.

3. Nezdoymynov S. H. Morskoy kruyznyy byznes kak vektor mezhdunarodnoy yntehratsyy morekhozyaystvennoho kompleksa Ukrainy / S. H. Nezdoymynov, N. N. Andreeva // *Экономист*. – 2014. – # 7. – S.43-45.

4. Nezdoymynov S. H. Osnovy kruyznoho turopereytynha: uchebnoe posobyе /S. H. Nezdoymynov. – Kherson: Yzdatel' Hryn' D.S., 2013. – 320 s.

5. Kruyizne sudnoplavstvo yak chynnyk rozvytku prymors'kykh rehioniv Ukrainy. Analitychna zapyska. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1054/>.

8. Ofitsiynnyy sayt administratsiyi Odes'koho mors'koho portu. «Klasychne» zavershennya kruyiznoho sezonu v Odes'komu portu. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua/pres-tsentr/novini/port/15163-blakitne-nebo-sine-more-bilij-teplokhid-klasichne-zavershennya-krujiznogo-sezonu-v-odeskomu-portu>

9. Admynystratsyyu Odesskoho porta prynyaly v mezhdunarodnyy klub obladateley sertyfykata systemy kachestva ISO-9001. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ru/press-tsentr/novosti/port/15248-administratsiyu-odesskogo-porta-prinyali-v-mezhdunarodnyj-klub-obladatelej-sertifikata-sistemy-kachestva-iso-9001>

10. 48-ya Heneral'naya assambleya MedCruise sostoyt'sya v Odesse. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.blackseacruises.com/index.php?option=com_content&view=article&id=596%3A48-medcruise-&catid=13%3A2012-02-10-23-45-23&Itemid=1&Itemid2=58&lang=ru

11. Karta kruyznykh assotsyatsyy myra. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.blackseacruises.com/index.php/attachments/images/M_images/images/galary/sochi/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=24&Itemid=59&lang=ru

Рецензент: Андреева Н. М, д.е.н., профессор, Одеський національний економічний університет

27.11.2015

**ИЗУЧЕНИЕ МОДАЛЬНЫХ ЧАСТИЦ НА ПРИМЕРЕ
НЕМЕЦКОГО ТЕЛЕДИСКУРСА**

Данная статья посвящена речевому поведению в современном немецком теледискурсе. В условиях доминирования звучащей речи в повседневной межкультурной коммуникации возрастает роль высокого уровня развития коммуникативной компетенции. На примере немецкого теледискурса рассмотрены особенности использования модальных частиц, которые являются неотъемлемой частью естественной коммуникации. Носители языка выбирают и используют в своем дискурсе модальные частицы автоматически и всегда ситуационно обусловлено. Для изучающих немецкий язык как иностранный данная проблема составляет определенные трудности. Наша статья фокусируется на решении проблемы адекватного использования немецкого языка, которое предполагает корректное употребление частиц.

Ключевые слова: речевое поведение, коммуникативная компетенция, модальные частицы, теледискурс, звучащая речь.

Никифоренко Ирина

**ВИВЧЕННЯ МОДАЛЬНИХ ЧАСТОК НА ПРИКЛАДІ
НІМЕЦЬКОГО ТЕЛЕДИСКУРСУ**

Ця стаття присвячена мовленнєвій поведінці в сучасному німецькому теледискурсі. В умовах домінування звукового мовлення в повсякденній міжкультурній комунікації зростає роль високого рівня розвитку комунікативної компетенції. На прикладі німецького теледискурсу розглянуто особливості вживання модальних часток, які є невід'ємною частиною природньої комунікації. Носії мови відбирають та вживають у своєму дискурсі модальні частки автоматично й завжди ситуативно зумовлено. Для вивчаючих німецьку мову як іноземну ця проблема складає певні труднощі. Наша стаття фокусується на рішенні проблеми адекватного використання німецької

мови, яке припускає коректне вживання часток.

Ключові слова: мовленнєва поведінка, комунікативна компетенція, модальні частки, теледискурс, мовлення, що звучить.

Nikiforenko Irina

STUDY ON MODAL PARTICLE ON EXAMPLE OF GERMAN MEDIA DISCOURSE

The paper is devoted to German speech behavior in the modern German media discourse. Under the dominance of sounding speech in everyday cross-culture communication is growing the role of high level of communicative competence. On example of German media discourse are considered characteristics of use of modal particles, which are integral part of natural communication. Native speakers choose and use in their discourse particles always automatically and situationally conditioned. For learners of German such as foreign this problem causes different difficulties. This article focuses on the edit problem of an adequate knowing of German language that supposes correct use of particles.

Keywords: speech behavior, communicative competence, modal particles, media discourse, sounding speech.

Постановка проблемы. Согласно результатам многочисленных исследований, современные подходы к пониманию коммуникации как смысловому взаимодействию, погруженному в социально-культурные условия, существенно изменяют традиционное отношение к специфике текстов, созданных в рамках различных институциональных дискурсов.

Любой дискурс порождает текст – конкретный материальный объект, отображающий специфику взаимодействия людей при создании информационной среды в той или иной сфере деятельности. Иницирует же процесс общения не стремление человека передать информацию, те или иные сведения о внешней (по отношению к нему) реальности, а стремление сделать свои интенциональные состояния не только понятными другому, но, в подавляющем большинстве случаев, разделенными, принятыми другими людьми [3, с. 13]. Для частиц немецкого языка выполнение прагматических функций является категориальным признаком, следовательно, их можно рассматривать в

качестве служебных слов с первичными прагматическими функциями, которые в закодированном виде передают информацию о структурировании дискурса.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическую и методологическую основу нашего исследования составляют фундаментальные труды таких выдающихся представителей лингвистической мысли, как Бацевич Ф.С., Володина М.Н., Селиванова Е.А., Сусов И.П. Доминирование в современной лингвистике когнитивно-дискурсивной научной парадигмы на фоне активизирующейся в начале XXI-го столетия синергетической парадигмы определяет новые исследовательские подходы к языку и его текстово-дискурсивным продуктам [4, с. 399].

В связи с развитием антропоцентрического подхода в языкознании в центр внимания лингвистов попали новые аспекты функционирования языковых единиц и структур. В русле данного подхода сформировались ведущие направления современной лингвистики, среди которых важное место занимает дискурсивный анализ. В языкознании наших дней термин «дискурс» стал одним из наиболее употребительных. Введение в обиход языковедов этого слова является не просто данью моде, оно знаменует собой новый взгляд на языковые единицы и явления.

Язык – не только средство для передачи и хранения информации, но и инструмент, с помощью которого формируются новые понятия, во многом определяющие сам способ человеческого мышления.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. На сегодняшний день реальность жизни языка, его соотношение с индивидуальностью конкретной личности демонстрирует необходимость сбалансированного учета принципов дискурсоцентризма и антропоцентризма, исходя из базовой эпистемы современного гуманитарного знания – диалогичности, обеспечивающей активность субъектов в коммуникативном процессе. В наибольшей мере тенденцию дискурсоцентризма воплощает сфера массовой коммуникации, обладающая мощной персуазивностью и реализующая воздействие на личность не только посредством языка, но, главным образом, путем тиражирования идеологии тотальных и господствующих дискурсов, их схем, шаблонных мыслей, образов,

метафор, оценок и т.п... [4, с. 432-433].

Актуальность данного исследования определяется общей направленностью современного языкознания на изучение проблем дискурсивной компетенции в условиях плюрицентризма, где на первом плане – звучащая речь (телевидение, радио, интернет), которая приводит к развитию перцептивных и артикуляторных компетенций. Понимание синергетического характера языковой системы в целом, ее способности к саморазвитию и саморегулированию, и возрастающий интерес лингвистов к проблеме частиц являются основополагающими моментами для ее правильного декодирования [9, с. 62].

Целью работы является изучение модальных частиц на примере современного немецкого теледискурса. Язык СМИ относят к одной из основных форм языкового существования. Как известно, в немецких СМИ, за редким исключением, говорят на стандартном немецком языке [8, с. 131]. Именно анализ дискурсов массовой коммуникации позволяет делать выводы о языковой компетенции говорящих и тех тенденциях в языке, которые наблюдаются в данный момент [2, с. 6]. Поставляя соответствующую информацию, СМИ включаются в процесс и результаты социальной коммуникации, при этом – выбор конкретных языковых средств, связанный с определенной оценкой действительности, существенно влияет на процесс ее восприятия.

Изложение основного материала исследования. В анализируемом нами материале (в телевизионных ток-шоу/теледискурсе) реализовывались все виды функций естественной и непринужденной немецкой речевой коммуникации, которая изобилует различными модальными частицами. Основная задача настоящей работы заключалась в определении особенностей коммуникативно-прагматического значения частиц на основе немецкого теледискурса.

Выступая в качестве междисциплинарной категории, телевизионный дискурс предстает не только в качестве некоторого набора языковых и визуальных знаков, но и как социокультурный феномен. Будучи социальным знаком или объединением таковых в определенной семиотической системе, телевизионный дискурс как комплексный знак, как своеобразное «произведение искусства» сообщает информацию, оказывает воздействие, и таким образом является своеобразным дискурсом, отражающим комплексное

взаимодействие вербального и визуального, погруженное в конкретное социально-институциональное пространство.

Из всех средств массовой информации телевидение представляет собой такую модель коммуникации, которая, с одной стороны, сходна с обыкновенной моделью межличностного общения, если исходить из известной схемы Р.О. Якобсона, а, с другой стороны, являет собой специфическую форму коммуникативного взаимодействия, поскольку в ней активная связь отправителя информации с собеседником / адресатом (аудиторией) носит однонаправленный (односторонний) характер [6, с. 11].

Вопросы, связанные с изучением модальных частиц (МЧ) немецкого языка, относятся к ряду настолько сложных проблем, что их решение не зависит от количества посвященных им трудов, а требует постоянного и глубокого анализа с учетом современных лингвистических направлений не только общетеоретического коммуникативного плана, но и прикладного характера.

Известно, что характерной особенностью немецкой речи вообще и теледискурса, в частности, является эмоционально выраженная модальность. Собеседники открыто демонстрируют свое отношение к тому, что они говорят и слышат, при этом обычно не ограничиваются только запросом фактической информации или ее сообщением. Говорящий стремится как-то повлиять на партнера по коммуникации, передать ему свои чувства и настроения, побудить его к каким-то действиям. Важную роль играет при этом интонация, мимика и жесты, а для выражения субъективного отношения к содержанию высказывания служат различные лексические индикаторы, в частности, модальные частицы.

Несмотря на то, что в настоящее время наличие класса частиц уже не оспаривается большинством лингвистов, как в германистике, так и в русистике до сих пор отсутствует единое, общепринятое определение лингвистического статуса частиц вообще как особой разновидности служебных слов и термина «модальная/ оттеночная/ иллокутивная/ коммуникативная/ прагматическая/ пресуппозитивная/ дискурсивная частица», в частности. Вопрос, связанный с определением критериев выделения частиц в самостоятельную часть речи, также является дискуссионным. В связи с этим остается проблемным вопрос отграничения частиц от смежных классов слов,

ответ на который осложняет наличие среди неизменяемых частей речи так называемой системы «взаимопроницаемости» в немецком языке.

В связи с тем, что употребление МЧ тесно связано с прагматической стороной общения, особенности их коммуникативного значения и влияния на просодическую организацию высказываний характеризуют немецкую речевую культуру в целом. В теледискурсе, где планирование и реализация высказываний обусловлены рядом лингвистических и экстралингвистических факторов, говорящие прибегают к самым разным средствам вербального и невербального выражения для достижения своего коммуникативного намерения.

Для частиц немецкого языка выполнение прагматических функций является категориальным признаком, поэтому их можно рассматривать в качестве служебных слов с первичными прагматическими функциями при построении дискурса.

Несмотря на то, что в настоящее время наличие класса частиц уже не оспаривается большинством лингвистов, как в германистике, так и в русистике до сих пор отсутствует единое, общепринятое определение лингвистического статуса частиц вообще как особой разновидности служебных слов и термина «модальная/ оттеночная/ иллокутивная/ коммуникативная/ прагматическая/ пресуппозитивная/ дискурсивная частица», в частности. Вопрос, связанный с определением критериев выделения частиц в самостоятельную часть речи, также является дискуссионным. В связи с этим остается проблемным вопрос отграничения частиц от смежных классов слов, ответ на который осложняет наличие среди неизменяемых частей речи так называемой системы «взаимопроницаемости» в немецком языке [4, с. 190].

Среди классов частиц особо следует выделить два, которые создают своеобразие обиходного дискурса. Это модальные частицы и диалогические или дискурсивные частицы. Первые специализируются на внесении дополнительных нюансов в содержание высказывания и на интенсификации (ослаблении или усилении) иллокутивной силы высказывания. Для диалогических частиц доминантным является участие в организации дискурса, их можно отнести к метакоммуникативным средствам, которые в закодированном виде передают информацию о структурировании дискурса. Провести

четкую границу между диалогическими и модальными частицами не всегда оказывается возможным.

Дискурсивные частицы играют важную роль на всех этапах реализации процесса общения. Можно утверждать, что они эксплицитно управляют процессом общения, служат для выражения субъективного отношения говорящего к сообщаемому, организуют и направляют ход коммуникации, обеспечивают ее успешность.

Наличие отражающих разные интенции модальных слов и частиц является одной из неотъемлемых черт современной немецкой речи теледискурса. При этом частицы в устной немецкой коммуникации имеют метакоммуникативный эффект.

Так, например, *denn* выражает, как правило, коммуникативную готовность к общению и смягчает категоричность вопроса («*Tag, Klaus, wie geht's dir **denn**?*»; «*Hast du **denn** so viel Geld?*»).

Используя в высказывании *etwa* («*Hast du etwa kein Geld mehr?*»; «*Muss ich dann **etwa** auch 'ne Rede halten?*»), говорящий апеллирует к коммуникативному партнёру с надеждой, что его опасения не подтвердятся, и стимулирует соответствующий ответ.

Выполняя коммуникативно-прагматические функции, модальные частицы:

- способствуют установлению иллокутивного контакта говорящего с партнером по коммуникации, обеспечению обратной связи, указывают на характер ожидаемых реакций;

- модифицируют целеустановки высказывания за счет привнесения в нее различных оттенков эмоционально-оценочного отношения говорящего;

- создают специфический ритмико-мелодический рисунок высказывания, свидетельствующий о наличии у говорящего эмоционального настроя;

- способствуют актуальному членению высказывания, в составе которого частицы выступают.

Таким образом, сущность коммуникативных и прагматических функций частиц состоит в том, что модальные частицы, способствуя выражению различных оттенков эмоционально-оценочного отношения говорящего к высказываемому, передают определенную информацию, необходимую для обеспечения нормального процесса общения между людьми.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Подводя итог изучению различных точек зрения относительно состава, значений и функций МЧ, необходимо подчеркнуть, что главной особенностью МЧ является то, что при их появлении в высказывании происходит одновременная реализация всего набора их специфических функций. В этом и заключается функциональное отличие МЧ от знаменательных слов, обладающих способностью лишь выборочной реализации заложенных в них синтаксических возможностей.

Функциональная семантика МЧ как бы налагается одна на другую; они одновременно являются и многозначными и синонимичными. МЧ способны устанавливать контакт с собеседником, связывать данное высказывание с предыдущим, выражать конкретные чувства или их комплекс, усиливая тем самым воздействие на собеседника. Реализация же особенностей функционирования МЧ в высказываниях определенного коммуникативного типа связана с конкретными обстоятельствами общения, а также предполагает наличие говорящего, слушателя и широкого внеязыкового и языкового контекста.

По сравнению с обычным дискурсом, в теледискурсе повышается роль контактоустанавливающих и собственно связующих средств, что обусловлено актуализацией межличностных отношений между коммуникантами, постоянным учетом роли адресата и говорящего, созданием атмосферы коммуникативного сотрудничества, а также стремлением компенсировать отсутствие графических средств членения дискурса. Все это повышает роль организующего начала дискурсивных элементов.

Анализируя приведенные примеры и учитывая все вышесказанное, необходимо подчеркнуть, что МЧ дают возможность собеседнику активно влиять на ход речевой коммуникации с целью достижения желаемых прагматических результатов. Кроме того, МЧ самым непосредственным образом соотносятся с контекстом и ситуацией, следовательно, только с учетом этих связей может быть адекватно установлена коммуникативная сущность той или иной модальной частицы, а также ее влияние на просодическую организацию всего высказывания в целом. По сравнению с письменным дискурсом, в устном – повышается роль

контактоустанавливающих и собственно связующих средств, что обусловлено актуализацией межличностных отношений между коммуникантами, постоянным учетом роли адресата и говорящего, созданием атмосферы коммуникативного сотрудничества, а также стремлением компенсировать отсутствие графических средств членения дискурса. Все это повышает роль организующего начала дискурсивных элементов.

Самым интересным при исследовании частиц в немецком дискурсе является то, что через употребление данных единиц можно глубже понять иноязычную культуру, прояснить для себя менталитет носителей языка. У носителей языка процесс выбора и употребления в речи частиц автоматизирован и всегда ситуационно обусловлен. Для изучающих немецкий язык как иностранный данная проблема представляет определенные трудности, так как может приводить к так называемым «дискурсивным» ошибкам. Причиной последних является неправильное использование системы языка, обусловленное невлаждением системой культурных норм и ценностей той лингвокультурной общности, на языке которой происходит общение [1, с. 299].

В результате нашего исследования мы пришли к выводу о наличии в немецком теледискурсе (на примере ток-шоу) различных видов говорения, представленных в речи:

1) модераторов-профессионалов, которые являются носителями немецкого произносительного стандарта;

2) участников ток-шоу, речь которых далеко не всегда соответствует немецкому произносительному стандарту, более того, является в большей или меньшей степени приближенной к немецкой произносительной норме и территориально окрашенной (*standardnah/standardgerecht*) или даже отдаленной от произносительной нормы (*standardfern*).

Исходя из изложенного выше, цель наших дальнейших исследований – сопоставление реализации модальных частиц в подготовленной и неподготовленной речи в немецком федеративном теледискурсе, что раскрывает эмоционально выраженную модальность и созвучно синергетическому характеру языковой системы и ее способности к саморегулированию.

Литература

1. Бацевич Ф.С. Духовна синергетика рідної мови. Лінгвофілософські нариси. Монографія / Ф.С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія», 2009. – 192 с.
2. Володина М.Н. Комплексное междисциплинарное исследование языка массовой коммуникации в аспекте восприятия и продуцирования текста / М.Н. Володина. // Язык средств массовой информации как объект междисциплинарного исследования // Материалы 2-й Международной научной конференции. Москва, филологический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 14-16 февраля 2008 г. – М.: МГУ, 2008. – С. 6-10.
3. Манаенко Г.Н. Значения «мира текста» и смыслы «мира дискурса» / Г.Н. Маненко. // Язык. Текст. Дискурс. Научный альманах. – Вып. 6. – Ставрополь-Краснодар, 2008. – С. 13-18.
4. Селиванова Е.А. Мир сознания в языке / Е.А. Селиванова. Монографическое издание. – Черкассы: Ю. Чабаненко, 2012. – 488 с.
5. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика / И.П. Сусов. – Винница: Нова книга, 2009. – 272 с.
6. Фролов М.Е. Телевизионный дискурс информационно-аналитических программ / М.Е. Фролов. Автореферат на ...канд.филол.наук: 10.01.10. – журналистика. – Тверь, 2004. – 18 с.
7. Яковець А.В. Телевізійна журналістика. Теорія і практика / А.В. Яковець. – Київ: ВД «Київо-Могилянська академія», 2007. – 287 с.
8. Hirschfeld U. Aussprachevielfalt im Deutschen / U. Hirschfeld. // Germanistik in der Ukraine. – Kyjiw, 2014. – С.119-131.
9. Verbitskaja T.D., Grischina T.V. Kontrastive Phonetik im Rahmen der interkulturellen Kompetenz / T.D. Verbitskaja, T.V. Grischina // Функциональная лингвистика: сборник научных работ / Крымский республиканский институт ППО. – № 5. – Симферополь, 2013. – С. 62-64.
10. Verbitskaja T.D., Kulina I.G., Nikiforenko I.V. Modalpartikeln bei der Entwicklung der deutschen diskursiven Kompetenz: методична розробка до практичного курсу німецької мови для студентів 2-го та 3-го курсів факультету романо-германської філології. – Одеса: Атлант, 2012. – 36 с.

НАШІ АВТОРИ

Бараннік Вячеслав Олексійович – к.е.н., с.н.с. відділу регіональної економіки, Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську

Гарбуз Наталія Анатоліївна – ст. викладач, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Гладіліна Валерія Костянтинівна – студентка, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Демедюк Людмила Володимирівна – к.е.н., в. о. доцента кафедри міжнародної економіки, туризму та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Львівський національний аграрний університет

Діброва Олена Леонідівна – студентка Одеського національного економічного університету

Донець Анна Сергіївна – студентка, Одеський національний політехнічний університет

Завидівська Ольга Ігорівна – к.е.н., старший викладач кафедри економіки та управління персоналом, Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Іоргачова Марія Іванівна – к.е.н., ст. викладач Одеського національного економічного університету

Калініченко Наталія Сергіївна – студентка, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Кисіль Світлана Вікторівна – здобувач, Український державний університет залізничного транспорту

Коцюрубенко Ганна Миколаївна – к.е.н., ст. викладач Одеського національного економічного університету

Кузнєцова Марина Аркадіївна – к.е.н., доцент, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова

Курганська Елеонора Іванівна – ст.викладач кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

Лапін Олексій Володимирович – к.е.н., доцент, Одеський національний політехнічний університет

Москва Марія-Олена Олегівна – магістрант напряму підготовки «Банківська справа», Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Нездоймінов Сергій Георгійович – к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом, Одеський національний економічний університет

Неумоїна Ксенія Вячеславівна – студентка, Одеський національний політехнічний університет

Никифоренко Ірина Валеріївна – Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Рімко Олексій Анатолійович – студент Одеського національного економічного університету

Романчик Тетяна Володимирівна – доцент кафедри економіки та маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Рябініна Людмила Миколаївна – д.е.н., професор Одеського національного економічного університету

Риженко Василь Васильович – студент, Херсонська державна морська академія

Рудь Тетяна Анатоліївна – студентка магістратури першого року навчання, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Стовба Тетяна Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри економіки та морського права, Херсонська державна морська академія

Швагірева Влада Сергіївна – ст. викладач кафедри МЗЕІД, Одеський національний політехнічний університет

Шматковська Тетяна Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Щелкунова Анастасія Володимирівна – магістр Одеського національного політехнічного університету

Яцина Надія Віталіївна – студентка Одеського національного економічного університету

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

НАУКОВИЙ ВІСНИК
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей
відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку _____
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,5