

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 2(37)

*Економічні науки
Психологічні науки*

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2013

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)29-2я43
М58

Редакційна колегія

Подольяка А. М., д-р юрид. наук, проф. — головний редактор
Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Ігнатченко А. А., канд. техн. наук — відповідальний редактор

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М., д-р іст. наук, Піляєв І. С., д-р політ. наук, Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Піла В. І., д-р екон. наук, проф., Радзівський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Сафонова В. Є., д-р екон. наук, Хачатрян Г. Е., д-р екон. наук.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., канд. юрид. наук, проф., Бородін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Гаркуша В. С., канд. юрид. наук, доц., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Недюха М. П., д-р філос. наук, проф., Подольяка А. М., д-р юрид. наук, Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Сильнов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф., Бучек А. О., д-р психол. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 3 від 27 березня 2013 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подольяка (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 — Вип. 2 (37). Економічні науки. Психологічні науки. — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2013. — 154 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з політичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/4 від 26 травня 2010 р.) та юридичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/5 від 31 травня 2011 р.).

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2013
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	5	Мехметі Ісмаїл Моделі оцінки ефективності системної підтримки аграрного сектору	71
Шкуруній О. В., Туль С. І. <i>Indices of talent and creativity as indicators of the level of development of knowledge economy</i>	5	Рекіянов С. О. Сутність банківської системи України та її функції в сучасних умовах	77
Біляк Ю. В. Розвиток контрактного процесу як умова мотиваційного менеджменту	11	Скрипнік К. В. Кодекс корпоративної етики на сучасному етапі розвитку кадрової політики у банківській сфері: теоретико-практичні аспекти	84
Коваль М. І., Нетреба Ю. О. Удосконалення обліку, аналіз та аудит готівкових розрахунків підприємства	18	Шестак М. Л. Проблеми функціонування державних підприємств у ринковій економіці: теоретичний аспект	87
Комаров В. А. Про соціальну справедливість у практиці правового регулювання трудових відносин в Україні	24	Шчіне Моріне Ісмаїл Концептуальне розуміння соціальної складової сталого розвитку суб'єктів господарювання.....	92
Strelchenko N. M. <i>Currency arbitration in strategies of Ukrainian banks</i>	30	Коваленко О. С. Щодо ролі методів і моделей прийняття управлінських рішень у процесі розробки стратегії економічного розвитку сучасних підприємств.....	97
Поп'юк Б. С. Аналіз підходів до планування прибутку підприємства.....	36	ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ	101
Алиев Эльвин Взаємозв'язь зовнішньої торгівлі та державної кредитної політики України	43	Токман А. А., Распотнюк І. В. Сутність і структура професійної компетентності майбутніх фахівців	101
Жуган І. О. Тенденції розвитку інноваційної діяльності сучасного вищого навчального закладу.....	49	Turiniņa O. L. <i>Peculiarities of educational interaction with future psychologists</i>	107
Лукьяненко З. В. Методичні підходи щодо застосування бюджетного методу в управлінні підприємством.....	54	Василевський А. М. Особливості та етапи адаптації молодих працівників до умов професійної діяльності в органах Служби безпеки України.....	111
Ляхович С. В. Інформаційні технології у розвитку та регулюванні ринкових відносин в Україні.....	60	Міельчарек Аніта Поняття кар'єри та професійного успіху в системі соціологічних категорій	117
Магеррамзаде Алібала Саттар огли Методи дослідження порівняльного впливу системних чинників фінансових криз	65		

Моцар М. М.	
<i>Проблеми формування дистанційних форм зайнятості в Україні</i>	123
Садовнікова О. Є.	
<i>Теоретичний аналіз психосоціального розвитку особистості в період ранньої дорослості.....</i>	129
Тачі Емруш	
<i>Екологічна психологія як напрям сучасних психологічних досліджень</i>	134
Тунік І. Ю.	
<i>Психологічне сприяння розвитку критичного мислення в освітньому процесі у вищих військових навчальних закладах</i>	139
Шакірі Ментор Керім	
<i>Основні засади формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі</i>	145
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	151

УДК (330:001.31)-056.45

O. V. SHKURUPIY

S. I. TUL

*Higher Educational Establishment of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”*

INDICES OF TALENT AND CREATIVITY AS INDICATORS OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE ECONOMY

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 5–10

The level of people's talent and creativity is being recognized as one of the main indicators of country's socio-economic growth in the global economy. There are different techniques to determine the level of development of knowledge economy; the most efficient method among them is a complex assessment based on the global talent and creativity indices.

Globalization of markets, expansion of information and communication technologies (ICT) in everyday life, prevalence of the innovation component in the production and distribution of high technologies, growing importance of specialized knowledge, application of all types of knowledge in various economic activities, emergence of new creative industries – all these trends are playing a significant role in the current development of knowledge economy.

Nowadays the leading countries are trying to create optimal conditions for building a postindustrial society by increasing investment in human capital. This gives them an advantage in the technological and intellectual development, as well as rapid growth in living standards. The main aspects of development of knowledge economy were considered by the leading scien-

tists such as D. Bell, J. W. Cortada, P. Drucker, J. H. Dunning, F. Machlup, A. Toffler in their research papers.

The degree of countries involvement in the knowledge economy is normally determined by the Knowledge Economy Index (KEI) created by the World Bank. This index is based on a simple average of four sub-indices, namely: economic incentive and institutional regime (EIR), innovation and technological adoption, education and training, as well as information and communications technologies infrastructure [4].

According to the ranking of 146 countries calculated in 2012 on the basis of the Knowledge Economy Index, Sweden with the index of 9,43, Finland (9,33), Denmark (9,16), the Netherlands (9,11), Norway (9,11), New Zealand (8,97), Canada (8,92), Germany (8,90), Australia (8,88), Switzerland (8,87) are the world's

most advanced knowledge economies [4]. These countries are characterized by their particularly strong performance in the economic incentive and institutional regime and innovation and technological indicators. Defining the leading countries in the context of sub-indices, Singapore takes the first place in the EIR ranking, Switzerland – in the innovation and technological indicators, Australia and New Zealand are strong performers in the education index, and Bahrain takes the dominant place in the ICT ranking.

Despite the fact that the World Bank's knowledge assessment methodology is quite common in the analysis practice of current global development trends, it doesn't take into account the people talent and creativity.

In the near future talent will be an important component of the countries and companies long-term competitiveness, which can be explained by the widening gap between their hiring needs and the availability of suitable talented workforce. Therefore, further sustainable development of the countries in the global economy will depend on the abilities to attract high-skilled people.

It should be noted that the Global Talent Index (GTI), which was created by the Economist Intelligence Unit, shows the ability of countries to develop human talent and attract talented people to production activities. This index is calculated for 60 countries. The GTI is based on a collection of data that has been grouped into the following categories: demographics, compulsory and university education, quality of the labor force, talent environment, country's openness, proclivity to attracting talent.

According to this index, the USA with a GTI score of 74,2, Denmark (64,7), Finland (63,2), Norway (61,9), Singapore (60,2), Australia (60,1), Sweden (59,5), Hong Kong (59,1), Switzerland (58,5), Israel (58,3) and the Netherlands (58,3) top the list [6]. It should be mentioned that both developed and developing countries are represented in the ranking of countries with the highest talent index.

The USA takes the first place in the GTI because of a strong educational system (82,9) and high-quality labor force (88,8) [6]. For ex-

ample, such universities as Harvard University, Stanford University, Massachusetts Institute of Technology (MIT), that are ranked in the top 500 in the world, are located in the US, as a result, they prepare graduates with the high intellectual potential to compete in the knowledge economy. Also the USA government creates an optimal environment to produce and develop creative employees by supporting the innovative projects and protecting the private property.

Such European countries as Denmark, Finland, Norway and Sweden dominate in the GTI ranking, due to substantial investment in education from primary to tertiary level. The technical and linguistic skills of their labor force are also particularly strong.

Australia ranks number six, due to its excellent university education and a high-quality labor force. Singapore and Hong Kong occupy a stable position in the ranking due to their openness to international trade and large-scale foreign investments, allowing for a high-quality labor force and an excellent ability to attract talent.

According to the GTI Report: The Outlook to 2015, while the USA will continue to have a strong position in educational system and proclivity to attract talented people, the point gap between America and other nations will shrink. In 2015 Canada is expected to change its position in the index, rising six places, and will occupy the eighth place in the GTI ranking due to increased investment from the oil and gas industry [6]. Canada's rank will improve in such key indicators as language skills of the labor force, protection of intellectual and private property. European countries will save their rankings in 2015. Substantial employment growth, facilitation of labor laws, and easing of wage regulation will help France and Germany talent market to adapt more quickly to structural changes in the economy.

Brazil, Russia, India and China (BRIC) emerging markets, generally rank in the bottom half of the GTI today and are predicted to remain in that position in 2015. Brazil is likely to improve its position in the ranking, due to increase in educational spending and develop-

ment of language skills among the country's labor force. In 2015 Russia is expected to remain its place at 34, if it improves its overall index by 2,3 points. Despite India's growing employment opportunities, its position in the GTI wouldn't change, due to the low level of compulsory education. As the GTI forecast shows China's index is projected to increase by 5,2 points, due to Beijing's openness to attract foreign high-skilled specialists, and the increasing quality of compulsory and tertiary education systems [6].

In 2015 Ukraine will improve its position in the GTI, moving from position 43 to 42 [6], due to high quality of compulsory (81,8) and tertiary education (57,4), but the situation related to the demographics and talent environment indicators, which are important in determining the competitive position of the country, is quite difficult.

Another indicator that helps determine the extent of the involvement of countries in the knowledge economy is the Global Creativity Index (GCI). This index was created by Richard Florida, director of the Martin Prosperity Institute. The GCI evaluates and ranks 82 countries on three key criteria – technology, talent and tolerance.

According to the latest edition of the Global Creativity Index, Sweden takes the first place on this index due to the high level of technological development and sufficient number of high-skilled workers in the country. The USA with the GCI score of 0,902, Finland (0,894), Denmark (0,878), Australia (0,870), New Zealand (0,866), Canada (0,862), Norway (0,862), Singapore (0,858) and the Netherlands (0,854) are countries with the highest rating of creativity, where the factors like technology and innovation, talent and education, openness and tolerance guarantee long-term economic prosperity [2].

In accordance with the GCI Report, technology is a key indicator of economic progress. The Technology Index is based on the combination of three measures, namely: number of patents granted per capita, research and development spending as a percentage of GDP, and number of researchers per capita.

Finland takes the first place in the Technology Index, ranking the first in researchers, the

third in R&D investment, and the fourth in innovation, because of the strong ICT sector that includes leading Finnish innovative firms such as "Nokia Corporation" (a multinational communications and information technology company), "Alma Media" (a media company), "Elektrobit Corporation" (an information technology company), "Elisa Oyj" (a telecommunications company), "F-Secure Corporation" (an anti-virus and computer security company), "Tieto Oyj" (an IT service company) [5].

Japan takes the second place, ranking the fourth in R&D investment, the third in researchers, and the second in innovation due to Japanese companies such as "Mitsubishi Group", "Toyota Motor Corporation", "Hitachi Ltd", "Sony Corporation" that have built reliable, subsequent generations of products, from high quality cars to consumer electronics.

The USA is the third in this index due to the appropriate infrastructure for entrepreneurial venture capital finance, for example, in Silicon Valley, where high-tech start-ups turn into global giants, including "Hewlett-Packard Company", "Microsoft Corporation", "Apple Inc.", "Google Inc.", and "Yahoo Inc."

Israel takes the fourth place. Sweden, Switzerland, Denmark, South Korea, Germany and Singapore are included in the top ten of the Technology Index.

The second criterion that evaluates a country's ability to generate, attract, and retain skilled people is the Talent Index. The Martin Prosperity Institute measures this index as a combination of two factors: average level of educational attainment and the percentage of the country's workforce in the Creative Class. The level of educational attainment is measured as the share of the population in the proper age group that has engaged in tertiary education. While Finland takes the top spot with 90,8 % and South Korea takes the second (89,8 %), New Zealand, Sweden, the United States, Norway, and Denmark round out the top ten [2].

The Creative Class Index is measured as a share of creative professionals of the total workforce. The Creative Class is composed of scientists, engineers, university professors, architects, poets, whose economic function is to create new

ideas and products. In the knowledge economy the creative labor force is characterized as computer literate, well-trained in handling data, developing algorithms and simulated models, and innovating on products, processes and systems [3]. According to the Creative Class Index, fourteen countries have 40 % or more of their workforce in the Creative Class. Singapore with creative class share of 47,3 % has the highest creative ranking, followed by the Netherlands (46,24 %), Switzerland (44,84 %), Australia (44,52 %), Sweden (43,88%), Belgium (43,84 %), Finland (43,35 %), Norway (42,11 %), and Germany (41,57 %) [2].

The demand for STEM (science, technology, engineering, mathematics) specialists among the creative class is expected to increase across the globe. For example, in the USA, the demand for STEM professionals is projected to increase by 16,8 % by 2020, adding nearly 1,3 million new STEM jobs to the workforce. Such companies as “Facebook Inc.,” “Amazon.com Inc.,” “Cognizant Technology Solutions Corp.,” and “Apple Inc.” will need to fill upwards of 650 thousand new jobs by 2018 to meet their growth projections, where two-thirds of the new employees will be STEM talent. The South Korean government is investing 200 billion USD into a new national smart grid project that is expected to create 500 thousand STEM occupations. In the UK, experts forecast an 80 % increase in demand for biological science graduates and a 49 % increase in demand for mathematical science and computing graduates until 2017 [1].

The Creative Economy Report 2010 shows that world exports of creative goods and servic-

es continued to grow, reaching 600 billion USD in 2010 [3]. While the biggest part of creative products is produced in developed countries, such as Germany, the USA, the Netherlands, Canada, Belgium, Italy, the share of developing countries is only 43 % in the volume of global creative exports (fig. 1) [8; 9].

Creative industry has great potential for both developed and developing countries seeking to diversify the economy and contribute to the output of domestic entrepreneurs to global markets.

According to the overall Talent Index, Finland and Sweden are taking the first and the second place, Denmark the fourth, and Norway the sixth. Singapore ranks the third, with New Zealand the fifth and Australia the seventh. The United States is the eighth, just ahead of Greece and Slovenia in the ninth and tenth positions [2].

The third key indicator of country's economic growth is the Tolerance Index that is based on the data from Gallup surveys of public openness to immigrants, racial and ethnic minorities and sexual minorities. Tolerance is a key component for several reasons. First, tolerant and open societies are more attractive to creative people who make a significant contribution to the knowledge economy today. Second, the labor market has become global for this category of labor, openness and tolerance being important factors for a country or a city to become a place of work and life for smart, talented and enterprising people. Third, the ideas bring economic effect if the society is open to new information and knowledge. A number of tolerant cities and regions including Silicon Valley in California;

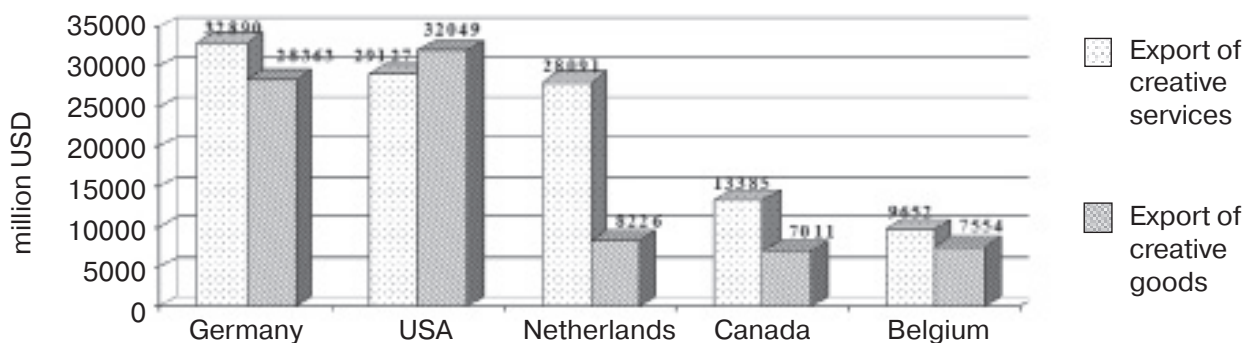


Fig. 1. Top 5 exporters of creative goods and services in 2010 [8; 9]

Table 1

The world's most advanced knowledge economies [2; 4; 6]

The Knowledge Economy Index			The Global Talent Index			The Global Creativity Index		
Rank	Country	Index	Rank	Country	Index	Rank	Country	Index
1.	Sweden	9,43	1.	USA	74,2	1.	Sweden	0,923
2.	Finland	9,33	2.	Denmark	64,7	2.	USA	0,902
3.	Denmark	9,16	3.	Finland	63,2	3.	Finland	0,894
4.	Netherlands	9,11	4.	Norway	61,9	4.	Denmark	0,878
5.	Norway	9,11	5.	Singapore	60,2	5.	Australia	0,870
6.	New Zealand	8,97	6.	Australia	60,1	6.	New Zealand	0,866
7.	Canada	8,92	7.	Sweden	59,5	7.	Canada	0,862
8.	Germany	8,90	8.	Hong Kong	59,1	8.	Norway	0,862
9.	Australia	8,88	9.	Switzerland	58,5	9.	Singapore	0,858
10.	Switzerland	8,87	10.	Israel, Netherlands	58,3	10.	Netherlands	0,854

aerospace and automotive engineering clusters in Munich, Germany; pharmaceutical and biotechnology industrial parks in Hyderabad, India; electronics and digital media centers in Seoul, South Korea; petrochemical and energy industry in Brazil are more attractive to creative people [7].

In the countries with the highest Tolerance Index such as Canada, Ireland, the Netherlands, New Zealand, and Australia 60 % of respondents find their country a good place for ethnic and racial minorities.

According to the analysis of talent and creativity indices, countries which occupy top positions in the Knowledge Economy Index, the Global Talent Index and the Global Creativity Index have higher levels of economic output, entrepreneurship, and overall economic competitiveness. Therefore, Sweden, Finland, Denmark, Norway, the USA, the Netherlands, Australia, Singapore are countries with high knowledge economy development level (tab. 1) [2; 4; 6]. The economic growth of these countries is based on the flow of innovation, constant technological improvement, production and export of high-tech products with a high added value, and higher levels of human development.

To conclude, we should note that in the future the “talent wars” will appear between developed and developing countries. The main reasons include, firstly, the worsening of the

demographic situation in Western Europe and the USA; secondly, significant lack of employees with “soft skills” such as adaptability, creativity, leadership and flexibility; thirdly, the shortage of highly qualified labor force with multinational experience in the rapidly growing economies such as China and India; fourthly, the attraction of talented people from international companies in the emerging Chinese companies by offering a potential recruit a 30–40 % pay increase from their previous position. The shortage of talent will increase competition between countries, therefore the best employees will move to regions and companies that provide them with the best opportunities.



Literature

1. Craig E. Where Will All the STEM Talent Come From? / E. Craig, R. J. Thomas, Ch. Hou, S. Mathur // Accenture Institute for High Performance Research Report. — [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture-Where-Will-All-the-STEM-Talent-Come-From-FINAL.pdf#zoom=50>
2. Creativity and Prosperity: The 2010 Global Creativity Index // The website of the Martin Prosperity Institute. — [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://martinprosperity.org/media/GCI-Report-reduced-Oct%202011.pdf>

3. Creative Economy Report 2010 // The website of the United Nations Conference on Trade and Development. — [Електронний ресурс]. — 2010. — Режим доступу: http://unctad.xiii.org/en/SessionDocument/ditctab20103_en.pdf

4. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings // The website of the World Bank Group. — [Електронний ресурс]. — 2012. — Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>

5. List of companies of Finland // The website of the Wikipedia, the free encyclopedia. — [Електронний ресурс]. — 2013. — Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Finnish_companies

6. The Global Talent Index Report: The Outlook to 2015 // The website of the Heidrick & Struggles International, Inc. — [Електронний ресурс]. — 2011. — Ре-

жим доступу: http://www.globaltalentindex.com/pdf/Heidrick_Struggles_Global_Talent_Report.pdf

7. The knowledge economy // The website of the Wikipedia, the free encyclopedia. — [Електронний ресурс]. — 2013. — Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Knowledge_economy

8. Trade in creative services, annual, 2000–2010 // The website of the UNCTADstat. — [Електронний ресурс]. — 2013. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=14774>

9. Values and shares of creative goods, exports, annual, 2002–2010 // The website of the UNCTADstat. — [Електронний ресурс]. — 2013. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=14772>

The main trends such as stimulation of people's creativity by the developed countries; involvement of talented specialists in the processes of social production; growing demand for creative and highly skilled labor in the global market, typical for the period of the knowledge economy formation, have been analyzed. The levels of knowledge economy development in several countries and their evaluation, based on global ratings, have been defined.

Проаналізовано основні тенденції, які властиві періоду становлення економіки знань, а саме: стимулювання розвитку творчого потенціалу макросоціумів у провідних країнах світу, залучення талановитих людей до процесів суспільного виробництва, зростання попиту на світовому ринку на працю креативних та висококваліфікованих спеціалістів. Визначено рівень розвитку економіки знань в окремих країнах світу та здійснено його оцінку на основі глобальних рейтингів.

Проанализированы основные тенденции, которые характерны для периода становления экономики знаний, а именно: стимулирование развития творческого потенциала макросоциумов в ведущих странах мира, вовлечение талантливых людей в процессы общественного производства, возрастание спроса на мировом рынке на труд креативных и высококвалифицированных специалистов. Определен уровень развития экономики знаний в отдельных странах мира и произведена его оценка на основе глобальных рейтингов.

Надійшла 11 березня 2013 р.

Ю. В. БІЛЯК

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

РОЗВИТОК КОНТРАКТНОГО ПРОЦЕСУ ЯК УМОВА МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 11–17

Досліджуються передумови опортуністичної поведінки індивідів у процесі здійснення трансакцій, виявлено форми опортуністичної поведінки менеджера; розглядаються основні параметри контрактів; аналізуються чотири базові моделі теорії контрактів, розкриваються взаємозв'язки між контрактною загрозою, формою опортунізму та механізмом обмеження опортунізму.

У неоінституціональній економічній теорії важливою є передумова опортуністичної поведінки індивідів у процесі здійснення трансакцій, тобто взаємодії з приводу переходу прав власності на обмежені ресурси.

Опортуністична поведінка виникає саме на основі конфлікту інтересів, а втрати виникають внаслідок неможливості реалізувати інтереси, що збігаються.

Теоретичні та методологічні основи ефективності контрактних відносин спочатку були закладені А. Смітом [5]. А. Маршалл розглянув такий фактор ефективності контрактних відносин, як підприємницька здатність бізнесмена [3]. М. Дженсен і В. Меклінг акцентували увагу на таких факторах ефективності контрактних відносин, як асиметрія інформації та поведінковий опортунізм [12].

Істотний теоретичний та методологічний внесок у розвиток питань ефективності контрактних відносин вніс О. Уільямсон. Він виділив типи управління контрактними відносинами і розглянув питання опортунізму та економії трансакційних витрат, віднісши ці питання до “ефективного” відгалуження розробленої ним когнітивної карти контрактів [9].

Дж. Ходжсон проблему ефективності контрактних відносин не досліджував. Однак його особливий підхід до контрактних

відносин полягає в тому, що він пов'язує їх з передачею прав власності, а не тільки з дво-стороннім трансфертом благ, послуг або грошей між агентами [11].

О. Харт акцентував увагу на такому факторі ефективності контрактних відносин, як неповнота контрактів. [13]. Б. Хольмстром і П. Мілгром досліджували таку сторону ефективності контрактних відносин, як їх тривалість [14]. Е. Фуруботн та Р. Ріхтер розширили розуміння проблеми ефективності контрактних відносин, проте питаннями ефективності контрактних відносин не займалися [10]. С. Соссьє досліджував питання ефективності контрактних відносин, оцінюючи співвідношення “граничних витрат” і “граничного виграшу контрактації” [6].

Вітчизняні економісти також досліджують сутність контракту і контрактних відносин. Серед таких економістів можна виокремити А. А. Аузана, К. А. Бендукідзе, Е. Н. Кудряшову, Я. І. Кузьміна, А. Н. Олійника, Е. В. Попова, В. Л. Тамбовцева, А. Е. Шаститко, М. М. Юдкевич [1; 2; 4; 7; 8].

Створення відповідних контрактній загрози механізмів обмеження опортунізму призводить до найбільш раціональної та ефективної організації та координації взаємодії індивідів з приводу переходу прав власності на обмежені ресурси. Ефективність

полягає в тому, що додаткові гарантії очікуваного результату від взаємодії, які отримують сторони контракту при створенні механізмів обмеження опортунізму, виявляються не меншими, ніж витрати на їх створення.

До сьогодні в економічній літературі не розкрито поняття ефективності контрактних відносин. Питання про зміст ефективності контрактних відносин залишається дискусійним. Не досліджені особливості ефективності контрактних відносин в українських корпораціях. Відсутність методики оцінки ефективності контрактних відносин не дає можливості зробити висновки про існуючий рівень ефективності контрактних відносин в українських корпораціях. Нерозробленою залишається модель ефективних контрактних відносин в українських корпораціях для умов трансформованої економіки.

Таким чином, актуальними проблемами контрактних відносин можна назвати такі: визначення змісту ефективності контрактних відносин у корпорації, виявлення особливостей ефективності контрактних відносин та моделювання ефективних контрактних відносин в українських корпораціях. Усе викладене вище і визначає актуальність зазначених питань.

1. Необхідно розкрити взаємозв'язок між контрактною загрозою, формою опортунізму та механізмом обмеження опортунізму.

2. Виявити форми опортуністичної поведінки і залежностей форми такої поведінки від типу контрактної загрози, визначення можливих відповідей на опортуністичну поведінку, або механізмів зниження контрактних загроз.

Проаналізувавши виявлені збіжні і конфліктуючі інтереси можна визначити, які форми опортунізму найвірогідніші в цих відносинах, і якими втратами вони загрожують. Відповідно, можна визначити, які контрактні загрози найбільшою мірою виражені для цих відносин.

Теорією контрактів називається розділ економічної теорії, який виник в останні 20–30 років, та в якому розглядаються моделі з асиметричною інформацією та з недосконаlostями складання і виконання контрактів

[9]. З точки зору теорії контрактного права, можна виокремити ряд параметрів, за якими контракти різняться між собою (рис. 1).

Визначення оптимального ступеня формалізації контракту загалом є центральною проблемою контрактного права і проблемою економічної теорії контрактів.

Реальні контракти практично завжди є неповними. Обумовлюється це такими причинами:

- невизначеність майбутнього. У багатьох випадках немає можливості оцінити можливі варіанти розвитку подій та ймовірність реалізації тієї чи іншої події у майбутньому;

- обмежені когнітивні здібності. Збирання й аналіз інформації пов'язані для економічних агентів з витратами, і чим довше й складніше контракт, тим вище відповідні витрати. Тому сторони, як правило, воліють уникати надмірно деталізованих контрактів.

Чотири базові моделі теорії контрактів подано на рис. 2.

Базові моделі багато в чому перегукуються з переліком джерел трансакційних витрат, що обговорювався в основоположній праці Олівера Уільямсона [9]:

- Опортуністична поведінка, яка є ключовою проблемою в усіх моделях теорії контрактів. Власне, предмет теорії контрактів полягає в аналізі механізмів його попередження.

- Обмежена раціональність, яка так чи інакше використовується для обґрунтування неповноти контрактів.

- Несхильність до ризику (або його аналог — обмеження ліквідності) є важливим елементом усіх трьох моделей базових контрактів — за наявності нейтральності до ризику їх аналіз був би тривіальним.

Неповнота контрактів у поєднанні з інформаційною асиметрією обумовлює широкі можливості для прояву опортуністичної поведінки учасників контракту.

Отже, існують такі види опортуністичної поведінки:

1. *Несприятливий відбір* (опортунізм *ex ante*) виникає на стадії, що передують укладенню контракту. Той учасник ринку, який володіє інформацією в обсязі більшому, ніж інші,

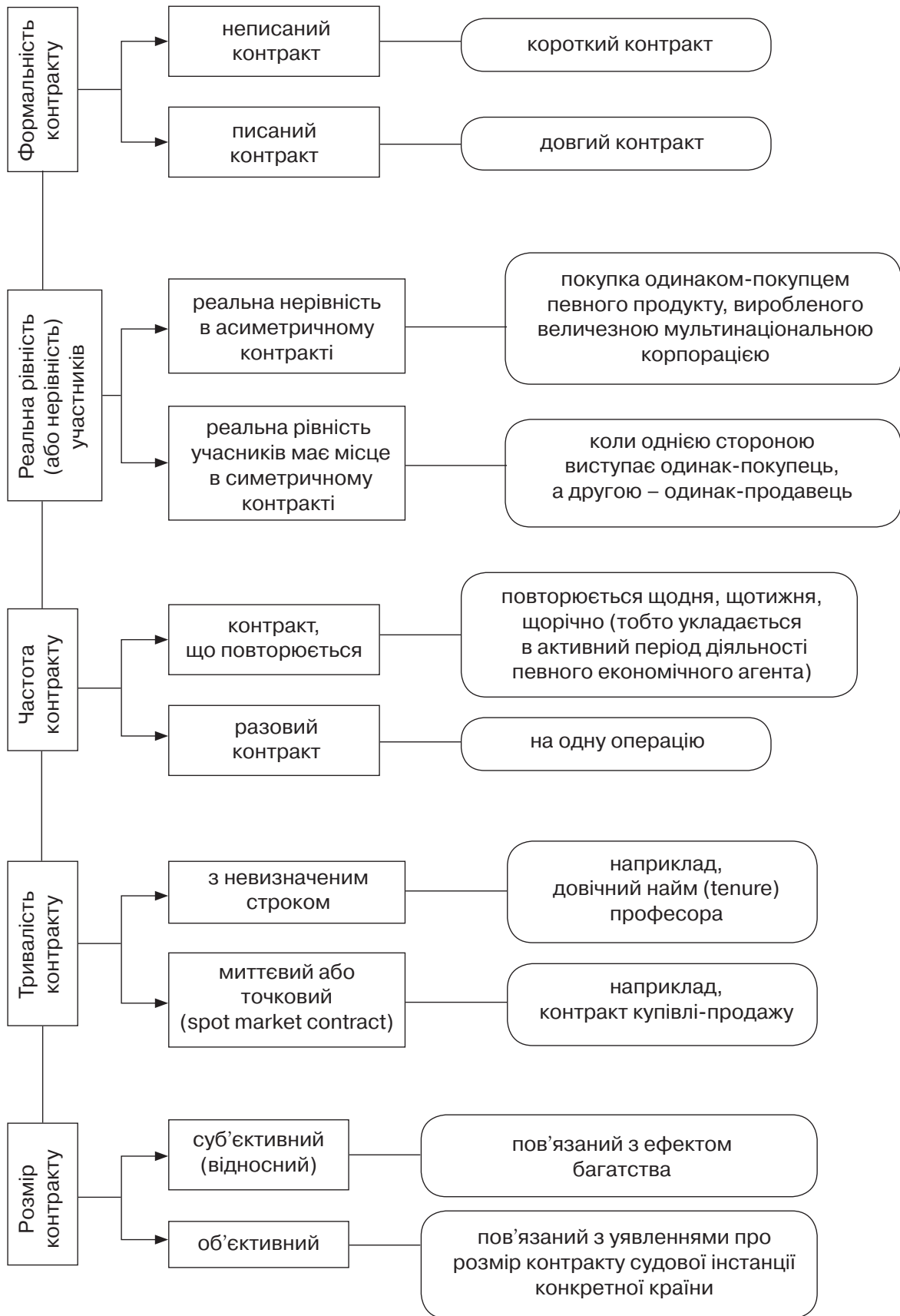


Рис. 1. Основні параметри контрактів

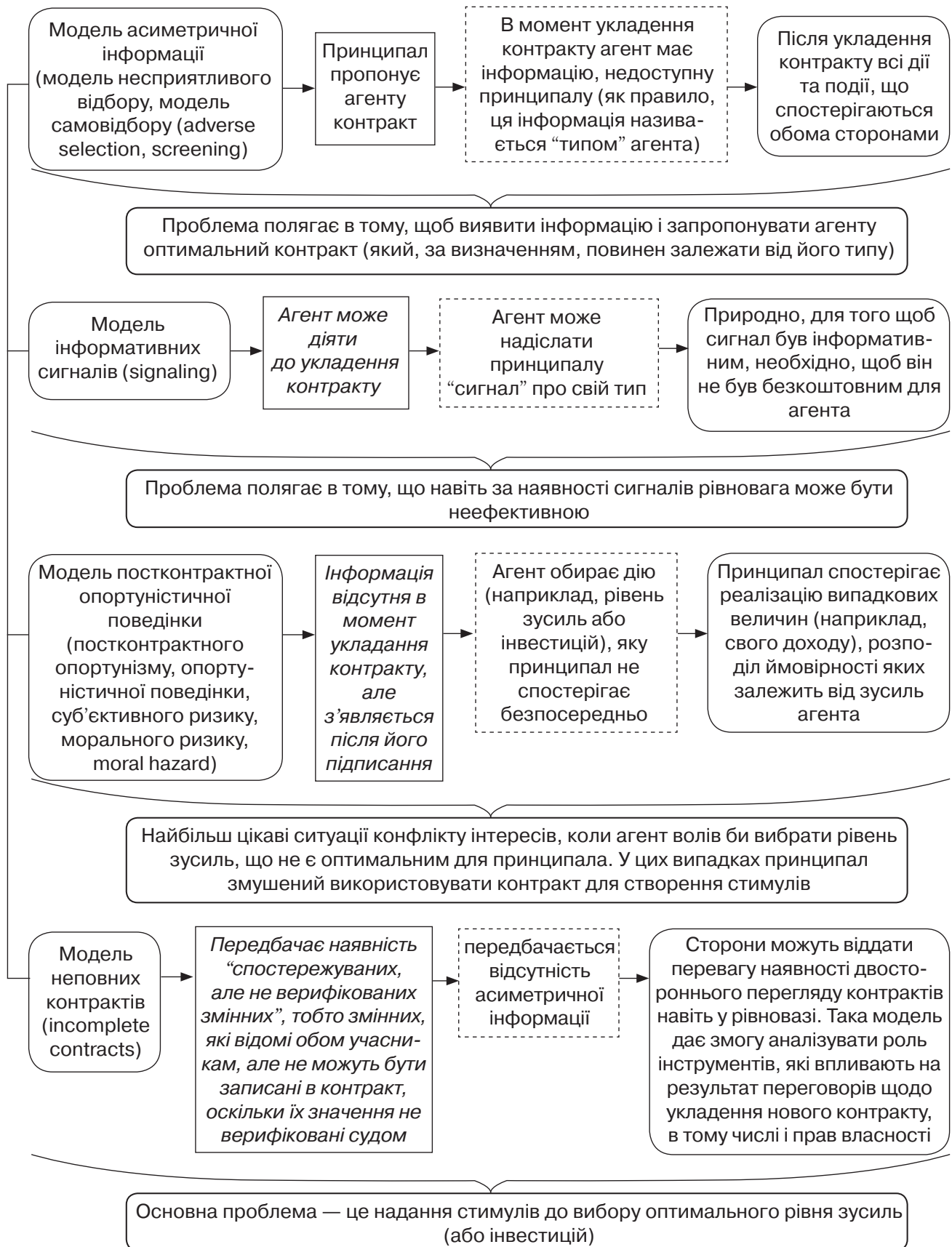


Рис. 2. Чотири базові моделі теорії контрактів

реалізує цю перевагу, укладаючи контракт на найвигідніших умовах.

Для боротьби з несприятливим відбором як не інформованій, так і інформованій стороні доступні певні механізми.

Тобто, інформована сторона може нести витрати, пов'язані з тим, що вона не може донести інформацію про свої характеристики до сторони не інформованої. Якщо на ринку присутні працівники з різним рівнем продуктивності, то наймачі, не маючи можливість цю продуктивність оцінити до найму того чи іншого працівника, змушені пропонувати всім однакові умови оплати праці.

У цій ситуації найбільш продуктивні працівники програють від того, що не можуть донести інформацію про свої характеристики до наймача і змушені погоджуватися з середніми умовами оплати.

2. Моральний ризик:

а) асиметрія інформації, внутрішня відносно даного контракту (інформація між двома сторонами контракту розподілена нерівномірно: одна з них знає більше за іншу). Перший тип асиметрії інформації веде до виникнення морального ризику з прихованими діями і морального ризику з прихованою інформацією;

б) асиметрія інформації, зовнішня відносно даного контракту (коли обидві сторони контракту володіють симетричною інформацією, але її доведення до зовнішньої сторони (скажімо, замовника) пов'язане з заборонно-високими витратами). Другий тип асиметрії інформації сприяє виникненню морального ризику в колективі.

Тобто продуктивність працівника є його приватною інформацією і не може бути виявлена наймачем (у кожного потенційного працівника завжди є стимул сказати наймачеві, що його продуктивність висока).

Зауважимо, що освіта не може впливати на трудові якості працівника. Продуктивність шукачів роботи — їх приватна інформація, рівень освіти — загальнодоступна інформація. Роботодавці можуть сортувати шукачів за рівнем їхньої освіти. Таким чином, утворений не означає висококваліфікований фахівець у певній потрібній галузі.

Моральний ризик (опортунізм *ex post*) виникає вже на стадії реалізації контракту. Ті учасники контрактних відносин, контроль за діями яких пов'язаний з витратами, формально виконують контракт, але активно використовують “діри” в ньому для максимізації власного прибутку. Найчастіше подібна поведінка серйозно утискає інтереси інших учасників контракту.

Прояви морального ризику досить різноманітні, але їх можна умовно класифікувати за типом асиметрії інформації, що є причиною його виникнення.

3. *Вимагання* має місце тоді, коли неповнота контракту посилюється наявністю інвестицій у специфічні активи.

У чому полягає проблема вимагання? Після здійснення інвестицій у специфічні активи сторона, яка зробила ці інвестиції, уже володіє набагато більш слабкою переговорною силою порівняно з тією, якою вона володіла до їх здійснення, — адже тепер втрата контракту пов'язана для неї також з втратою цінності зазначених активів. І сторона, яка не зробила інвестиції, може скористатися цим.

Характерною формою прояву вимагання в корпораціях є:

а) опортунізм власників відносно акціонерів — невиплата дивідендів;

б) опортунізм менеджерів підприємства відносно власників — формування тінєвих фінансових потоків, тобто “відмивання грошей, навмисне банкрутство”;

в) опортунізм менеджерів різних рівнів управління відносно підлеглих — висування суперечливих вимог до працівників, виконання додаткових завдань, які не були заздалегідь обумовлені;

г) опортунізм підлеглих відносно менеджерів — рівень даної поведінки залежить від ступеня формалізованих правил окремих структурних підрозділів та організації у цілому;

д) опортунізм одних працівників колективу відносно інших — одні працівники живлять інших або реалізуються за рахунок інших.

4. *Ухиляння*. Витрати ухиляння пов'язані зі становищем людини в корпорації. Від ха-

рактору виконуваних функцій у корпорації (керівники, робітники, фахівці, майстри) залежить величина витрат ухиляння.

Оцінку цих витрат можна обчислити за рахунок кількісних і якісних показників. Найманому працівнику нижчого рівня (виконавцю) властиві ухилення, ухиляння від роботи. Можливі два типи ухиляння від роботи залежно від того, як, згідно з контрактом, організована оплата праці найманого працівника, як вона пов'язана з цілями наймача.

Один тип ухиляння — ухиляння при годинній оплаті. У цьому випадку найманий працівник шукатиме так звані “Тимчасові діри”, коли він зможе ухилитися. Причому вони можуть набирати різних форм.

Можна говорити про сумлінне ухиляння, яке найтіснішим чином пов'язане зі “споживанням на робочому місці”.

Інший тип ухиляння — ухиляння при відрядній оплаті. У цьому випадку працівник буде ухилитися за рахунок якості виробленого ним продукту. Він намагатиметься розслабитися в процесі виконання своїх трудових операцій таким чином, щоб здавати приймальнику роботу мінімально придатної якості, відстежуючи його за параметрами, що перевіряються. Скажімо, знаючи, що є три градації якості, він намагатиметься оптимізувати свою роботу між трудовими затратами на виготовлення одиниці певної якості та оцінкою цих одиниць в одиницях його винагороди.

Можна говорити і про ухиляння від роботи людини інтелектуальної праці (він буде це робити, якщо робота йому нецікава); про ухиляння від роботи менеджера або навіть вищого менеджера.

Способи боротьби з ухилянням:

- збільшуючи обсяг контролю, тобто збільшуючи число показників, за якими вимірюється вихід продукції;
- ускладнюючи оцінки в довірчому вимірі, вводячи складні показники, типу стажу;
- поширюючи на працівників певну частку прибутку (метод, альтернативний посиленню контролю).

Отже, опортунізм виникає за наявності контрактної загрози (між сторонами трансак-

ції полягає своєрідний контракт між відносинами сторін). Будь-які економічні відносини, які можна представити як трансакцію, можуть бути досліджені на предмет наявності контрактних загроз.

Дослідження у цій сфері показують, що існує ряд форм опортунізму (які здатні призвести до серйозних втрат для сторін цього контракту), кожна з яких пов'язана з відповідною контрактною загрозою. Тому для кожної контрактної загрози існує ряд специфічних відповідей у вигляді механізмів обмеження опортуністичної поведінки.

На основі взаємозв'язків контрактної загрози, форми опортунізму та механізму обмеження опортунізму в подальшому дослідженні будуть запропоновані можливі відповіді на контрактні загрози в досліджуваних відносинах.



Література

1. Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006. — М., 2010. — 416 с.
2. Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. Курс институциональной экономики. — М., Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006. — Гл. 5 “Теория контрактов”. — С. 285–348.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. Т. 1. — М.: Прогресс, 1993. — 416 с.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 416 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
6. Сосье С. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений // Институциональная экономика / Под ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 113–151.
7. Попов В. Сильные институты важнее скорости реформ // Вопр. экономики. — 1998. — № 8. — С. 56–70.
8. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5. — С. 25–38.
9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.

10. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. — 702 с.

11. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // Экономич. вестник Ростовского гос. ун-та. — 2008. — Т. 6. — № 2. — С. 8–21.

12. Jensen M. C Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. Jensen,

W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1976. — Vol. 3. — № 4. — P. 307.

13. Hart O. The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons / O. Hart, A. Shleifer, R. W. Vishny // The Quarterly Journal of Economics. — 1997, November. — P. 1127–1161.

14. Holmstrom B. The Firm as an Incentive System / B. Holmstrom, P. Milgrom // The American Economic Review. — 1994, September. — Vol. 84. — №. 4. — P. 972–991.

Аналіз збіжних і конфліктуючих інтересів дає можливість визначити, які форми опортунізму найвірогідніші в цих відносинах, і якими втратами вони загрожують. Відповідно, можливо визначити, які контрактні загрози найбільшою мірою виражені для цих відносин. Тобто опортунізм виникає за наявності контрактної загрози. Дослідження у цій сфері показують, що існує ряд форм опортунізму (які здатні призвести до серйозних втрат для сторін цього контракту), кожна з яких пов'язана з відповідною контрактною загрозою. Для кожної контрактної загрози існує ряд специфічних відповідей у вигляді механізмів обмеження опортуністичної поведінки.

Анализ совпадающих и конфликтующих интересов позволяет определить, какие формы оппортунизма наиболее вероятны в данных отношениях, и какими потерями они угрожают. Соответственно, можно определить, какие контрактные угрозы в наибольшей степени выражены для данных отношений. То есть, оппортунизм возникает при наличии контрактной угрозы. Исследования в этой области показывают, что существует ряд форм оппортунизма (которые способны привести к серьезным потерям для сторон этого контракта), каждая из которых связана с соответствующей контрактной угрозой. Для каждой контрактной угрозы существует ряд специфических ответов в виде механизмов ограничения оппортунистического поведения.

Analysis of converging and conflicting interests to determine what forms of opportunism, most likely in these respects, and what losses they threaten. Accordingly, possible to determine which contract the threat is most pronounced for these relations. That opportunism arises in the presence of contractual threats. Research in this area suggests that there are several forms of opportunism (which can lead to serious losses for the parties to the contract), each of which is associated with the appropriate contractual risk. For each contract there is a threat of some specific answers as mechanisms to limit opportunistic behavior.

Надійшла 10 липня 2012 р.

М. І. КОВАЛЬ

Ю. О. НЕТРЕБА

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 18–23

Готівкові кошти як високоліквідні активи є об'єктом підвищеної уваги при організації та обліку грошових потоків суб'єктів господарювання. Нестабільна правова база грошового обігу в Україні потребує подальшої поглибленої розробки питань управління грошовими коштами, підвищення інформативності цього процесу через належно організовані облік і аналіз. Зарадити проблемі, зокрема, може внесення зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку за окремими рахунками обліку грошових коштів, їх еквівалентами та поточними фінансовими інвестиціями, що сприятиме достовірному відображенню об'єктів обліку в Плані рахунків і в фінансовій звітності, а також проведення системного аналізу грошових потоків, що ґрунтується на здійсненні аналізу ліквідності балансу, показників оцінки ліквідності підприємства, Звіту про рух грошових коштів, показників ділової активності, групи аналітичних фінансових коефіцієнтів, які характеризують грошові потоки.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується такими негативними рисами, як криза платежів, погіршення платоспроможності підприємств, значний розмір заборгованості підприємств перед партнерами, державою і своїми працівниками. Одна з причин цього — недостатнє володіння керівництвом методами управління грошовими коштами підприємства. Можна отримати прибуток (позитивний фінансовий результат), але при цьому вчасно не отримати оплату від покупців, і, як наслідок, не мати можливості розрахуватися навіть за тими зобов'язаннями, що виникли в результаті витрат, пов'язаних з очікуваними і вже одержаними доходами. На такий стан економіки, зокрема підприємств торгівлі і галузі в цілому, впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори.

Об'єктивні фактори пов'язані із загальноекономічною світовою кризою, яка розпочалася у банківському секторі і призвела

до зростання вартості кредитних ресурсів, зменшення швидкості грошового обігу та девальвації гривні. Подальший розвиток кризи спричинив падіння рівня ВВП, звільнення працівників, а отже зменшення платоспроможного попиту. *Суб'єктивні фактори* обумовлені неефективною інформаційною системою управління грошовими потоками, яка не дає можливості оперативно надавати керівництву необхідну інформацію про їх стан, виявляти відхилення від нормативних або планових показників у грошовому обігу підприємства, приймати обґрунтовані управлінські рішення. Неефективне управління грошовими коштами різко підвищує ризик неплатоспроможності підприємства та ймовірність банкрутства.

Тож удосконалення методики та організації обліку, аналізу й аудиту грошових коштів підприємств має об'єктивно сприяти поліпшенню інформаційного забезпечення процесу прийняття керівництвом підприємства

ефективних та своєчасних управлінських рішень щодо їх раціонального використання в господарському обігу.

Актуальність цього дослідження зумовлена визначальною роллю грошових коштів у діяльності підприємств. Готівкові кошти є об'єктом підвищеної уваги контролюючих органів, а тому від належної організації обліку цих високоліквідних активів залежить успішне господарювання суб'єктів бізнесу. Дослідженню питань обліку, аналізу й аудиту грошових коштів присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема М. Т. Білухи, І. О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, Є. В. Мниха, Л. В. Нападівської, Ю. І. Осадчого, П. Г. Пономаренка, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка та ін. Проте нестабільна правова база грошового обігу в Україні потребує подальшого поглибленого наукового вирішення питань управління грошовими коштами, підвищення інформативності цього процесу через належно організовані облік і аналіз.

Для підвищення ефективності управління економічною діяльністю підприємств потрібно вдосконалити теоретичні і методологічні положення та виробити практичні рекомендації з обліку, аналізу й аудиту готівкових грошових коштів. Об'єктом дослідження є грошові кошти підприємств та їх рух, що виникає в процесі здійснення їх фінансово-господарської діяльності. Предметом дослідження обрано методику та організацію обліку, аналізу та аудиту операцій з грошовими коштами як складової інформаційного забезпечення системи управління підприємством та його системи економічної безпеки. Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти з питань обліку, аналізу й аудиту готівкових грошових коштів, наукові праці та публікації у періодичних виданнях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів і практиків за напрямом облік, аналіз і аудит грошових коштів підприємств.

Ефективна грошова система є основою кругообігу доходів та видатків як економіки країни на макрорівні, так й економіки підприємств на мікрорівні. На мікрорівні поняття “гроші” замінене спорідненим терміном —

“грошові кошти”. Взаємозв'язок між ними трактується як з позицій юридичного підходу (до грошей зараховують лише готівку, тоді як до грошових коштів входять і безготівкові кошти), так і економічного (гроші та грошові кошти вважаються синонімічними поняттями), а також безпекового (відсутність необхідних грошових коштів спричиняє порушення системи економічної безпеки підприємства та може наблизити його до банкрутства).

Недостатнє висвітлення теоретичних і практичних основ такого поняття, як еквіваленти грошових коштів, які є однією зі складових грошових потоків, приводить до їх відображення у складі поточних фінансових інвестицій при класифікації й у Плані рахунків бухгалтерського обліку. Однією з причин цієї розбіжності є відсутність у законодавчих документах чітких критеріїв поділу інвестицій на довгострокові, поточні та еквіваленти грошових коштів.

Визначення критеріїв зарахування фінансових інвестицій до еквівалентів грошових коштів є одним із головних питань їх обліку. Еквіваленти грошових коштів мають відповідати таким вимогам: а) використовуватися з метою отримання прибутку; б) мати короткий строк погашення (три місяці або менше); в) відповідати вимогам високоліквідного активу (швидко перетворюватись на гроші); г) мати незначний (мінімальний) ризик зміни вартості. Пропонуємо виділяти їх в окрему групу з метою узгодження місця еквівалентів грошових коштів у класифікації фінансових інвестицій, що не суперечитиме їх відображенню у Балансі, Звіті про рух грошових коштів і Примітках до річної фінансової звітності.

Для підвищення аналітичної цінності облікової інформації рекомендовано відкрити аналітичні рахунки з обліку курсових різниць, а саме: 3021 “Грошові кошти в касі в іноземній валюті (долар США)”, 3022 “Грошові кошти в касі в іноземній валюті (євро)”, 3121 “Грошові кошти на поточних рахунках в іноземній валюті (долар США)”, 3122 “Грошові кошти на поточних рахунках в іноземній валюті (євро)”, 3141 “Грошові кошти на інших рахунках в іноземній валюті (долар США)”,

3142 “Грошові кошти на інших рахунках в іноземній валюті (євро)”, 3331 “Грошові кошти в дорозі в національній валюті”, 3341 “Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті

(долар США)”, 3342 “Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті (євро)”, 3621 “Розрахунки з іноземними покупцями (долар США)”, 3622 “Розрахунки з іноземними покупцями

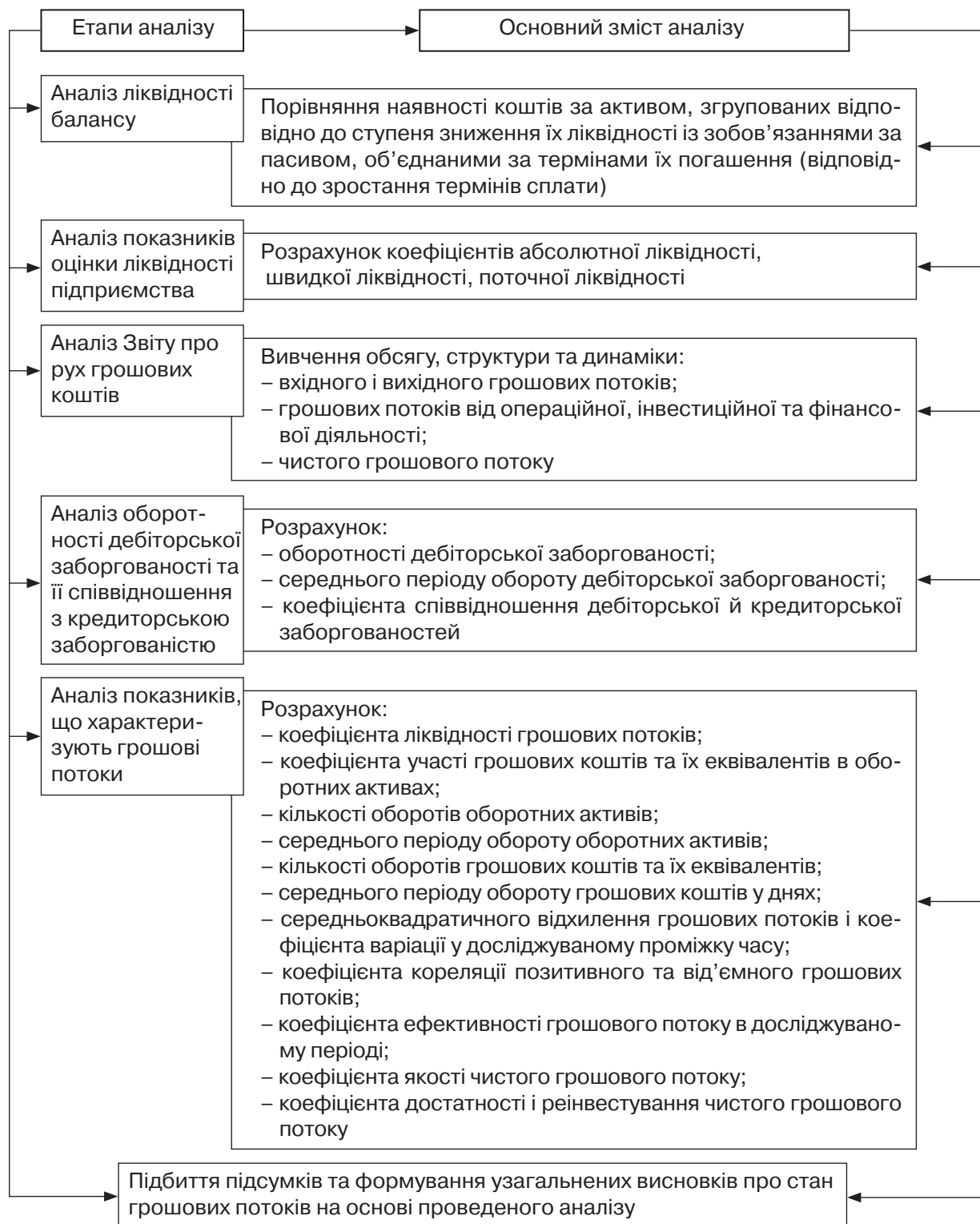


Рис. 1. Основні етапи проведення аналізу грошових потоків підприємства [1, 113]

(євро)”, 6321 “Розрахунки з іноземними постачальниками (долар США)”, 6322 “Розрахунки з іноземними постачальниками (євро)” та ін., залежно від потреб підприємства і кількості видів валют, з якими воно працює.

В економічній літературі необхідність проведення аналізу грошових потоків обґрунтовується обмеженістю грошових ресурсів на підприємствах, нестійким фінансовим станом багатьох підприємств, ризиком втрати платоспроможності, потребою підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками й іншими факторами. З метою вдосконалення теоретичних основ аналізу грошових потоків, його методики та організації визначено основні етапи проведення системного аналізу грошових потоків. Поетапний аналіз грошових потоків дає інформацію для оцінювання діяльності підприємства в минулому і теперішньому часі, а також стає підґрунтям для прогнозування та планування грошових потоків (рис. 1).

У наукових працях дослідників переважно робиться акцент на процесі аудиту Балансу та Звіту про фінансові результати, які є основними формами фінансової звітності підприємства. Проте розгляд методики проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів — це не менш важливе завдання, оскільки цей звіт не тільки детально розкриває зміст основних статей Балансу і Звіту про фінансові результати, а й містить дані Головної книги та окремих аналітичних рахунків бухгалтерського обліку.

Ці дані потребують особливої уваги, оскільки їх необхідно правильно віднести до операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, тому виникає ризик їх недостовірного відображення і невідповідності реальному стану справ на підприємстві. З огляду на це В. В. Ясишеною запропоновано цілком прийнятний для реалізації алгоритм проведення аудиторської перевірки Звіту про рух грошових коштів (рис. 2), який доречно застосовувати під час проведення аудиту грошових коштів підприємства.

Вивчення досвіду аудиторської практики перевірок свідчить про те, що доцільно розглядати метод аудиту як сукупність спе-

ціальних прийомів, за допомогою яких оцінюють і досліджують стан об’єктів аудиту, прийоми аудиту — як елементи методу аудиту зі спорідненими діями, за допомогою яких здійснюють дослідження, а процедури аудиту — як порядок виконання аудитором конкретних, методичних дій, що забезпечують проведення всіх етапів аудиту для одержання достатніх доказів та складання відповідних висновків, на яких ґрунтується письмово висловлена думка аудитора.

Наведена вище модель алгоритму поділена на основні стадії аудиту (планування, дослідження, завершальна або підсумкова), що дало підстави виділити та визначити послідовність основних етапів перевірки, які входять до плану і програми аудиту Звіту про рух грошових коштів. У розробленій програмі аудиторської перевірки вказано: завдання перевірки; конкретизовані процедури аудиту; джерела, які містять інформацію для перевірки; загальні аудиторські процедури (прийоми); виконавці. Водночас вона складена з урахуванням останніх змін, внесених у П(С)БО 4, щодо застосування прямого методу при визначенні руху грошових коштів від операційної діяльності.

За результатами проведених досліджень можна сформулювати такі висновки:

1. З метою сприяння достовірному відображенню об’єктів обліку в Плані рахунків і у фінансовій звітності є доцільним внести відповідні зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку за окремими рахунками обліку грошових коштів, їх еквівалентами та поточними фінансовими інвестиціями, а саме: рахунок 30 “Грошові кошти в касі” й субрахунки 301 “Грошові кошти в касі в національній валюті” та 302 “Грошові кошти в касі в іноземній валюті”; рахунок 31 “Грошові кошти на рахунках в банках” і субрахунки 311 “Грошові кошти на поточних рахунках в національній валюті”, 312 “Грошові кошти на поточних рахунках в іноземній валюті”, 313 “Грошові кошти на інших рахунках в національній валюті” та 314 “Грошові кошти на інших рахунках в іноземній валюті”; рахунок 32 “Еквіваленти грошових коштів” і субрахунки 321 “Еквіваленти грошових коштів в

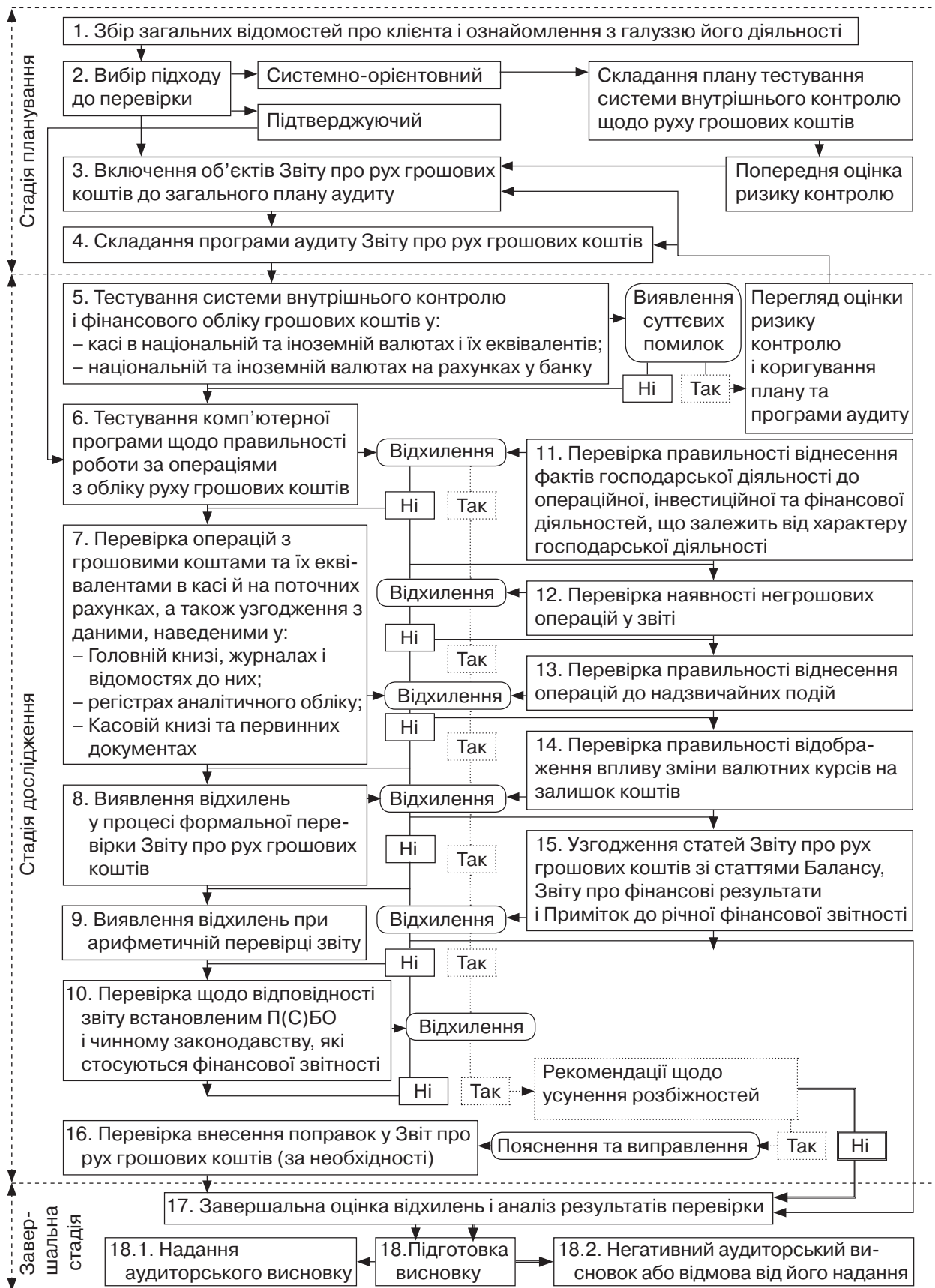


Рис. 2. Алгоритм проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів [5, 151]

національній валюті” та 322 “Еквіваленти грошових коштів в іноземній валюті”; рахунок 35 “Поточні фінансові інвестиції” за видами фінансових інвестицій.

2. Системний аналіз грошових потоків має ґрунтуватися на послідовному дослідженні грошових потоків, яке передбачає проведення аналізу: ліквідності балансу; показників оцінки ліквідності підприємства; Звіту про рух грошових коштів; показників ділової активності; групи аналітичних фінансових коефіцієнтів, які характеризують грошові потоки. Він може бути використаний у практичній діяльності, що сукупно забезпечить деталізоване дослідження грошових потоків підприємства, допоможе визначити тенденції і закономірності їх формування для створення системи економічної безпеки підприємства.

3. Встановлено відсутність системного підходу до проведення аудиту руху грошових потоків та обґрунтовано недостатність

і недосконалість існуючого методичного забезпечення процесу аудиту. Це зумовило необхідність застосування розробленого В. В. Ясишеною алгоритму проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів з виокремленням стадій, етапів перевірки, тісно пов'язаних з планом та програмою аудиту, із зазначенням процедур, прийомів і тестів. Вважаємо, що це сприятиме кращій систематизації аудиторських процедур на всіх етапах аудиту грошових коштів, скоротить час проведення перевірки, дасть змогу зібрати достовірні докази для підтвердження показників Звіту про рух грошових коштів.



Література

1. Гордополова Н. В. Методика аудиту звіту про рух грошових коштів / Н. В. Гордополова, В. В. Ясишена // 36. наук. праць Черкаського держ. технол. ун-ту. — 2009. — С. 111–116.

Виконано теоретичне узагальнення та запропоновано шлях розв'язання проблеми, що полягає в удосконаленні методики та організації обліку, аналізу та аудиту готівкових грошових коштів підприємств, сформовано практичні рекомендації, які спрямовані на розширення інформаційних ресурсів щодо ефективного використання грошових коштів. Запропоновано для використання алгоритм проведення аудиту Звіту про рух грошових коштів з виділенням стадій, етапів перевірки, тісно пов'язаних з планом та програмою аудиту, із зазначенням процедур, прийомів і тестів.

Выполнено теоретическое обобщение и предложен путь решения проблемы, которая состоит в совершенствовании методики и организации учета, анализа и аудита наличных денежных средств предприятий, сформированы практические рекомендации, направленные на расширение информационных ресурсов относительно эффективного использования денежных средств. Предложен для использования алгоритм проведения аудита Отчета о движении денежных средств с выделением стадий, этапов проверки, тесно связанных с планом и программой аудита, с указанием процедур, приемов и тестов.

In the article the theoretical generalization and offers a solution to a scientific problem, which is to improve the methodology, accounting, analysis and audit of cash businesses, form practical recommendations aimed at increasing information resources on the effective use of funds. The algorithm of leadthrough of audit of Report is offered for the use on motion of money with the selection of the stages, stages of verification, closely associated with a plan and program of audit, with pointing of procedures, receptions and tests.

Надійшла 30 січня 2012 р.

ПРО СОЦІАЛЬНУ СПРАВЕДЛИВІСТЬ У ПРАКТИЦІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 24–29

Пошук шляхів підвищення ефективності правового регулювання трудових відносин має на меті наближення до загальних критеріїв соціальної справедливості в умовах сучасного ринку праці.

Упродовж ХХ ст. трудове право як галузь права формувалося в умовах активного втручання держави в регулювання трудових відносин. Відносини праці і власності розглядались як предмет приватного права, а вплив держави на ці відносини — як предмет публічно-правового регулювання [1, 135]. Дуалістичний характер продовжує зберігати і сучасне трудове право, поєднуючи в собі риси публічного і приватного права.

У правовому полі України правове забезпечення суспільно-трудова відносин засноване на державно-нормативному, колективно-договірному та індивідуально-договірному регулюванні.

Чинне трудове законодавство ґрунтується на базовому принципі — юридичної рівності сторін трудових відносин як самостійних суб'єктів договірних відносин [2, 139–143; 3, 228; 4, 48]. Теоретично з цим, мабуть, можна було б погодитись, якби не певні організаційно-правові моменти (особливості). Так, досліджуючи підстави та умови виникнення трудових відносин, побачимо, що основною підставою є укладення трудового договору між суб'єктами суспільно-трудова відносин, який за своїми ознаками є зобов'язанням, а отже й відносини — зобов'язальними. До речі, якщо не вдаватись в інші подробиці, саме це було одним з головних аргументів тих, хто намагався довести нелогічність існування Трудового права як самостійної галузі права [5, 80; 6, 16–17; 7, 227–231]. Ми твердо пе-

реконані щодо необхідності і виправданості існування Трудового права як самостійної галузі права, але разом з тим не заперечуємо проти того, що підстави набуття суб'єктами суспільно-трудова відносин статусу суб'єктів трудових правовідносин мають ознаки, властивості зобов'язальних відносин і подібний інструментарій правового регулювання. Якщо це так, то маємо визнати, що однаково зацікавлені в тому, щоб правочин відбувся і його учасники де-юре набули відповідного правового статусу, стартове становище. У науці трудового права навряд чи знайдеться більш дискусійна тема ніж різниця умов та методів регулювання праці нормами трудового і цивільного права [8]. Якщо провести умовну аналогію трудового договору з цивільно-правовим правочином (наприклад, договір підяду, надання послуг тощо), то побачимо майже одних і тих самих учасників: фізична особа — юридична або фізична особа, які в певних випадках стають: найманим робітником — власником (роботодавцем) і замовником — підрядником (виконавцем роботи). Що є визначальним на цій стадії у цих відносинах? З боку власника (роботодавця) або замовника, — реалізація гарантованого законодавством України права на підшукування виконавця за тими параметрами, які необхідні цим суб'єктам трудових (зобов'язальних) відносин. У зв'язку з цим, переконані, що призначення випробувального строку — виняткове право роботодавця (мета і межі

встановлюються законодавством України), яке нічим не можна обумовлювати. З боку фізичної особи, — реалізація законного права на працю і отримання винагороди (оплати) за її результатами. На цьому етапі відносин право вибору має вищий пріоритет за право на працю, оскільки одне не відміння іншого. Ця відповідність реалізується за формулою — попит породжує пропозицію. Адже закон не зобов'язує власника засобів виробництва (підприємця) обов'язково надавати роботу фізичній особі на першу її вимогу. Але закон не ставить і перепон на шляху реалізації бажання роботодавця придбати для свого виробництва найкращі виробничі сили (найманих працівників), тому що це один з аспектів вільної конкуренції ринкової економіки [9]. Але, приймаючи працівника на роботу, підприємець робить це придбання на свій страх і ризик, оскільки в подальшому якість відносин між роботодавцем і найманим працівником істотно змінюється і виправити помилку на стадії укладення трудового договору не так вже й легко. На цьому етапі створення трудових правовідносин законодавець повинен захистити бізнесові інтереси власника засобів виробництва і найголовніше — інтереси трудового колективу від можливих ризиків. Тобто, з позицій соціальної справедливості, на цьому етапі доцільно було б керуватись інтересами більшості, а не меншості. Інакше кажучи, цей інтерес можна було б називати інтересами виробництва (не плутати з інтересами власника).

З цього приводу правозастосовна практика у сфері регулювання трудових відносин вже давно не додержується теоретичних приписів нормативно-правових актів про працю. Наприклад, ст. 21 Кодексу Законів про Працю України встановлено процедуру, згідно з якою трудовий договір вважається угодою між сторонами щодо встановлення необхідних і суттєвих умов трудового договору [10]. Кожен з нас виходить з того, якщо це угода, то повинні вестись якісь перемовини щодо досягнення консенсусу (узгоджених позицій на основі вільного двостороннього волевиявлення) з приводу створення комплексу трудових правовідносин. Тобто сторони по-

винні самі формувати зміст цих правовідносин — або безстрокових, або укладених на певний строк. Чи багато можна навести прикладів, коли з працівником, який прийшов запропонувати свої послуги підприємству, закладу, організації, про щось домовлялись? Нинішній договірний процес щодо укладення трудового договору нагадує рекрутинг у середньовічне військо, де вибір був, але невеликий — або у військо, або в тюрму. У нашому випадку, звісно, про тюрму не йдеться, але й вибору фізична особа практично не має — або погоджуйся на умови, які запропонував власник, або ніхто тебе не затримає. У наших умовах стану ринку праці подібна поведінка власників має просту і коротку назву — шантаж. Адже в умовах, коли на ринку праці існує дефіцит робочих місць (вакансій), у потенційного працівника руки зв'язані. Це життя. Воно по-своєму регулює ринок праці. Тому залишати за цих умов у нормативних актах положення про якісь узгоджені дії сторін суспільно-трудова відносин, під час первинного укладення трудового договору, не що інше як блюзнірство. А якщо неможливо створити ефективний механізм регулювання, то потрібно визнати, що:

- на стадії укладення трудового договору сторони суспільно-трудова відносин не можуть бути рівноправними;
- право власника підприємства, організації, закладу одноосібно приймати рішення про укладення трудового договору, встановлення випробувального строку;
- трудовий договір потрібно укладати тільки в письмовій формі (державна повинна розробити типовий договір, в якому передбачити гарантії найманому працівнику);
- зміст трудового договору не може бути звужений у частині державних гарантій найманим працівникам, усе інше є предметом договору сторін;
- якщо у трудовому договорі не врегульовані особливості праці працівника в певних умовах, то сторони мають дотримуватись умов, встановлених законодавством України;

- умови трудового договору не можуть погіршувати становище найманого працівника порівняно з чинним законодавством України про працю, колективним договором.

Цивільне право за своєю природою є правом диспозитивним і “звичайні” умови договору можуть, як правило, змінюватися сторонами. Якщо ж сторони не встановлять своєї норми поведінки, то автоматично починають діяти норми, що передбачаються “звичайними” умовами. Трудове право фактично не містить диспозитивних норм, які можуть змінюватися за згодою сторін, а тому і не може йти мова про те, що “звичайні” умови можуть існувати в змісті трудового договору, оскільки сторони не мають повноважень їх встановлювати чи змінювати, стверджує Д. Лещух у своїй публікації “Єдність змісту та форми трудового договору”. З такими висновками можна погодитись тільки частково. Чинне трудове законодавство, проект Трудового кодексу передбачають можливість для сторін трудових відносин самостійно встановлювати їх зміст і особливості функціонування, звісно за умови додержання сторонами державних гарантій. Тому, логічніше стверджувати про використання державою цивільно-правових принципів і конструкцій у трудовому праві і в практиці його застосування з метою максимально можливого врахування законних прав та інтересів роботодавців і застосування найефективніших способів захисту трудових і цивільних прав людини.

Законотворча діяльність дуже відповідальна і складна робота. Як про це не згадати у контексті праворозуміння і правозастосування, прочитавши текст ст. 24 чинного КзпП України: “Укладення трудового договору. Трудовий договір укладається, як правило, у письмовій формі. Додержання письмової форми є обов’язковим: (далі перелік)”.

Подив викликано з двох причин. Фраза “як правило” робить начебто загальне правило щодо письмової форми трудового договору зовсім і не таким вже й загальним. Тому, мабуть, знадобились уточнення, серед переліку яких особливо цікаві такі: “4. У випад-

ках, коли працівник наполягає на укладенні трудового договору в письмовій формі; 7. В інших випадках, передбачених законодавством України”. Невідомо, про що думав законодавець, а за логікою правозастосування виходить, що вставка “як правило” найголовніша, тому що дає можливість ігнорувати те саме правило. І якщо працівник постійно не наполягатиме на укладанні трудового договору у письмовій формі, то ніхто і не запропонує це йому.

Знову виходить, що якщо законодавство прямо не передбачає обов’язку роботодавця додержуватись письмової форми трудового договору, то ніхто й не буде цього додержуватись, якщо це не вигідно роботодавцю. А на вимогу працівника про письмову форму трудового договору у роботодавця завжди є відома всім відповідь. Це наше сьогодення правового регулювання трудових відносин. А що пропонує законодавець у проекті Трудового кодексу (далі — Проект), що пройшов читання у Верховній Раді України, і який буде регулювати ці відносини у недалекому майбутньому [11]. Ст. 41 Проекту першими двома пунктами встановлює письмову форму трудового договору. Але щодо третього пункту наведемо цитату: “3. Трудовий договір може бути укладений, за наявності письмової згоди працівника, шляхом видання нормативного акта роботодавця. Трудовий договір вважається укладеним і тоді, коли працівника за розпорядженням чи з дозволу роботодавця фактично було допущено до роботи без укладення трудового договору.

Трудовий договір у письмовій формі може бути підписаний у будь-який час після виникнення трудових відносин”. Що маємо у підсумку? Усе те ж саме, тільки іншими словами. Річ у тім, що без підписаного сторонами трудового договору ніякого договору взагалі не може існувати, оскільки сторони де-юре не узгодили його зміст і не занотували свого волевиявлення до виконання зобов’язань. Тобто є відносини, що регулюються законодавством і роботодавцем, тобто адмініструються, а договірних зобов’язань немає. Тож і виконувати немає чого. От і виходить, що трудові правовідносини можуть існувати і

поза договірними зобов'язаннями. У цьому їх слабе місце. Залежно від вигоди власника і на його, тільки його розсуд трудові відносини можуть набути якостей договірної зобов'язання і регулюватись правилами виконання зобов'язання, а можуть залишитись у сфері адміністрування держави і власника засобів виробництва.

Виходячи з цього, пропонуємо пункт третій ст. 41 Трудового кодексу (Проект) вилучити.

Чимало норм можна навести з чинного КЗпП України, що не несуть, у сучасних умовах, ніякого змістовного навантаження, або не використовуються. Звернімо увагу на норму ч. 2 ст. 2 КЗпП щодо участі найманих працівників в управлінні підприємством, установою, організацією. В умовах приватної форми власності це практично неможливо, але якщо у власника виникне така необхідність, він може спитати думку найманих працівників. Єдина можливість працівників якось впливати на політику підприємства — укладення колективного договору. Все інше — марнослів'я, не підкріплене практичними можливостями, оскільки, за великим рахунком, управління виробництвом — це не функція трудового колективу. Інша річ — контроль за виконанням сторонами колективного договору, законодавства про працю. Але здебільшого це належить до норм диспозитивного характеру. Так, норма-дозвіл для встановлення додаткових, згідно з законодавством, трудових і соціально-побутових пільг, що міститься у ст. 9-1 КЗпП, навряд хоча б колись використовувалась, оскільки вона встановлює переважне право власника підприємства, установи, організації, і тому що практично на багатьох підприємствах, в організаціях, закладах відсутня матеріально-фінансова база для встановлення цих додаткових пільг. У подальшому ця норма взагалі набуває негативного значення через те, що на загальному тлі неспроможності поширити її матеріальний вираз на всіх працівників цілком легально, абсолютна більшість сучасних керівників підприємств використовує її як засіб “ручного керування” трудовим колективом за допомогою кола покірних, за додат-

кові пільги, наближених осіб. Якщо з двома із трьох випробовувальних стихій люди здатні впоратися в умовах максимальної концентрації життєвих ресурсів, то на тлі загальної розслабленості абсолютна більшість, на жаль, не здатна подолати боязкість втрати так званої зони комфорту, перетворюючись на слухняне знаряддя в руках непорядних керівників. Звідси з'являються колегіальні рішення, особлива думка, інші, подібні до правових, форми проведення незаконних рішень, що звужують права трудового колективу в цілому і певних працівників зокрема. В сучасних умовах подібні норми не поліпшують, а, навпаки, погіршують ситуацію на ринку праці, тому що дають можливість у законний спосіб приймати, по суті, незаконні (спрямовані на погіршення становища трудового колективу) рішення. Подібні норми-дозволи, винятки, додатки тощо мають право на існування тільки стосовно укладання, визначення змісту, зміни, розірвання колективного договору, в контексті реалізації колективно-договірних відносин на підприємстві, в організації, установі [12]. У Трудовому кодексі потрібно передбачити одну статтю, у якій вказати: “Укладення колективного договору на підприємствах, організаціях, закладах, із загальною кількістю найманих працівників від 10 (десяти), — обов'язкове.

Всі зміни умов реалізації найманими працівниками трудових відносин відбуваються виключно через внесення змін, доповнень, вилучень у колективний договір підприємства, організації, установи.

Звуження або зменшення у колективному договорі прав, пільг, гарантій найманим працівникам, відповідно до чинного законодавства України, не допускається”.

Що матимемо в підсумку. Упорядковується місце колективно-договірних зобов'язань у системі правового регулювання трудових відносин їх сторонами. Колективно-договірні зобов'язання стають для сторін трудових правовідносин обов'язковими. Колективно-договірна процедура стає єдиною законною можливістю регулювання трудових відносин найманих працівників. Істотно підвищується можливість реалізації принципу соціальної

справедливості у правовому регулюванні трудових відносин. Підноситься роль трудового колективу, або профспілок, як єдиної громадської організації, метою якої є виключно захист трудових, соціально-побутових прав найманих працівників. Певною мірою встановлюється громадський контроль за економічною, виробничою, соціально-побутовою діяльністю власника підприємства, організації, закладу.

Усе це вже тією чи іншою мірою реалізовано у правовому регулюванні суспільно-трудо-вих відносин у високорозвинених країнах, або, як кажуть економісти, економіках світу. Роль держави зведена до мінімуму — встановлення гарантій, соціальних стандартів, нагляд за додержанням встановлених гарантій, розв'язання трудових спорів. Урядам цих держав вдалося де-юре і де-факто урівняти правовий статус учасників трудових правовідносин (ринку праці). Стала можливою така ситуація, коли фінансово-економічно потужному власнику засобів виробництва де-факто протистоять не менш потужні організаційно-професійні об'єднання найманих працівників, які являють собою виробничу силу, здатну об'єднати, для досягнення поставленої мети, найманого працівника, що має необхідні якості та властивості із засобами виробництва [13, 56–66]. Тому досягнення результатів живої праці, відтвореної у вигляді матеріального блага, що на ринку має якості товару, можливе лише на основі домовленості цих потужних суб'єктів суспільно-трудо-вих відносин.

Проект Трудового кодексу України, на відміну від чинного КЗпП, у ст. 53 передбачив обов'язковість для сторін виконання зобов'язань за трудовим договором. Більше того, у ст. 54 Проекту, серед підстав, що дають можливість вважати трудовий договір не дійсним, є таке поняття, як удаваний трудовий договір, тобто договір без наміру створити юридичні наслідки для сторін; або простіше, коли обидві сторони, чи одна з них апріорі не збираються виконувати договірні зобов'язання. Це добра новела, яка захищатиме сторони трудового договору від неправових дій роботодавців.

Можливо, тільки лінивий ще не казав, що трудові відносини потрібно вводити в цивілізовані рамки правового регулювання. Проект Трудового кодексу можна вважати своєчасною спробою наближення до цих критеріїв і, що найголовніше, намаганням урахування інтересів сторін трудових правовідносин в умовах сучасного ринку праці і визначення механізму правового регулювання суспільно-трудо-вих відносин.



Література

1. Таль Л. С. Трудовой договор. Цивилистическое исследование. — М.: Статут, 2006. — 510 с.
2. Лушников А. М., Лушников М. В. Курсы трудового права: Учебник / В 2 т. — Т. 1. — М.: Статут, 2009. — 879 с.
3. Скачкова Г. С. Расширение сферы действия норм трудового права и дифференциация его норм. — М.: Норма-М, 2003. — 228 с.
4. Куликов В. В. Достигнут ли баланс интересов работников и работодателей? (К оценке принятого Трудового кодекса РФ) // Российский экон. журн. — 2002. — № 2. — С. 48.
5. Пашков А. С. Проектного трудового кодекса // Государство и право. — 1995. — № 3. — С. 80.
6. Скобелкин В. Н. Трудовые правоотношения. — М.: Вердикт-1, 1999. — 372 с.
7. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. Книга третья. — М.: Статут, 2002. — С. 227–231. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.twirpx.com>
8. Соифер В. Г. Трудовое и гражданское законодательство в регулировании трудовых отношений // Законодательство и экономика. — № 9. — Сент. 2005. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kadrovik.kiev.ua>
9. Конституція України // ВВР України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
10. Кодекс законів про працю України з постановними матеріалами. В 2-х ч. / Укл. В. С. Ковальський, Л. П. Ляшко. — К.: Юрінком Інтер, 2006. — 1168 с.
11. Про прийняття за основу проекту Трудового кодексу України. Постанова Верховної Ради України від 20 травня 2008 року № 283-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kadrovik.kiev.ua>

12. Про колективні договори і угоди. Закон України від 01.07.1993 // ВВР України. — 1993. — № 36. — Ст. 361.

13. Киселев И. Я. Зарубежное трудовое право: Учеб. для вузов. — М.: Издат. группа НОРМА-ИНФРА М, 1998. — 263 с.

Подано аналітичний огляд чинного законодавства про працю та законопроекту Трудового кодексу України щодо відповідності нормативного регулювання трудових відносин стандартам соціальної справедливості, а також авторські висновки і пропозиції.

Представлен аналитический обзор действующего законодательства о труде и законопроекта Трудового кодекса Украины относительно соответствия нормативного регулирования трудовых отношений стандартам социальной справедливости, а также авторские выводы и предложения.

Analytical overview of the current labor legislation and the bill Labour Code of Ukraine regarding the conformity regulation of labor relations with standards of social justice is presented, conclusions and proposals are formulated.

Надійшла 4 лютого 2013 р.

N. M. STRELCHENKO*Private higher educational establishment
“Constabulary financially-legal academy”, Kyiv***CURRENCY ARBITRATION IN STRATEGIES OF UKRAINIAN BANKS**

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 30–35

In the article general descriptions and properties of market of currency arbitration and process of his integration and distribution are considered in a network the Internet. analysed theoretical aspects of risks that take place during realization of arbitrage operations. the methods of the politics sent to the exposure and liquidation of pre-conditions of financial instability are considered.

In the conditions of distribution of globalization transnational banks carry out the responsible role of important financial institutes, as they provide a basis for turnover and, accumulating free money temporally, provide flowing of capitals between the different sectors of economy and industries of national economy. What about home banks, for today they force to function at difficult terms, being in the center of contradictory crisis and difficult forecast processes that take place in a financial sphere at terms trance of nationalization of capital.

Thus, aiming to provide the guarantees of profitability of the activity, transnational banks are in the permanent search of ways of adaptation to the terms of variable competition environment and providing of continuity of the input money streams and satisfaction of necessities of clients not only in an amount and variety of types of currencies but also after the most advantageous course for forming of the proper level of profitability. One of methods of decision of the marked tasks is the use of strategies of currency arbitration

In Ukraine the researches of separate questions of activity of transnational banks at the currency market devoted labours of V. I. Michshenka, A. M. Moroz, A. C. Filipenka, in particular, by arbitrage operations, O. I. Bereslavskoyi occupy [8], Yu. O. Blachshuk, O. V. Dzubluk [2], O. S. Prutskiy [2], M. I. Savluk [8]. Deserve attention of research of foreign

specialists: M. K. Bunkinoyi, O. L. Krasavinoyi [1], G. Meysona, I. Ya. Noskovoyi, M. Pebro, I. N. Platonovoyi, K. Redheda, P. Roza, J. Sinki and many other.

At all meaningfulness of developments of international researchers, in the nearest presumably there will be active interest him in the questions of organization of operations of currency arbitration and mechanism of his control, about what testifies that from the daily volume of monetary agreements, that attained a mark 3,5 billion of dollars, only 10 % really mediated motion of cash commodities and capitals. The annual volume of international financial operations in 10–15 times exceeds the scales of world trade. The increase of volumes of fictitious capital and speculative actions in the field of it substantially complicate the observance of equilibrium between the major spheres of world economy [6, 86]. It is marked higher specifies on actuality of research theme, her a theoretical and practical value is important both for the countries-donors of capital and for countries-recipients.

In this connection the aim of this article are a ground of practical methods of arbitrage operations and construction of strategic model in relation to a management by them.

This type of arbitration can come true in a network the Internet, then electronic digital forms will go for a dip on one web-sites, are for sale on other, maybe even with other domain

names, id est with other geographical attachment (spatial), after some time at advantageous oscillation of course (sentinel) or when digital forms will go for a dip on one web-site, and after some time at advantageous oscillation of course will be sold on other (combined), as shown on Fig. 1.

These strategies are more difficult and need high professionalism for their implementation, as the least rejection in miscalculations can turn around considerable losses. A currency arbitration belongs to such strategies, id est purchase/sale of foreign currency banks with a further reverse operation with the aim of receipt of income from the difference of rates of exchange in time, and also as a result of differences in a currency exchange rate on different currency markets [5, 171].

Modern strategies of defence of banks from currency and other types of financial risks were not purchased high level of perfection. These strategies outgrew the initial setting, namely is hedging, defence – and give an opportunity to get an income during minimization of risk.

A currency arbitration is an operation on the differencesale of currency with the next reverse acceding to the aim of receipt of income of of rates of exchange. An arbitration can work on the basis of quotation of two kinds – direct and indirect.

Interest arbitrage is base on the use of differences banks between interest rates on the different markets of the borrowed capitals. The

proprietor of some currency can place her at the market of the borrowed capitals in other currency after more advantageous interest rate. An ultimate goal of proprietor of currency is a receipt of higher income, than bank would get, inlaying her directly without an exchange on other currency. In dependence on the estimations of dynamics of currency pair it can not insure a currency risk or temporally to carry out an operation from hedging on the more favourable terms. Interest arbitrage has two forms:

- without forward coverage is the purchase of currency after a current course with the next placing her on a deposit and reverse conversion after a current course after completion the term of deposit. This form of interest arbitrage is related to the currency risk;
- with forward coverage is the purchase of currency after a current course, placing of her is on a time deposit and simultaneous sale after a forward course. This form of interest arbitrage does not cause currency risks.

Interest arbitrage includes two agreements: credit drawing at the foreign market of loan capitals, where rates below; the use of equivalent of the adopted foreign currency is at the national market, where interest rates higher.

On duration currency positions that is created for realization of arbitrage operations are divided into two kinds.

Daily position – a dealer opens and closes positions during a working day with calculations upon one date of currency. Thus the least

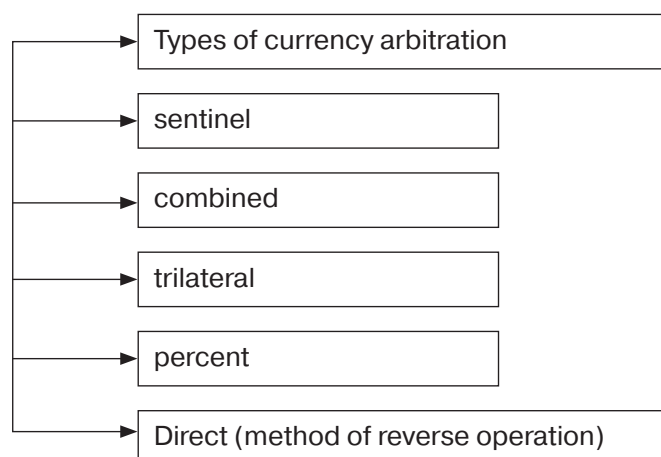


Fig. 1. Types of of currency arbitration [well-organized by an author]

of agreements can be two (one — after the purchase of currency, other — after a sale), the maximal amount of agreements is limited to only physical possibility of dealer to conclude them. Strategy of minimization of currency risk envisages the obligatory closing of daily positions upon this date of the use of currency as payment.

For example, the London dealer that trades on a spot on arbitrage operations with world currencies opening positions for a day, must to the end of day them fully to close. Thus he registers made agreement to the special sheet of paper (or in a magazine) that lies before him on a table: bought base currency (long position) is written down with a sign “+”, sold (short position) — with the sign of “-”. After closing in the evening of position upon the date of currency after these currencies a dealer puts a fat square zero in a column “position”, working out the total to the working day. From a word a square (square) takes place slang expression: “I am of squared” or shortly “sq”, that means that a bank made off conversion operations upon this date of as payment.

The actions of arbitrageurs create additional suggestion of one currencies and additional demand on other currencies. A competition between arbitrageurs results in a volume, that an income from arbitration is so small, that practically course of exchange and race-course of and levels. At the same time a trilateral arbitration creates a mechanism that evens demand and supply on currency on all currency markets. Hereupon an export always promotes the cost of currency of country at measuring of her in currencies of other countries, and an import reduces the cost of currency regardless of to what country an export goes what country an import comes from.

For example, the bank of Ukraine takes a loan in Great Britain under 5 % annual, then converts the British pound in the Ukrainian hryvnyas after the course of available operations and places them at the national market under 17 % annual. A profit on the difference of interest rates will make 12 % annual. When the term of redemption of the got loan comes, reverse conversion comes true, id est hryvnyas are for sale on pound. A large value at creation and

hedging of currency positions within the framework of interest arbitrage play option agreements that allow to fix the already got profit on a difference in percents, simultaneously insured against his loss at the not forecast oscillation of rates of exchange.

The variety of this operation is the currency-percent arbitrage, based on the use of difference of interest rates a bank on operations that come true on different terms. This type of arbitrage will be advantageous in our example, if winning on a positive difference between interest rates in Britain exceeds an unfavorable for a pound exchange rate difference on operations “swapfile” at conversion of currencies taking into account charges for operations.

The difference of arbitrage operations from currency swapfiles consists in that the last envisage combination of purchase-sale of currencies on the terms of immediate delivery with a simultaneous urgent operation. A dealer is oriented on short-term character of operation and tries guess oscillation of courses in a short interval between agreements. Sometimes for a day he changes the tactics repeatedly.

For this purpose he must well know a market and able him to forecast, constantly to analyse the results of activity of other banks, support contacts with other dealers, to watch motion of rates of exchange, interest rates, to define reasons and direction of vibrations of courses. At the same time, arbitrage operations envisage a conclusion in relation to the independent acceding of purchase-sale of currencies to the aim of receipt of income. If for the real conversion operation both on a condition spot and on a condition a forward is ensuring against currency risks, then for arbitrage is possibility of receipt of speculative income that provides to the high volatility market [10, 278–279].

Yet one difference of speculative operations is possibility of simultaneous presence on many different markets, in fact in the real purchase or of currencies a trader is not interested the sale of not one [10, 281].

Regardless of aim of realization of currency operations, whether that for the receipt of speculative income, or for implementation of the real **currency-exchange** operation, the key is

remained by a question in relation to optimization of their results [10, 278].

By the basic feature of operating during 2000–2012 years. the systems of the currency adjusting are that she practically does impossible realization of arbitrage operations through imposed restriction on an operation with currency at an own expense commercial banks. *Id est* operations on a sale or purchase of currency at the cashless market come true by banks by proxy and for money of clients of banks.

Thus the operating mode of their realization binds possibility of realization of purchase of currency to the actual necessity of client in relation to realization of the real operations for payment of import of commodities or services, implementation of financial obligations and others like that. Existence of such limitations substantially narrows possibilities of influence of temporal conjuncture factors on the increase of demand that substantially diminishes the risks of speculative attacks and positively influences on stability of course. In such terms the National bank has wide enough possibilities in relation to forming of desirable level of course and smoothing of his vibrations [7, 39].

The fundamental step of the National bank of Ukraine in direction of further liberalization of operations at the currency market was an acceptance the NBU of Statute № Board 281 [9], in accordance with that it is let to conduct arbitrage operations banks, *id est* simultaneously to come forward both as a salesman and customer of certain foreign currency during realization of one Trade session, and also to conduct converting of foreign currencies of 1-st group of Classifier in foreign currencies of 2-nd group of Classifier and vice versa.

The chairman of rule of bank (financial institution) to beginning of working day sets the only course of purchase and sale of foreign currencies for hryvnyas according to the order (by an order) of bank (financial institution). Other leaders have no authority to set the courses of purchase and sale of foreign currencies for hryvnyas. A bank (financial institution) has no authority to change the value of course of purchase and sale of foreign currencies during an operating day [3].

It costs to mark that NBU does not allow, that in the cashdesk of branches of bank, that is located after different addresses in a the same working day, the different values of courses of purchase and sale of foreign currencies were set. It, in opinion of author, does not allow to the banks to use the state of affairs of local available currency market and carry out thus original spatial arbitrage operations with the aim of receipt of additional incomes. The second moment is and that a bank can not change the value of courses of purchase and sale of foreign currencies in a cashdesk during a working day. It, from the point of view of author, does not give to possibility of the operative reacting on the changes of demand or suggestion of currency at the local market, especially in periods of political or economic instability.

On the whole, as foreign experience testifies, the construction of strategic case arbitrage operations frame depends on the conceptual aims of activity of bank on a prospect is providing of dynamic increase or minimization of risks and support of his image as a financially proof bank. In both cases a strategic management risks is the inalienable attribute of bank active management.

In practice it is distinguished in specific risk strategy with the special principles, aims and tasks [4, 141–143]. Also and at arbitrage operations the rational use of information about risks, systematization of risk management, centralization of the marked process, promote efficiency of process of management currency risks substantially. *Id est* presence of separate specialists that watch after demand and supply of currency on different markets and analyse the dynamics of rates of exchange in time, plenitude and authenticity of information on a situation in Ukraine and world will allow in good time to react on changes.

In future, owning information on risks, banks have her to systematize, *id est* rationally to use her with the aim of increase of efficiency of business and cutback of spending, that is arrived at by the maximal use of technological instruments and automation of processes, including monitoring and control of management of data [4, 142–143]. During centralization of the col-

lected information, the necessity of realization of control falls off from the side of local and regional subdivisions of bank.

Conclusion. A management a currency risk must envisage realization of him the detailed analysis, evaluation of possible consequences and choice of methods of insurance. One of such possibilities of management of currency risk in the modern economic system there is an arbitration with his various kinds.

It follows to underline that arbitrage operations though especially speculative, but have large economical value for all financial market, as a currency arbitration establishes a connection between motion of short-term capitals and dynamics of interest rates on national and foreign markets of the borrowed capitals, but intervention from arbitrageurs gives an opportunity to provide intercommunication of courses of currencies and adjusting market that assists the temporal smoothing of courses on different markets, promoting firmness of currency market, creating terms elimination of different conjuncture jumps for moving of speculative "hot" money.

Currency arbitration as one of strategies of defence of banks from a financial risk next to the correct choice of currency of realization of operations, adjusting of currency positions, currency warning far does not exhaust all possibilities of management of currency risk in the modern economic system, however gives common imagination about principles of him realization in practice, by especially small banks. System of instruments of currency-course politics of Ukraine, that developed constantly, on this time envisages the construction of specific risk model with the special principles and tasks for every bank depending on his concrete aims and strategy.

The basic scientific result of research consists in the improvement of types of arbitrage operations and description of application of possibilities of currency arbitration on spaces of network the Internet. The self variety of elec-

tronic digital forms stipulates his possibility and specific in virtual space.



Literature

1. Алибегов Г. И. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. для вузов / Г. И. Алибегов, С. А. Былиняк, Л. Н. Красавина. Под ред. Л. Н. Красавиной. — 3-е изд., перераб., доп. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 576 с.
2. Дзюблюк О. В. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку: Монографія / О. В. Дзюблюк, О. С. Пруський. — Тернопіль: ТНЕУ, 2008. — 296 с.
3. Постанова Правління НБУ "Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України" від 12.12.2002 № 502, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 14.01.2003 за № 21/7342 (зі змінами). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0021-03>
4. Ключко Л. А. Стратегічний ризик-менеджмент банку: зарубіжний досвід та вітчизняна практика // Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. — Вип. 28. — Ч.1. — 2009. — С. 136–143.
5. Лукановська І. Р. Сучасний ризик-менеджменту малому банківництві України // Наук. вісн. НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.3 — С. 166–175.
6. Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації // Міжнар. екон. політика. — № 8–9. — 2009. — С. 78–105.
7. Михайличенко С. Ю. Система валютного регулювання періоду економічного зростання України у 2000–2004 рр. // Наук. записки Нац. ун-ту "Києво-Могилянська академія". — Т. 44. — Економічні науки. — 2005. — С. 36–42.
8. Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г. та ін. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посіб. / За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.
9. Постанова Правління НБУ "Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою" від 10.08.2005 № 281, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 29.08.2005 за № 950/11230 (зі змінами). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0950-05>
10. Роговська-Іщук І. В. Оптимізація результатів валютних операцій з використанням технічного аналізу // Вісн. Чернівецького торг.-екон. ін-ту. — № 3. — 2009. — С. 278–282.

Application of currency arbitration of different kinds will give possibility to minimize risks as a result of oscillation of rates of exchange at realization currency operations and payments, optimize an effect from realization of specula-

tions, to give possibility effectively to apply currency clauses in external economic contracts.

Застосування валютного арбітражу різних видів дасть можливість мінімізувати ризики внаслідок коливання валютних курсів при здійсненні валютних операцій та платежів, оптимізувати ефект від здійснення спекуляцій та результативно застосовувати валютні обмовки у зовнішньоекономічних контрактах.

Использование валютного арбитража разных видов предоставит возможность минимизировать риски в результате колебания валютных курсов при осуществлении валютных операций и платежей, оптимизировать эффект от осуществления спекуляций и результативно применять валютные оговорки во внешнеэкономических контрактах.

Надійшла 5 березня 2013 р.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 36–42

Характерною рисою ринкової економіки є динамічні структурні зміни, які належать до всіх аспектів діяльності підприємства, у тому числі процесу планування його прибутку.

Значний внесок у вивчення та поглиблення питань оцінювання та планування прибутку внесли такі українські та зарубіжні вчені, як І. Благун, І. Бланк, Р. Брейлі, Л. Донцова, П. Друкер, Д. Друрі, А. Кан, В. Керімов, В. Кноррінг, А. Ковальов, Д. Костроміна, В. Крижанівський, О. Марюта, Т. Негл, О. Орлов, Є. Рудніченко, Р. Сайфулін, П. Селіванов, М. Стажков, Ю. Субботович, Г. Тарасюк, М. Трубочкіна, Г. Хамідулліна, Р. Холден, Дж. Шанк, А. Шеремет та ін. Водночас слід зазначити, що низка питань, пов'язаних із проблемами економічного оцінювання та планування прибутку природних монополій, висвітлені недостатньо глибоко.

У процесі планування прибутку значну роль відіграє аналіз прибутку, основними формами якого є:

- залежно від об'єкта дослідження — процес формування прибутку, процес розподілу та використання прибутку;
- залежно від організації проведення — зовнішній і внутрішній аналіз прибутку;
- залежно від масштабів діяльності — аналіз прибутку в цілому по підприємству, аналіз прибутку по центру відповідальності, аналіз прибутку по окремій операції;
- залежно від глибини аналітичного дослідження — експрес-аналіз прибутку, фундаментальний аналіз прибутку;

- залежно від обсягу аналітичного дослідження — повний і тематичний аналіз прибутку;
- залежно від періоду проведення — попередній, оперативний і ретроспективний аналіз прибутку [1, 83].

У практиці управління прибутком залежно від методів, що використовуються, розрізняють такі системи проведення аналізу на підприємстві: вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, аналіз коефіцієнтів, інтегральний аналіз [1, 87].

В умовах централізованої системи планування основним елементом у системі управління прибутком є повна собівартість за видами продукції, яка слугує базою для централізованого встановлення цін. Для визначення планового прибутку в цілому щодо підприємства розраховують повну собівартість за видами продукції. При цьому застосовують так званий прямий метод розрахунку прибутку за формулою:

$$P = \sum_i V_i (Z - C_i), \quad (1)$$

де V_i — плановий обсяг випуску продукції i -го виду; C_i — собівартість продукції i -го виду; Z — ціна продукції i -го виду.

Недоліком прямого методу розрахунку прибутку є те, що будь-які зміни в асортименті, цінах і витратах вимагають перерозподілу постійних витрат і розрахунку нової величини повної собівартості кожного виду продукції.

Умови ринку вимагають більш гнучких методів розрахунку прибутку, зокрема, можна розраховувати плановий прибуток прямим методом:

$$P = \sum_i V_i (Z_i - B_{zi}) - B_p, \quad (2)$$

де B_{zi} — змінні витрати з i -ого виду; різниця $Z_i - B_{zi}$ є маржинальним прибутком; B_p — постійні витрати в цілому по підприємству.

На основі маржинального підходу можна з кожного виду продукції розрахувати коефіцієнт маржинального прибутку (маржинальну рентабельність) за формулою:

$$K_{\text{мар}} = \frac{Z_i - B_{zi}}{Z_i}. \quad (3)$$

Цей коефіцієнт відображає потенційну рентабельність за видами продукції.

Аналіз системи “взаємозв’язок витрат, обсяг реалізації і прибутку” (CVP) є одним з найефективніших засобів планування і прогнозування діяльності підприємства. Основним елементом у цій системі є “точка беззбитковості”, яка розраховується шляхом розподілу постійних витрат на маржинальний прибуток продукту. Модель затрати/обсяг випуск/прибуток припускає, що один вид продукції (послуг) або структура асортименту продукції незмінна за будь-яких обсягів випуску вище нуля [2, 173].

Основними елементами системи CVP є обсяг виробництва продукції (V), сума змінних витрат по підприємству (B_z), маржинальний прибуток (P_m), постійні витрати (B_p), прибуток до оподаткування (P_o). Причому маржинальний прибуток можна розрахувати двома способами:

$$1) P_{\text{мар}} = V - B_z; \quad 2) P_{\text{мар}} = B_p + P_o. \quad (4)$$

У першому способі маржинальний прибуток прямо пропорційно залежить від зміни величини виручки та змінних витрат, а в другому – маржинальний прибуток не залежить від величини постійних витрат. Перший спосіб характеризує метод розрахунку маржинального прибутку, другий – її функціональне призначення – покриття постійних витрат.

Будь-який метод розподілу постійних витрат ділить маржинальний прибуток за вида-

ми продукції на постійні витрати і прибуток. Проте насправді маржинальний прибуток за видами продукції не ділиться на постійні витрати і прибуток, він залишається незмінним як різниця між ціною і змінними витратами. Тобто відбувається процес не розподілу постійних витрат між видами продукції, а покриття маржинальним прибутком продукту, що припадають на частку постійних витрат у цілому по підприємству.

У праці О. А. Орлова процес гнучкого управління витратами і прибутком підприємства запропоновано розбити на кілька етапів [2].

На першому етапі за всією номенклатурною продукцією кварталу (місяця) складаються маржинальні калькуляції, де за видами продукції розподіляються тільки змінні (прямі) витрати, а також розраховується маржинальний прибуток, коефіцієнти маржинального прибутку за видами продукції і в цілому по підприємству. Перший етап є основою інформаційною базою для подальших етапів. Саме на цьому етапі з урахуванням можливих змін можна розрахувати альтернативні варіанти прибутку в цілому по підприємству.

На другому етапі проводиться розрахунок виробничої калькуляції. Спочатку визначається “коефіцієнт беззбитковості” для покриття загальновиробничих витрат шляхом розподілу величини цих витрат на маржинальний прибуток. Далі, використовуючи інформацію першого етапу, розраховується величина постійних витрат, виробнича собівартість і прибуток (валовий прибуток).

На третьому етапі проводиться розрахунок повної собівартості за видами продукції. Використовуючи інформацію першого етапу і величину всієї суми постійних витрат (загальновиробничих, адміністративних і збутових), розраховується “коефіцієнт беззбитковості” у цілому по підприємству, а на його основі – повна собівартість, прибуток і рентабельність за видами продукції.

Важливою складовою процесу управління є планування. Планування прибутку є процесом розробки системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі

й ефективного використання відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді [1, 106].

Планування прибутку на підприємстві ґрунтується на використанні таких трьох основних його систем: 1) прогнозування формування і розподілу прибутку підприємства; 2) поточне планування формування, розподіл і використання прибутку підприємства; 3) оперативне планування формування і використання прибутку підприємства.

Система поточного планування формування, розподілу й використання прибутку ґрунтується на стратегії управління нею і полягає в розробці конкретних видів планів.

Система оперативного планування формування і використання прибутку полягає в розробці системи бюджетів (бюджетуванні).

Більшість зарубіжних і вітчизняних учених під гнучким бюджетуванням розуміє варіанти планів, які при одних і тих самих цінах на продукцію, величині змінних витрат за видами продукції і структурі асортименту відрізняються тільки масштабами виробництва. Тобто порівнюються “статичний бюджет” і ряд “гнучких бюджетів”, відмінних від “статичного” тільки масштабами виробництва при незмінній структурі асортименту.

Ключовою ланкою в системі планування (управління) витратами і прибутком є коефіцієнт беззбитковості. Усі зміни цін, змінних витрат, масштабів виробництва та величини постійних витрат на підприємстві чітко відображаються на коефіцієнті беззбитковості, за допомогою якого можна буквально миттєво на основі електронних таблиць одержати необхідну кількість варіантів плану.

На обсяг прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Такі фактори можна розділити на зовнішні, які не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати.

До зовнішніх факторів, які, як правило, не залежать від підприємницької діяльності, належать фактори, пов’язані із загальною економічною ситуацією, з рівнем інфляції, специфікою товарних ринків, впливом природних, географічних, транспортних і техніч-

них умов на виробництво, системою реалізації продукції.

Внутрішні фактори є безпосереднім об’єктом впливу управлінської системи підприємства та джерелом збільшення прибутку за рахунок їх втілення в систему конкретних заходів і практичної реалізації. До них, зокрема, відносять такі фактори: обсяги реалізації продукції, структура продукції, собівартість, ціна, якість продукції. Внутрішні фактори поділяють на виробничі та позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і поділяються на екстенсивні й інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни обсягів основних засобів, запасів товарно-матеріальних цінностей, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через “якісні” зміни підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування прогресивних видів матеріалів й удосконалення технології їх обробки, прискорення обігу оборотних засобів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження матеріалоемності продукції, удосконалення організації праці й більш ефективного використання фінансових ресурсів. До позавиробничих факторів належать постачальницько-збутова й природоохоронна діяльність, соціальні умови праці й побуту та ін.

Планування прибутку підприємства забезпечується за допомогою впливу на нього факторів, що визначають фінансовий результат. Оскільки прибуток є інтегрованим показником, то на нього впливають усі фактори, пов’язані з діяльністю підприємств. Залежно від рівня дії та способу впливу вони поділяються на макроекономічні та мікроекономічні.

До макроекономічних належать ті фактори, що характеризують ситуацію на ринку, тобто рівень попиту та пропозиції. Як правило, діяльність підприємства починається з маркетингових досліджень з метою визначення місця підприємства на ринку, прогно-

зування змін ринкової кон'юнктури. Підприємство не може безпосередньо впливати на ці чинники й змушене пристосовуватися до наявної на ринку ситуації, максимально враховуючи її при плануванні своєї діяльності, оскільки зміна ситуації на ринку може істотно вплинути на рівновагу попиту й пропозиції, що, у свою чергу, неодмінно позначиться на обсязі продажів і цінах, а в підсумку — на прибутку підприємства.

До мікроекономічних факторів можна віднести техніко-економічні та комплексні фактори, що відображають діяльність самого підприємства.

Зміна прибутку підприємства може досягатися як під впливом факторів виробничо-фінансової діяльності, так і за рахунок левериджу, що визначається як важіль впливу на зміну структури активів і пасивів з метою отримання приросту прибутку. Виділяють три види левериджу: виробничий, фінансовий і виробничо-фінансовий. Виробничий леверидж розглядається як потенційна можливість впливу на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу продажів продукції та структури її собівартості. Чутливість зміни прибутку залежно від обсягу продажів пов'язана з тим, що в структурі собівартості продукції є частина витрат, які не змінюються залежно від зміни обсягу продукції (умовно-постійні витрати). Виробничий леверидж визначається співвідношенням індексу приросту прибутку від реалізації продукції до індексу зміни обсягу реалізації продукції у натуральному вираженні. Рівень виробничого левериджу свідчить про ступінь ризику покриття витрат виробничого характеру й отримання необхідного прибутку [6, 209].

Фінансовий леверидж характеризує можливість впливу на обсяг прибутку за рахунок використання довготермінових позик. Рівень фінансового левериджу розраховують як відношення темпів приросту чистого прибутку до темпів приросту прибутку від реалізації продукції.

Крім факторного аналізу у процесі управління прибутком застосовують аналіз тенденцій динаміки формування прибутку під-

приємства, що характеризує зміну прибутку в часі та надає можливість забезпечити прогнозування майбутнього рівня прибутку і на цій основі визначити перспективні напрями розвитку підприємства. У рядах динаміки прибутку традиційно виокремлюють три складові: тренд, сезонну компоненту, випадкову компоненту. Тренд визначається на основі аналітичного вирівнювання ряду динаміки. Розрахунок сезонної компоненти здійснюється на основі розрахунку індексу сезонності. Випадкова компонента дає можливість здійснювати прогнозування майбутніх значень прибутку. Нехтування впливом випадкових чинників може призводити до ухвалення помилкових управлінських рішень щодо управління прибутком підприємства. Для адекватного прогнозування необхідно будувати інтервальний прогноз, що враховував би відхилення від теоретичного рівня, які зумовлені випадковими факторами [5, 197–204].

Одними з найважливіших параметрів, що визначають прибутковість підприємства, є ціна та обсяг реалізації продукції, у зв'язку з чим актуальним завданням залишається їх оптимізація. Один з методів визначення оптимальної ціни та відповідного обсягу реалізації продукції ґрунтується на використанні комбінованих моделей функцій попиту й витрат [3]. Функція попиту виражає залежність обсягу реалізації продукції або попиту від ціни одиниці продукції.

На основі функцій попиту і валових доходів можна визначити оптимальну ціну й обсяг реалізації продукції, що максимізують валові доходи підприємства. Однак максимізація доходів не завжди означає максимізацію прибутку підприємства. З метою визначення оптимальних параметрів виробництва необхідно здійснити комбінований аналіз функцій попиту і витрат. Функція витрат у цьому випадку виражає залежність між обсягом реалізації продукції та обсягом витрат на виробництво (реалізацію) продукції. Необхідно також ураховувати, що при збільшенні обсягу реалізації витрати на одиницю продукції зменшуються, що зумовлено наявністю умовно-постійних витрат, які при зростанні

обсягу реалізації продукції перерозподіляються між більшим обсягом продукції. Викремлюють короткостроковий і довгостроковий періоди аналізу функцій попиту і витрат. У короткостроковому періоді є певний інтервал зміни обсягу реалізації продукції, у межах якого збільшення/зменшення обсягу реалізації продукції не призводить до зміни умовно-постійних витрат на весь випуск продукції та умовно-змінних витрат на одиницю продукції. Збільшення обсягу реалізації продукції у рамках короткострокового періоду досягається за рахунок зростання сумарних умовно-змінних витрат: збільшення використання сировини і матеріалів, споживання інших ресурсів, збільшення закупівлі товарів на продаж тощо. У довгостроковому періоді перевищує короткостроковий, у межах якого збільшення/зменшення обсягу реалізації продукції викликає необхідність зміни сумарних умовно-постійних витрат і умовно-змінних витрат на одиницю продукції.

У короткостроковому періоді функцію витрат можна зобразити формулою

$$E = cQ + d, \quad (5)$$

де E – валові витрати на весь випуск продукції; Q – обсяг попиту; c – умовно-змінні витрати на одиницю продукції; d – умовно-постійні витрати на весь випуск.

У довгостроковому періоді функція валових витрат має вигляд

$$E = fQ^2 + cQ + d, \quad (6)$$

де f – коефіцієнт, що відображає швидкість зростання сумарних умовно-постійних витрат і умовно-змінних витрат на одиницю продукції та визначається із застосуванням методу кореляційного аналізу або методу експертних оцінок.

На основі функції попиту, що має постійну еластичність, і функції витрат у короткостроковому періоді модель функції прибутку підприємства має вигляд

$$P = aQ^2 + (b - c)Q - d, \quad (7)$$

де a , b – коефіцієнти, що характеризують еластичність попиту і визначаються із застосуванням методу кореляційного аналізу.

На основі функції прибутку можна визначити оптимальну ціну й обсяг реалізації продукції, що максимізують прибуток підприємства. Оптимальний обсяг реалізації продукції при цьому збігається з обсягом реалізації продукції, при якому маржинальні доходи від реалізації додаткової одиниці продукції дорівнюють маржинальним витратам на одиницю продукції. Рівність маржинальних доходів і маржинальних витрат є достовірним індикатором того, що при такому обсязі реалізації продукції прибуток підприємства буде максимальним

$$P_{\max} = -\frac{(c - b)^2}{4a} - d. \quad (8)$$

На основі функції попиту, що має змінну еластичність, і функції витрат у довгостроковому періоді модель функції прибутку підприємства має вигляд

$$P = (a - f)Q^2 + (b - c)Q - (h - d), \quad (9)$$

де h – коефіцієнт, який враховує зміну еластичності попиту за ціною.

Максимальний прибуток підприємства становить

$$P_{\max} = -\frac{(c - b)^2}{4(a - f)} + (h - d). \quad (10)$$

Обмеження застосування поданих вище моделей полягають у тому, що в умовах досконалої конкуренції, а також в умовах неформованого ринку ціна та максимізація прибутку великою мірою залежать не від витрат, а визначаються рівноважним обсягом реалізації продукції на основі збалансованого попиту і пропозиції, що також відповідає моменту рівності маржинальних доходів і маржинальних витрат підприємства.

У системі загального менеджменту підприємства пошук раціональних шляхів зростання прибутку є основним завданням, саме тому особливе значення надається процесу управління прибутком, зокрема, щодо змісту й оцінки якості прибутку [4].

Якість прибутку є комплексною характеристикою прибутку підприємства, що, з одного боку, пов'язана з етапами його формування, розподілу й використання, а з друго-

го — включає в себе опосередковану оцінку кваліфікації робітників, організаційно-технічного рівня виробництва і ступеня ефективності їх використання. Таким чином, якість прибутку залежить від того, наскільки інноваційними є матеріальні, нематеріальні та трудові ресурси підприємства, задіяні на всіх етапах руху прибутку в межах відтворювального процесу. Показники й критерії якості прибутку є важливими складовими загальної економічної оцінки діяльності підприємства, оскільки саме якість прибутку значною мірою визначає розміри й темпи зростання власного капіталу та ринкової вартості підприємства.

На основі дослідження зв'язку між економічною ефективністю та якістю прибутку визначають поняття інноваційного прибутку як такого, що сформований за рахунок лише інноваційних чинників, тобто тих, які забезпечили зростання економічної ефективності [4, 109]:

$$P_{\text{ін}} = P_t - E_n R_t \quad (11)$$

де P_t — інноваційний прибуток підприємства в t -ому періоді; E_n — нормативний коефіцієнт ефективності; R_t — застосовані ресурси підприємства в t -ому періоді.

Систему основних критеріїв якості прибутку складають [4, 110]:

- інтегральний критерій якості прибутку: $P_{\text{ін}} > 0, \Delta P_{\text{ін}} > 0$;
- критерій доцільної якості прибутку: $P_{\text{ін}} > P_{\text{ін,н}}, \Delta P_{\text{ін}} > \Delta P_{\text{ін,н}}$, де $P_{\text{ін,н}}, \Delta P_{\text{ін,н}}$ — нормативна величина прибутку і його приросту;
- критерій зростання якості прибутку: $P_{\text{ін}} > P_{\text{ін,t-1}}, \Delta P_{\text{ін}} > \Delta P_{\text{ін,t-1}}$;
- критерій оптимальності якості прибутку: $P_{\text{ін}} \rightarrow \max, \Delta P_{\text{ін}} \rightarrow \max$, де $P_{\text{ін,t}}$ — загальна величина інноваційного прибутку при i -му варіанті розвитку підприємства в період t , $\Delta P_{\text{ін,t}}$ — приріст інноваційного прибутку при i -му варіанті розвитку підприємства в період t .

Важливе значення в процесі управління прибутком має показник конкурентоспроможності якості прибутку підприємства:

$$\Delta P_{\text{ін,t,t-1}} = \Delta P_{\text{т,t-1}} - E_{n,k} \Delta R_{\text{т,t-1}} \quad (12)$$

де $\Delta P_{\text{ін,t,t-1}}$ — величина інноваційного прибутку підприємства, приведена до конкурентного підприємства за рівнем ефективності; $\Delta P_{\text{т,t-1}}$ — величина зростання прибутку в періоді t порівняно з $(t-1)$ -м періодом; $E_{n,k}$ — норматив економічної ефективності підприємства-конкурента в періоді $(t-1)$; $\Delta R_{\text{т,t-1}}$ — величина приросту застосованих ресурсів підприємства в періоді t порівняно з $(t-1)$ -м періодом.

Показник конкурентоспроможності якості прибутку підприємства дає змогу визначити величину резервів зростання та величину конкурентного запасу якості прибутку підприємства.

Якість прибутку з позиції впливу суто ринкових чинників (оцінка місця даного підприємства на ринку товарів) можна визначити за допомогою показника ринкової місткості прибутку підприємства, а також показника, що характеризує величину зміни прибутку за рахунок зміни тільки ринкового сегмента своєї продукції [4, 113]. Аналіз цих показників указує на можливість таких обставин, коли підприємство забезпечує зростання обсягів продукції і прибутку, але при цьому до певної міри втрачає свої позиції на ринку товарів та отримує менший обсяг прибутку, що із цим пов'язаний.

Крім цього, оцінка якості прибутку здійснюється за різними видами розвитку підприємства (за критерієм обсягу реалізованої продукції) — зростаючого, стабільного, спадаючого.

Доповнюють загальну оцінку якості прибутку такі показники, як індекс диверсифікації прибутку і питома вага диверсифікованого прибутку підприємства:

$$I_{\text{дп}} = \frac{P_{\text{д,t}}}{P_{\text{д,t-1}}}, G_{\text{дп}} = \frac{P_{\text{д,t}}}{P_t} \cdot 100\% \quad (13)$$

де $I_{\text{дп}}$ — індекс диверсифікації прибутку підприємства; $P_{\text{д,t}}, P_{\text{д,t-1}}$ — величина диверсифікованого прибутку (прибуток, отриманий за рахунок диверсифікації виробництва) відповідно в періодах t і $(t-1)$; $G_{\text{дп}}$ — питома вага диверсифікованого прибутку в періоді t .

До локальних показників якості прибутку можна зарахувати величини і питому вагу, відповідно, операційного, інвестиційного та фінансового прибутку.

Отже, планування є важливою складовою процесу управління. Під гнучким плануванням (бюджетуванням) розуміють варіанти планів, які при одних і тих самих цінах на продукцію, величині змінних витрат за видами продукції і структурі асортименту відрізняються тільки масштабами виробництва. Гнучкість у плануванні (й управлінні) витратами і прибутком особливо гостро необхідна в умовах кризи, оскільки за таких умов дуже важливо не втратити нові можливості, швидко прорахувати наслідки різних варіантів і ухвалити ефективні управлінські рішення.



Література

1. Бланк И. О. Управление прибылью. — 2-е изд., расшир. и дополн. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 752 с.
2. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях / О. А. Орлов, Е. Г. Ряснятых. — К.: Изд-во "Скарби", 2003. — 132 с.
3. Растяпін А. В. Максимізація прибутку підприємства / А. В. Растяпін, С. П. Бебенко // Фінанси України. — 2002. — № 2. — С. 19–29.
4. Турило А. М. Показники і критерії оцінки якості прибутку на стадії його формування в системі менеджменту підприємства / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 106–115.
5. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. та ін. Економічний аналіз / За ред. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
6. Мних Є. В. Економічний аналіз. — К.: Центр навч. літ-ри, 2003. — 412 с.

Проаналізовані методичні підходи до розрахунку та планування прибутку підприємства, визначені основні фактори, що впливають на обсяг прибутку підприємства та враховуються в процесі його планування.

Проанализированы методические подходы к расчету и планированию прибыли предприятия, определены основные факторы, которые влияют на объем прибыли предприятия и учитываются в процессе его планирования.

Methodological approaches to calculation and planning company profits analyzed. The main factors that affect the amount of company profits and considered in the process of planning identified.

Надійшла 12 лютого 2013 р.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 43–48

Одной из основных причин, которая способствовала усилению рецессионных процессов на кредитном рынке и в экономике Украины в целом, является существенная интеграция украинской экономики в мировую, для которой последние два года характеризовались резким падением деловой активности. Эффективность функционирования украинской экономики и дальнейшее ее развитие в значительной степени зависит от доступности и дешевизны заемных ресурсов на кредитном рынке.

Основным условием развития экономики Украины, а именно реконструкции и переснащения, расширения производственных мощностей предприятий и как следствие повышением конкурентоспособности отечественных товаров и продукции является активизация рынка долговых финансовых инструментов Украины. Одним из основных факторов, способствующих активизации кредитования реального сектора экономики, в условиях выхода из экономического кризиса, является проведение стимулирующей кредитной политики со стороны государства.

Рассмотрим взаимосвязь внешней торговли и особенности государственного управления в сфере кредитной политики Украины.

К обоснованию понятия “кредитная политика” применяют разные подходы. По определению Э. Д. Долана, кредитная политика государства — это комплекс мероприятий регулирующего влияния, направленных на контроль над денежной массой в обращении [5, 19]. Кредитная политика призвана оказывать непосредственное влияние на ликвидность банковской системы и на деловую активность реального сектора экономики.

Законом Украины “О Национальном банке Украины” определено понятие денежно-кредитной политики как: комплекс меропр-

ятий в сфере денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции и обеспечение стабильности денежной единицы Украины, обеспечение занятости населения и выравнивание платежного баланса” [10].

Кредитная система Украины в нынешнем виде стала формироваться в 1991 г. с постепенным переходом экономики страны к рыночным отношениям. Национальный банк Украины был организован в 1991 г. и представляет собой систему единого банка, контролирующего деятельность участников финансового рынка (преимущественно коммерческие банки), и включает в себя центральный аппарат и областные управления.

Порядок создания и деятельности коммерческих банков регламентируется законами Украины “О банках и банковской деятельности”, “О ценных бумагах и фондовой бирже”, “О предпринимательстве”, “Об аудите”, “Об иностранных инвестициях” и т. д.

Кредитный рынок Украины представляет собой совокупность банковской системы и небанковских финансово-кредитных учреждений.

В последние годы в Украине наблюдается развитие кредитных институтов и функционирование рынка ценных бумаг.

Поставщики энергоносителей осознают, что наличие стратегически важных ресурсов дает им возможность существенно влиять на мировую экономику и внешнюю политику. Так, согласно официальной энергетической стратегии Российской Федерации, до 2020 г. «Россия располагает значительными запасами энергетических ресурсов и мощным топливно-энергетическим комплексом, который является базой развития экономики, инструментом проведения внутренней и внешней политики. Роль страны на мировых энергетических рынках во многом определяет ее геополитическое влияние» [17]. Глава Газпрома Алексей Миллер в 2006 г. откровенно заявлял, выступая перед послами ЕС, что сила Газпрома в надежности, которая обеспечивается целостностью системы, объединяющей добычу, эксплуатацию, распределение, хранение и продажу. И цель состоит в расширении этой системы по всей Европе. На этой встрече было заявлено, что «Газпром» должен контролировать все обращение газа [16].

Недавним примером реализации заявленной политики может служить подписанный «Газпром» договор на покупку 50 % акций «Белтрансгаза». Поскольку первая половина акций была приобретена в начале 2000-х годов, ныне «Газпрому» принадлежит вся газотранспортная система Беларуси. Сложившаяся ситуация оценивается специалистами как полная потеря возможности Беларуси контролировать собственную экономику. Следовательно, значительные объемы импортируемых энергоресурсов и отсутствие диверсификации поставок чревата не только экономической, но и политической зависимостью от государств-поставщиков.

Однако следует отметить, что с течением времени ставка на экспорт энергоресурсов во внешнеторговой политике становится все более сомнительной, имея в виду использование энергосберегающих технологий и возобновляемых источников энергии в государствах-импортерах. В современных условиях происходит переход от использования конкурентных преимуществ, основанных на низкой стоимости рабочей силы и природных ресурсов, к преимуществам инноваци-

онного характера. Поэтому конкурентные преимущества, основанные на дешевой рабочей силе, не срабатывают, поскольку весомая доля зарплаты в издержках современных предприятий развитых стран компенсируется высокой производительностью труда. Наличие значительных запасов топливно-энергетических ресурсов и их экспорт также не может выступать в роли долговременного и надежного условия обеспечения успеха на мировых рынках. Более того, их экспорт может выступать фактором, противодействующим развитию научных исследований, направленных на энергосбережение, их внедрение в производство, и оказывать негативное влияние на состояние научно-технического прогресса в целом.

Причина такой ситуации — возможность государства, располагающего значительными запасами природных ресурсов, обеспечивать определенный уровень социально-экономического развития за счет экспорта этих ресурсов. Отсутствие же или ограничение возможностей эксплуатации природных факторов экономического роста стимулирует поиски альтернативных факторов обеспечения благосостояния государств на основе реализации инновационной модели развития. Она предусматривает содействие развитию науки и техники, повышению инновационной активности, обеспечению успеха национальной продукции на мировом рынке как на основе ценовой, так и неценовой конкуренции.

Низкая конкурентоспособность продукции украинских товаропроизводителей на мировых рынках препятствует вхождению Украины в мировую торговлю как полноправного партнера. Из промышленных товаров на рынках дальнего зарубежья может конкурировать не более 1 %. Кроме того, товары, пользующиеся спросом на внешних рынках, не отвечают международным стандартам, например отдельные виды металлургической промышленности. Согласно данным Всемирного экономического форума Украина по технологической конкурентоспособности среди 139-ти стран мира занимает 83-е место, а по инновационной способности — 63-е место [1].

В последние годы доля готовых изделий в экспорте Украины составляет 37,1–35,4 %, что значительно меньше, чем в мировом экспорте. В отечественном экспорте доминирует (свыше 50 %) минеральная продукция и металлы. Реализуемая на внешних рынках аграрная продукция характеризуется низкой степенью переработки [3, 16]. В структуре экспорта Украины преобладает средне- и низкотехнологическая продукция, поэтому экспорт высокотехнологических товаров не покрывает их импорт, что приводит не только к топливно-энергетической, но и технологической зависимости от западных устаревших технологий. Неоптимальная структура экспорта, не отвечающая требованиям времени, порождена сложившейся структурой промышленного производства страны и направлением инновационно-инвестиционной политики в целом.

Известно, что научно-технический и технический уровень любого государства зависит от преобладающего в экономике уклада. Так, 5-й уклад, переход к которому начался в 70-е годы прошлого века, основывается на развитии телекоммуникационных технологий, вычислительной и робототехнике, программном обеспечении, аэрокосмической промышленности. Шестой уклад, начиная с середины 90-х годов XX ст., предполагает развитие геной инженерии, нанотехнологий, фотоники, оптоэлектроники, альтернативной энергетики (использование энергии ветра, солнца и др.).

В настоящее время по объему произведенной продукции в Украине преобладает 3-й технологический уклад. На 5-й приходится всего 4 %. По объему финансирования научно-технических разработок лидирует 4-й уклад, доля 5-го уклада составляет лишь 23 % [7, 285]. Руководители регионов и предприятий признают, что многие предприятия не в состоянии ни технически, ни экономически конкурировать с мощными иностранными компаниями. “Бывшие технологии, которые мы не развивали, а с огромными потугами старались хотя бы сохранять на протяжении последних десятилетий, теперь не дают нам возможности создавать лучшую и более

дешевую продукцию”. Поэтому единый возможный путь, по их мнению, — это “создание общих предприятий с теми компаниями, которые имеют оптимизированные и приспособленные к нынешнему рынку технологии” [8, 10].

Устаревшая техническая оснащенность отечественных предприятий — причина низкого уровня производительности труда и энергоэффективности — факторов, влияющих на ценовую конкуренцию. В структуре затрат на производство украинской экономики чрезвычайно высокую цифру — 57,4 % представляет материальная составляющая. В промышленности материалоемкость достигла 70,2 %. В Украине недопустимо низкая эффективность использования энергоносителей. Энергоемкость украинского ВВП в 2–3 раза выше, чем в промышленно развитых странах мира.

Показатель энергоэффективности для экономики Украины в 2009 г. составлял 52 % от уровня ЕС. Несмотря на позитивные тенденции в сфере энергосбережения, которые наблюдаются в Украине на протяжении последних 10 лет, наличие Государственной целевой экономической программы энергоэффективности на 2010–2015 гг., предусматривающей сокращение уровня энергоемкости ВВП к 2015 г. на 20 %, комплексный, целенаправленный подход к решению проблемы отсутствует. Об этом говорит тот факт, что выполнение мероприятий по реформе электросети в соответствии с Национальным планом действий по внедрению Программы экономических реформ на 2010–2014 гг. составило в 2011 г. всего лишь 25,7 % [12].

Имея в виду евроинтеграционные устремления страны, энергосбережение должно стать одним из приоритетных направлений экономической политики государства в целом и внешнеэкономической в частности. В данном контексте заслуживает внимания обсуждение участников “круглого стола” на тему: “Энергорынок Украины на пересечении государственных, частных и глобальных интересов: действующие лица и регуляторы”, организованного Всеукраинской обществен-

ной организацией “Институт исследований экономики и общества XXI столетия” при поддержке кафедры экономической теории и истории экономики национальной академии государственного управления при Президенте Украины. Ученые заявили об отсутствии государственного подхода к формированию национальной стратегии в энергетической сфере, предусматривающий преимущество в обеспечении конкурентоспособности украинской экономики по сравнению с “частными интересами высокопоставленных участников закулисных схем поставок и распределения энергоресурсов” [14, 6].

Повышение конкурентоспособности отечественных товаров в контексте сокращения всевозрастающих затрат на импортные энергоносители зависит и от замены импорта собственными ресурсами. Украина располагает значительными запасами топливно-энергетических ресурсов — это уголь, уран, углеводороды. Их запасы могут обеспечить стабильное и успешное развитие экономики, а также энергетическую безопасность страны.

В настоящее время в Украине добывается всего лишь 20 млрд куб. м газа. Хотя возможности шельфа Черного моря, где на большой глубине, по оценке специалистов, залегают огромные запасы нефти и газа, используются незначительно. Одна из причин такой ситуации — отсутствие достаточных средств для разработки месторождений. Однако при наличии соответствующего инвестиционного климата проблема вполне решаема.

Концепция устойчивого экономического развития, ставшая популярной в начале 90-х годов прошлого века и предполагающая единство экономической, экологической и социальной сфер деятельности, а также требования Евросоюза, обязывает ускорить переход на использование обновляемых источников энергии: воды, солнца, ветра, биоресурсов. Ныне возобновляемые источники энергии в энергобалансе Украины составляют 1 %. К 2015 г. планируется довести этот показатель до 5 %. Для сравнения, по данным Европейской ветроэнергетической ассоциации, доля электроэнергии, генерируемой только ветровыми станциями, составляет в

Дании 20 %, в Португалии — 15, в Испании — 14, в Германии — 9 % [13, 12]. Современная ветровая энергетика высокими темпами распространяется не только в европейских странах, но и в США. Следует отметить, что стоимость энергоресурсов, полученных от альтернативных источников, не намного выше в сравнении с традиционными.

По мере развития НТП и совершенствования технологий эти величины будут выравниваться и сокращаться затраты на возобновляемые энергоресурсы. Прогнозируется, что к 2030 г. издержки на производство альтернативных источников будут ниже, чем на производство традиционных. Таким образом, разработка собственных месторождений топливно-энергетических ресурсов и переход на возобновляемые сократит их импорт, уменьшит материальную составляющую издержек производства и обеспечит повышение конкурентоспособности экспорта.

Длительное время весомым конкурентным преимуществом государств была низкая зарплата, что значительно снижало цены на продукцию как на внутреннем, так и на внешних рынках. Несмотря на положительную динамику номинальной зарплаты, ее абсолютная величина в Украине незначительна, что удешевляет товары.

Например, доля зарплаты в валовом внутреннем продукте Франции составляет 51,6 %, Швеции — 54,4 %, Великобритании — 54,5 %, тогда как в Украине всего лишь 24 %, что более чем в 2 раза меньше, чем в среднем по ЕС (48,8 %). Поэтому существенно различаются и величины минимальных зарплат. Во Франции данная величина в 16 раз превышает украинский показатель, в Великобритании — в 14, в Польше — более чем в 4 раза [15, 5].

И такая неутешительная картина складывается при том, что в последние годы уровень частного потребления в Украине возрастал в 3,5 раза быстрее по сравнению с ростом производительности труда. Следовательно положительный эффект низких затрат на рабочую силу поглощается низкой производительностью труда и не может служить фактором, повышающим конкурентоспособность.

Главная составляющая успеха страны на международных рынках в современных условиях — инновационность товаров и услуг. Его достижение определяется тем, насколько необходимость производства, по своим качественным параметрам созвучного требованиям научно-технического прогресса, осознается на микроуровне и юридически, организационно, экономически обеспечивается государством. Реализация инновационной политики требует четкого определения приоритетов в развитии научных направлений и производств, способных довести результаты исследований до практического применения.

Украина входит в число лидеров развития информационных технологий стран Центральной и Восточной Европы. На территории страны работают 200 тыс. специалистов ИТ и потребность в кадрах высокой квалификации будет возрастать, поскольку в 2011 г. темпы роста отрасли составили 50 %. Это дает право надеяться на то, что информационно-коммуникационные технологии по праву войдут в число приоритетных и будут способствовать повышению инновационности экспорта. Следует отметить, что ускорению инновационного процесса в странах — новых членах ЕС в значительной степени способствовал иностранный капитал, при активном участии которого осуществлялась структурная перестройка экономики, приближение товаров и услуг к стандартам Союза. В Китае привлечение иностранных инвестиций создало новые возможности для развития компаний, которые специализируются в области высоких технологий и товаров с высокой добавленной стоимостью.

Одним из важнейших принципов государственной инновационной политики Украины должна стать концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Страна имеет значительный научно-технический потенциал в области технологий создания новых материалов, биотехнологий, физики низких температур, электросварки, информатики.



Литература

1. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні” від 2 лютого 2011 р. № 389. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF>
2. Андрійчук В. Енергобезпека: енергозбереження і напрями диверсифікації енергопостачання (у контексті перспективи взаємовідносин України і Польщі) // Економічний часопис. XXI. — 2007. — № 7–8.
3. Андрійчук В. Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення // Економічна безпека України і виклики сьогодення: Збірн. матер. XIII міжнар. наук.-практ. конф. 28 трав. 2010 р. — Ч. I. — К.: УДУФМТ, 2010. — 240 с.
4. Бойко В. О. Рынок кредитных услуг и необходимость его государственного регулирования // Вестн. Нац. акад. гос. упр. при Президенте Украины. — 2004. — № 2. — С. 153–158.
5. Долан Э. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика // Пер. с англ. В. Лукашевича. — 1996. — М.: Туран. — С. 19.
6. Дука А. П. Инвестирование // Каравела. — 2007. — № 1. — С. 27.
7. Економіка знань — модернізаційний проект України / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — 542 с.
8. Козак І. Техніки багато, але не української // Голос України. — 2011. — № 225.
9. Матвиенко П. В. Развитие денежно-кредитных отношений в трансформационной экономике Украины // Науч. мысль. — 2004. — № 1. — С. 31–42.
10. Законодательство Украины / Офиц. сайт Верховной Рады Украины. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>
11. Статистика / Офиц. сайт Нац. банка Украины. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>
12. Стан виконання Національного плану дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dt.ua/POLITICS/pa_velikiy_povitryaniy_kuli-90983.html
13. Точений В. З часом тарифи на електроенергію досягнуть рівня “зелених” // Уряд. кур’єр. — 2011. — № 33.
14. Чепіжко В. “Мозковий штурм” енергетичних проблем // Уряд. кур’єр. — 2011. — № 217.
15. Шаповал М. Щоб добре жити, треба працювати // Уряд. кур’єр. — 2011. — № 4.

16. Шерр Д. На пересечении двух векторов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/256703/>

17. Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://allru.org/BPravo/Dokum>Show.asp?DocumID=84175.4>.

Государственная инновационная политика Украины должна предусматривать в качестве важнейших принципов деятельности концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, в которых страна имеет значительный научно-технический потенциал: в области технологий создания новых материалов, биотехнологий, физики низких температур, электросварки, информатики.

Державна інноваційна політика України має передбачати найважливішими принципами діяльності концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, в яких країна має значний науково-технічний потенціал: в галузі технологій створення нових матеріалів, біотехнологій, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики.

Ukraine's state innovation policy should include as an important principle of activity concentration of resources on priority areas of research and development activities in which the country has a significant scientific and technical potential: in the technology of new materials, biotechnology, low-temperature physics, welding, Informatics.

Надійшла 12 лютого 2013 р.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 49–53

Вищі навчальні заклади України можуть та повинні бути в числі найвідоміших європейських та світових університетів за умови опанування інноваційного шляху розвитку.

Інноваційний розвиток економіки та соціальної сфери потребує високоякісної освіти, підвищення духовного й інтелектуального потенціалу суспільства, підготовки нової генерації фахівців, здатних створювати і впроваджувати інноваційні технології, здійснювати реформування економічних процесів та розвиток економіки, піднесення духовності та культури населення. Саме за умови виходу на інноваційний шлях розвитку вищі навчальні заклади України мають постати серед відомих та поважних провідних світових університетів. Лише подібним чином забезпечується фактичний розвиток системи вищої освіти, що має важливим наслідком підвищення її якості та конкурентоспроможності. На втілення цієї концепції врешті буде спрямована державна інноваційна політика, на засадах якої будуються інноваційні стратегії окремих ВНЗ України.

У світовому доробку з проблем діяльності системи вищої освіти вагомий теоретичний та практичний внесок становлять праці таких відомих дослідників, як Г. Бекер, М. Блаут, Т. Боголіб, Е. Денісон, Г. Дмитренко, В. Жамін, О. Грیشнова, В. Іноземцев, С. Костанян, В. Куценко, В. Луговий, В. Кремень, Я. Мінсер, В. Новіков, Дж. Стігліц, Г. Псахаропулос, В. Чекмарьов та ін. Попри значну кількість праць із дослідження трансформацій вищої освіти, поглибленого дослідження вимагають проблеми визначення напрямів інноваційно-

го розвитку вищих навчальних закладів, які є найперспективнішими в Україні.

Розглянемо тенденції розвитку інноваційної діяльності сучасного вищого навчального закладу.

У переліку країн, які доволі динамічно розвиваються протягом останніх десятиліть, здебільшого наведені ті, які зорієтували свій розвиток у напрямі наукоємних технологій, ґрунтуючись на національну систему освіти. У цих країнах саме людський капітал став основним чинником прогресу, забезпечуючи до 75 % виробництва і приросту національного доходу. Протягом останніх 10–15 років західні країни переважно завершили технологічну революцію, яка пов'язана з інтелектуалізацією виробництва, і почали формувати суспільство нового типу, тобто інформаційного або ж суспільства знань. Світові прогнози на 2015 р. показують, що лише зовнішній ринок наукоємної продукції становитиме щорічно 6 трлн дол., з яких 2 трлн дол. припадуть на інформаційні послуги [1]. Наприклад, у США — країні-лідері у царині науково-технічного прогресу, де на сьогодні з державного бюджету до освітньої сфери відраховуються кошти в межах 6–7 % від внутрішнього національного продукту [1].

Розвиток інноваційних технологій у нашій країні сприяє виконанню стратегічного завдання — реалізації на міжнародному ринку конкурентоспроможної продукції.

Для нарощування обсягів та підвищення якості наукомісткої продукції доцільно не лише збільшувати грошові суми, призначені для фінансування наукових проєктів, а й реалізувати потенціал тих інституційних структур, які здатні сприяти розвитку вітчизняного ринку інноваційної діяльності. В умовах формування економіки, що ґрунтується на знаннях, головним завданням виступає інтегрування науки та освіти у вищих навчальних закладах [5].

У результаті такого поєднання формується інноваційна діяльність вищого навчального закладу. Проведений аналіз економічної літератури показав, що в Україні сама дефініція “інноваційна діяльність вищого навчального закладу” новітня і не має чіткого тлумачення, розуміння. Проаналізовані визначення за різними джерелами, які близькі за своїм змістом, зокрема – “інновація”, “інноваційна діяльність”, “інноваційний цикл”, вказують лише на те, що інновація – циклічний процес втілення людської праці у нові, виведені на ринок продукти, технології та послуги. Надалі нами було вивчено поняття “вищий навчальний заклад”, розглянуто основні види діяльності вищого навчального закладу (освітня, наукова, післядипломна науково-професійна освіта), що дали підстави для висновку, що інноваційний процес вищого навчального закладу проявляється у множинності напрямів його діяльності:

- підвищенні кваліфікації та міждисциплінарної підготовки інноваційно-активних фахівців, які користуються попитом на ринку праці;
- генеруванні інноваційних ідей;
- виконанні фундаментальних та прикладних наукових досліджень, у деяких випадках науково-дослідних та конструкторських робіт (НДДКР), де результатом слугують об’єкти інтелектуальної власності, ноу-хау, ліцензії, патенти, нові методи, явища, наукові публікації тощо;
- набутті навичок щодо науково-дослідної діяльності професорсько-викладацьким персоналом, науковими співробітниками, докторантами, здо-

бувачами, аспірантами (ад’юнктами вищих навчальних закладів у військовій сфері) та студентами вищих навчальних закладів;

- поширенні знань щодо сучасних інновацій у різних галузях економіки у процесі освітньої діяльності студентів та слухачів, які стимулюють розвиток інновацій у вищому навчальному закладі (під час проведення різних видів занять професорсько-викладацький персонал використовує взірці інноваційної діяльності галузі, проводить заняття на території інноваційних підприємств). Таким чином, вищий навчальний заклад підвищує свій рівень конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг;
- розробці, впровадженні та використанні у своїй діяльності інновацій освітньої сфери. Інноваційна діяльність сучасного вищого навчального закладу за своєю природою представляє нововведення методичного забезпечення навчального процесу (створення методичної літератури, видання електронних підручників тощо), нововведення технології процесу (дистанційне навчання, навчання в інтернет-аудиторіях, стажування спільно з винахідниками інноваційних технологій тощо), надання інноваційних освітніх послуг тощо;
- атестуванні наукових та науково-педагогічних працівників вищої кваліфікації докторськими і кандидатськими вченими радами за різними спеціальностями;
- здійсненні спільної діяльності щодо створення інновацій з інноваційними організаціями (науково-дослідна діяльність, експертиза проєктів, консалтингові послуги) у структурі інтегрованих організацій, які формуються на базі національної інноваційної системи та поєднують у різних організаційних формах науку, техніку, технології та освіту з орієнтацією на світовий ринок наукомісткої продукції та високих технологій.

Усі зазначені вище форми інноваційної діяльності вищого навчального закладу мо-

жемо узагальнити за трьома напрямками: діяльність щодо створення інновацій як фактор розвитку інноваційної діяльності вищого навчального закладу; навчання інноваційній діяльності як фактор відтворення інноваційного персоналу; освітня діяльність як фактор підтримки та розвитку інновацій. Ці напрями слугували базою при формуванні визначення поняття “інноваційна діяльність вищого навчального закладу” як багатосторонньої діяльності, яка спрямована на створення інноваційних продуктів, технологій і послуг, навчання інноваціям та відтворення інноваційного персоналу.

В Україні спостерігається тенденція неухильного падіння рівня наукоємності вітчизняної продукції. У промисловості цей показник не перевищує 0,3 %, що в 10–20 разів менше від світового рівня. Нині понад 90 % продукції, що виробляється в Україні, не має відповідного науково-технологічного забезпечення. [2]. Враховуючи те, що в Україні представлено більшість галузей економіки, проте має місце відставання від технологічного середовища, яке визначає темп формування та освоєння інновацій. Саме це відставання необхідно подолати в першу чергу, і при цьому важливу роль може відіграти інноваційна діяльність вищих навчальних закладів.

Перед державою постає складне завдання — як серед великої кількості українських вищих навчальних закладів обрати саме ті, які доцільно фінансувати. Було вирішено скористатися двома шляхами, по-перше, спиратися на зарубіжний досвід і при цьому докладати зусиль щодо створення дослідницьких університетів; по-друге, здійснити розробку концепції “провідного закладу”. Розглянемо ці варіанти більш детально.

Поняття “дослідницький університет” набуло значного поширення у західних країнах і фактично ідентичне поняттю “елітний університет”. Концепція “елітного університету” ґрунтується на демонстрації тісного переплетення освіти та наукових досліджень, у тому числі використання результатів досліджень у практиці навчання студентів. У США, наприклад, застосовуються формальні критерії

для класифікації університетів як дослідницьких. Так, у практиці статистичного обліку діє “класифікація Карнегі”, відповідно до якої всі університети та коледжі поділяються на 6 категорій, і саме вищі навчальні заклади належать до дослідницьких університетів [4]:

1. Дослідницькі університети (I та II типу).
2. Університети та коледжі з магістратурою (I та II типу).
3. Коледжі, які можуть надавати та присвоювати кваліфікацію бакалавра.
4. Коледжі, що видають дипломи та сертифікати.
5. Спеціалізовані інститути.
6. Коледжі та університети резервацій.

Дослідницькі університети характеризуються широким переліком навчальних дисциплін, мають у своїй структурі різні напрями аспірантури, присуджують від 50-ти докторських ступенів (Ph.D.) щорічно і одержують державні кошти для фінансування та виконання наукових досліджень на певному рівні (а саме, не менше 15,5 млн дол. щорічно, що становить 88 % від усього фінансування вищих навчальних закладів щорічно). Іншими словами, застосовується невеликий перелік параметрів, де ключовими є кількість підготовлених спеціалістів зі ступенем доктора і сукупні обсяги фінансування досліджень та розробок. При цьому віднесення університетів до дослідницьких відбувається зі зваженням на фактичні результати, а не здійснюється у директивному режимі чи супроводом відповідних пільг. У цілому існує низка ознак, орієнтуючись на які, можна визначити — чи є елітним (дослідницьким) університет, чи ні [6]. Там має бути широкий перелік спеціальностей та спеціалізацій; наявність природничих, соціальних і гуманітарних наук; високий рівень орієнтації щодо наукових досліджень та розробок, передусім на фундаментальні дослідження; орієнтація на сучасні напрями науки, а також на інноваційну діяльність; наявність системи підготовки фахівців зі ступенем доктора; а доволі часто і домінування кількості магістрів та докторів наук над кількістю студентів, орієнтованих на здобуття загальної вищої освіти; високий

рівень професійності викладачів, які працюють на основі конкурсу, у тому числі й міжнародного; налагоджена практика співпраці з провідними фахівцями з різних країн на тимчасову роботу; знання світового досвіду та гнучкість щодо нових напрямів у наукових дослідженнях та методиці викладання; конкуренція та вибірковий підхід при наборі студентів; формування у середовищі університету особливого інтелектуального осередку, а також специфічного науково-технічного та економічного простору, що наповнений об'єктами інноваційної інфраструктури; розвинена корпоративна етика, яка ґрунтується на демократичних цінностях та академічних свободах.

Важливість дослідницьких університетів в економіці держави відображена в Указі Президента США від 29 грудня 2000 р. про принципи взаємодії держави та дослідницьких університетів [4]: фінансування досліджень — це вклад у майбутнє держави; життєво необхідна інтеграція освіти та досліджень; дослідження мають бути ґрунтовними; операції з грошовими потоками мають бути прозорими; звіти Управління наукою та технологіями стосовно дослідницьких університетів потрібно щорічно подавати особисто президенту США.

Показники відбору дослідницьких університетів за кордоном не можуть бути перенесені у тотожній формі до українського суспільства, оскільки існує чимало особливостей, які вказують на відмінність національної системи освіти. Серед зазначених особливостей найістотнішим є статус визнання вищого навчального закладу в Україні.

Річ у тім, що відповідно до національного законодавства наукова діяльність українського навчального закладу має другорядне значення. Пріоритети надаються освітній функції вищого навчального закладу, і як наслідок, яким би сильним не було бажання мати більшу кількість наукових досліджень, вони не можуть змінити напрями своєї діяльності. Аналогічна ситуація і в Російській Федерації, де низка авторів стверджує, що вищі навчальні заклади здійснюють 80 % наукових досліджень, але при цьому додають, що вони

здійснюються у науково-дослідних інститутах, які створені у складі вищого навчального закладу [3].

Другий момент, якщо здійснювати підготовку докторів наук лише в певних вищих навчальних закладах, можлива імовірність монополізації цієї сфери, що і сталось з науково-дослідними інститутами НАН України. Наступний момент — це існування спеціального інтелектуального середовища та особливого науково-технічного простору, що має в собі технопарк і що не завжди доступно для вітчизняних навчальних закладів. У цьому випадку більше поталанило саме тим навчальним закладам, які розташовані поблизу технопарків, відділень академії наук, академістечок тощо. Але що робити іншим вищим навчальним закладам? Як розвивати свою інноваційну діяльність? Адже за її відсутності якого рівня фахівців готуватиме навчальний заклад та випускатиме на ринок праці? Ці та інші питання потребують подальшого опрацювання при створенні українських дослідних університетів.

Розвиток другого напрямку щодо підбору вищих навчальних закладів здійснюватиметься поетапно. У розробленій схемі провідні вищі навчальні заклади мають перелік властивостей, що притаманні дослідницьким університетам загалом. Відповідно до останніх розробок статус провідного має бути присвоєний 15–20 вищим навчальним закладам національного значення. Крім того, 50–55 вищих навчальних закладів можуть бути віднесені до категорії “провідний вищий навчальний заклад за напрямом”, куди потраплять вищі навчальні заклади, що розвиваються у певній сфері наукових досліджень [2].

Вищі навчальні заклади, які можна визнати флагманами національної освіти, мають покликання активно займатися як дослідницькою, так й інноваційною діяльністю. У цих закладах мають працювати викладачі та науковці з високим рівнем кваліфікації; підготовка кадрів з вищим рівнем кваліфікації має здійснюватися в значущих масштабах (вищих за середньостатистичні); необхідно мати розгалужені зв'язки як у національному середовищі, так і за кордоном, що мають

слугувати центрами культурного і соціального розвитку на своїй території. У цілому виокремлено 50 критеріїв, за якими передбачається у майбутньому здійснювати відбір провідних вищих навчальних закладів. Згідно з розробленим пакетом документів, статус “провідного” має присвоюватися на конкурсній основі на 5 років і мати супровід у формі додаткового фінансування з державного бюджету; він також надає таким вищим навчальним закладам певну свободу у формуванні навчальної програми [4].

Протягом перехідного періоду становлення економіки країни вищі навчальні заклади постали перед жорсткими умовами. Відсутність державного фінансування стимулювало навчальні заклади зберігати культурне надбання вищої школи. Одним з напрямів стало залучення до вищого навчального закладу студентів, які навчаються за рахунок власних коштів або за рахунок фінансування іншими суб'єктами, крім держави, а для цього необхідно відкривати нові спеціальності, підтримувати “престижні” спеціальності, незважаючи на перенасиченість ними ринку праці, трансформуватися з інститутів в академії та університети. За сучасних умов на ринку праці потрібні інноваційно-активні фахівці, “елітні кадри”, які спроможні переорієнтувати економіку країни на інноваційний шлях розвитку. Саме тому необхідно здійснити відбір навчальних закладів, які зможуть підготувати таких фахівців. У зв'язку з цим необхідно поєднати моделі дослідницького університету та провідного вищого навчального закладу за таким алгоритмом:

- по-перше, обрати пріоритетні напрями розвитку вітчизняної економіки;
- по-друге, включити у державну рейтингову систему оцінювання навчальних закладів додаткові показники;
- по-третє, протестувати національні навчальні заклади і виділити лідерів, а потім цілеспрямовано ставити за мету перед обраними вищими навчальними закладами завдання щодо розвитку економіки країни.



Література

1. The Global Competitiveness Report 2011–2012. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.3.weforum.org/docs/WEF_GSR_Report_2011-12.pdf
2. Бажал А. Шляхи до прибуткової науки і освіти. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua>
3. Исследовательский университет: опыт реализации инновационной образовательной программы / Под ред. Г. В. Майера; Вып. 2. — Томск: ТГУ, 2007 — 156 с.
4. Стриханов М. Н. Об исследовательских инновационных университетах в России // Исследовательские ун-ты. Интеграция науки и образования: Матер. российско-американской науч. конф. “Исследовательские университеты”, Москва 4–6 апр. 2004. — М.: Тверской ИнноЦентр, 2005. — 234 с.
5. Стронгин Р. Г., Максимов Г. А., Грудзинский А. О. Университет как интегратор в обществе, основанном на знании // Высшее образование в России. — 2006. — № 1. — С. 15–27.
6. Дежина И. “Ведущие вузы” или “исследовательские университеты”? / Высш. образов. в России. — 2004. — № 8. — С. 9–17.

За умов формування економіки, яка ґрунтується на знаннях, первинним і головним завданням є поєднання науки та освіти на базі вищих навчальних закладів. У результаті такого поєднання формується інноваційна діяльність вищого навчального закладу.

В умовах формування економіки, основаної на знаннях, первинною і головною задачею являється об'єднання науки і освіти на базі вищих навчальних закладів. В результаті такого поєднання формується інноваційна діяльність вищого навчального закладу.

When forming an economy based on knowledge, primary and main goal is to combine science and education at the universities. As a result of this combination is formed university's innovation activities.

Надійшла 1 квітня 2013 р.

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ
БЮДЖЕТНОГО МЕТОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 54–59

Сформована зарубіжна практика свідчить про те, що саме бюджетування, на відміну від традиційних способів управління, ефективніше впливає на формування фінансових результатів, рух коштів і фінансово-господарські результати діяльності внаслідок одержання інформації, що становить певну аналітичну цінність при прийнятті управлінських рішень.

Більшість великих вітчизняних підприємств, що динамічно розвиваються, усе частіше зіштовхуються з реальною потребою не тільки прогнозування та планування майбутніх результатів діяльності, а також контролю за витратами окремих підрозділів (напрямів їх діяльності) як єдиного ефективного шляху зниження собівартості та збільшення прибутковості.

Ще наприкінці 90-х років ХХ ст. практики відзначали, що існують приклади ефективного управління фінансами підприємства на базі так званого бюджетного підходу. Посилаючись на дані емпіричних досліджень, деякі автори вказують, що застосування технології бюджетного управління дає можливість на 25–30 % скоротити витрати й (або) на 20–25 % збільшити доходи підприємства. При цьому спостерігається зниження кредиторської заборгованості, поліпшення роботи з дебіторами й інші позитивні результати [10].

Найціннішою відмінною рисою бюджетного підходу як технології господарського планування, виходячи зі сформованої світової практики, є значна націленість на збут. Цілком очевидно, що якщо метою діяльності підприємства є отримання прибутку, то змістом його діяльності стає задоволення потреби покупців (замовників). Тому початковим бюджетом підприємства є бюджет продажів. Виконання бюджету (плану) про-

дажів з'єднує мету діяльності підприємства зі змістом його існування. З одного боку, реалізація випущених підприємством товарів забезпечує грошовий виторг, що і є основою для одержання прибутку (так досягається мета підприємства). З другого боку, якщо покупці придбали випущений товар, то, отже, підприємство виконало важливу місію — задовольнило потреби покупців (і тим самим виправдало сенс свого існування).

Очевидно, що складання бюджетів фірм і оперування ними мають бути підпорядковані інтересам всеосяжного управління, тобто плануванню, координації та контролю. Для того щоб бюджети могли принести користь при розробці внутрішньофірмових планів, вони мають носити всеосяжний характер і бути пов'язаними між собою. Однак практика функціонування більшості вітчизняних підприємств донедавна свідчить про те, що домінуючим був виробничий принцип, основою якого вважається “зробити продукцію”, максимально завантаживши виробничі потужності. Питання продажу продукції на таких підприємствах розглядається як приватне завдання відділу збуту. На противагу цій позиції, бюджетний підхід краще відповідає ринковим поглядам на природу підприємства.

Постановка бюджетування на підприємстві вимагає насамперед визначення мето-

дології планування господарської діяльності підприємства. Завдання це достатньо об'ємне і нетривіальне через те, що методологія фінансового планування перебуває у постійному розвитку.

Американські вчені-економісти Е. Бригем і Л. Гапенські, узагальнивши досвід провідних світових корпорацій, описують три ситуації, в яких знаходиться наочне відображення значення складання бюджетів на мікрорівні. По-перше, використання планів (прогнозів) сприяє більш реалістичному підходу до планування й обґрунтування цілей. По-друге, за необхідності залучення додаткових ресурсів для розширення обсягу продажів у поточному періоді використання технологій бюджетування дає змогу визначити найоптимальніші варіанти їх залучення. По-третє, у випадку залучення додаткових фінансових ресурсів бюджетування дає можливість завчасно планувати шляхи і методи їх залучення [3].

Огляд і узагальнення праць зарубіжних і вітчизняних авторів дає підстави стверджувати, що здебільшого немає єдиного трактування поняття "бюджет".

Традиційно найпоширеніші тлумачення "бюджету" мають на увазі, по-перше, розподіл державних витрат і доходів на певний строк і, по-друге, прогнозний розрахунок очікуваних доходів і витрат держави, організації, підприємства або окремої особи на певний період, що асоціюється з відомим нам кошторисом [8, 231; 7, 10; 13, 87]. Можливо, саме цим і пояснюється той факт, що дотепер поняття "бюджет" для ряду економістів асоціюється з управлінням фінансами в першу чергу на макро- і мезорівнях.

Дослідники сучасних технологій управління бізнесом акцентують увагу на тому, що сучасний бюджет підприємства являє собою цілісну науково обґрунтовану систему збирання, аналізу й обробки інформації, яку одержують із зовнішнього та внутрішнього середовища, виконання розрахунків основних і допоміжних показників економічного стану підприємства і контролю за їх виконанням на основі економіко-математичних моделей і технологій на всіх етапах реалізації бюджету. Іншими словами, бюджетуван-

ня покликане сприяти більш ефективному управлінню фінансами підприємства, розподілу ресурсів. В інших джерелах, розглядаючи бюджетування як модель внутрішньофірмової економіки, автори визначають бюджетування як самостійність менеджменту підрозділів при витраті бюджету для досягнення поставлених перед їх структурними одиницями цілей (реалізації обов'язкових функцій) [14].

Існує й інше трактування бюджетування, орієнтоване на традиційну, фінансову сторону діяльності підприємства.

Так, В. Пономаренко, досліджуючи проблему впровадження системи бюджетування на підприємстві, визначає бюджет як модель внутрішніх і зовнішніх взаємин підприємства, план його діяльності, в якому знаходять висвітлення джерела майбутніх надходжень, що направляються на покриття витрат як минулих, так і майбутніх [12].

Цієї точки зору дотримуються і фахівці, які аналізували й узагальнювали зарубіжну практику. На їхню думку, бюджет безпосередньо пов'язаний з управлінням фірмою і є її кількісним планом, який являє собою набір фінансових, економічних і натуральних показників, які характеризують діяльність фірми [16, 103].

Розглядаючи бюджет як один з інструментів фінансового планування дослідники відзначають, що в країнах з ринковими відносинами його вважають описом цілей компанії, який формує конкретні фінансові та операційні завдання на певний період. Спочатку розроблений як статична система взаємин, бюджет надалі набуває форми реєстру еталонних показників, які порівнюються з результатами поточної діяльності. Доповнений моделями продажів, функціонування виробництва й іншими, бюджет трансформується в комплексну систему, за допомогою якої здійснюється пошук оптимальних, згідно з певними критеріями, поточних і перспективних рішень у всіх напрямках діяльності підприємства [8].

Відповідно до наведених тлумачень і безпосереднє бюджетування можна розглянути подвійно. По-перше, під бюджетуванням ро-

зуміється розробка бюджету у вигляді форми, в якій одночасно відбиваються планові та фактичні дані грошових надходжень і витрат, із “прив’язкою” до неї за допомогою вибудовування взаємозв’язків у комп’ютерних програмах форми, яка відбиває планові і фактичні дані про доходи та витрати. Бюджет залежно від поставлених завдань може будуватися за принципом плану грошових надходжень і витрат (аналог звіту про рух коштів), або плану доходів і витрат компанії (аналог звіту про фінансові результати). Бюджет компанії як фінансовий план ґрунтується на показниках прогнозу розвитку на майбутній період і має бути складовою довгострокових планів розвитку компанії [1].

По-друге, бюджетування — це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів та витрат, отриманих від бізнесу на всіх рівнях управління, що дає можливість аналізувати прогнозні й отримані фінансові показники [15, 22]. Іншими словами, бюджетування — це технологія складання, коригування, контролю й оцінки виконання фінансових планів, а тому бюджетування перетворюється на основу основ усіх технологій внутрішньофірмового управління.

Відомі фахівці у сфері бюджетування Дж. Шима і Дж. Сігела у своїй книзі [16] зруйнували уявлення про те, що підготовка фінансового плану і кошторису підприємства є завданням винятково фінансової або економічної служби, обґрунтувавши доцільність участі у процесі бюджетування менеджерів усіх функціональних підрозділів фірми: відділів збуту, виробництва, постачання та ін.

Наступна відмінна риса бюджетування, на думку авторів, полягає в тому, що бюджет не є догмою, а виступає як керівництво до дії, засіб підвищення якості управлінських рішень. На жаль, це положення на сьогодні рідко враховується у вітчизняній практиці управління. Частіше бюджет ототожнюють із кошторисом витрат, і керівники підрозділів при складанні бюджетів виявляють зацікавленість лише в тому, щоб домогтися виділення максимально можливого обсягу ресурсів [16, 165]. Однак через те, що авторам зазначеного видання не були відомі особливості

функціонування пострадянських підприємств, а також не враховані відмітні риси, характерні для періоду становлення ринкової економіки (особливості розробки на підприємствах облікової політики, необхідність застосування специфічних форм розрахунків — бартеру і взаємозаліків, практика “подвійного” обліку, пов’язаного зі спробами підприємств мінімізувати податковий тягар), варто зробити такий висновок: описані способи фінансового планування все-таки орієнтовані на зарубіжну практику; багато коефіцієнтів, за допомогою яких оцінюються фінансові результати роботи підприємства, у наших умовах не є інформативними; недостатньо висвітлені питання щодо розробки механізму взаємоузгодження і сполучення діючої на підприємствах системи планування, обліку, контролю з технологією бюджетного управління.

К. В. Щиборщ у своїй монографії [17] розглядає питання складання, контролю й аналізу виконання зведеного бюджету (плану) підприємства, а пропонує методика побудована на основі нового Плану рахунків бухгалтерського обліку. При цьому підкреслюється, що бюджети можуть створювати окремі цілісні саморегулюючі системи, кожна з яких відповідає за певний напрям використання ресурсів і одержання прибутку. Інакше кажучи, бюджет визначається як фінансовий план і своєрідний економічний регулятор відносин між фірмою і зовнішнім середовищем.

Для бюджетування як управлінської технології важливо також визначити рівні складання і консолідації (об’єднання зведених бюджетів) бюджетів, які відповідають рівням управлінської ієрархії (бюджети дочірніх компаній, центрів фінансової звітності). При впровадженні бюджетування необхідно враховувати той факт, що універсальних правил, методів і процедур, чітко описаних в економічній літературі або закріплених у нормативних актах (наприклад, із бухгалтерського обліку), не існує. Бюджетування — це завжди простір для творчості, оскільки кожне підприємство, кожна фірма — унікальні й неповторні. Відповідно і системи внутрішньо-

фірмового бюджетування у них можуть бути неповторними й унікальними.

Як показує практика вірцевих компаній, бюджетування на конкретному підприємстві може мати індивідуальне призначення залежно як від об'єкта фінансового планування, так і від системи фінансових і нефінансових цілей. Практика функціонування ряду вітчизняних підприємств, що найуспішніше розвиваються, свідчить про те, що менеджмент прагне до впровадження сучасних бізнес-технологій у сфері внутрішньфірмового управління, це справедливо не тільки щодо системи тотального бюджетування, а й окремих її елементів. Після проведеного аналізу й узагальнення виокремимо ті цілі, яких добиваються топ-менеджери, віддаючи перевагу бюджетуванню:

1. Максимізація вартості підприємства.
2. Максимізація чистого грошового потоку при збереженні рівня якості продукції.
3. Підвищення рівня контролю над компанією завдяки володінню мажоритарним пакетом акцій.
4. Можливість легітимного дострокового одержання дивідендів.

З огляду на викладене, говорячи про призначення бюджетування, необхідно пам'ятати, що кожна компанія за допомогою управлінської технології може добиватися власних цілей і використовувати власні способи і власний інструментарій [2].

Прийнято виокремлювати дві ідеологічні схеми бюджетного управління на підприємстві [5, 72]. Згідно з першою схемою на підприємстві регулярно складається мінімально необхідна кількість операційних бюджетів з метою розрахунку підсумкових фінансових бюджетів. Справа в тому, що для складання бюджету руху коштів, доходів і витрат, бюджету за балансовим листом потрібна інформація, яка міститься в операційних листах (бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет закупівель, витрат, бюджет розрахунків тощо). За наявності цих операційних бюджетів можна скласти фінансовий план підприємства як сукупність фінансових бюджетів. У рамках стандартного набору операційних бюджетів фінансові бюджети роз-

раховуються алгоритмічно. У такий спосіб можна відзначити, що “стандартно” необхідний комплект операційних бюджетів буде затребуваний не стільки при плануванні господарської діяльності, скільки при складанні фінансових бюджетів. Це пояснюється тим, що в рамках “стандартного” набору операційних бюджетів господарські процеси й операції (через що ці бюджети й називають “операційними”) плануються укрупнено, наприклад без деталізації до рівня підрозділів. Приміром, бюджет продажів у цьому випадку складається, в основному, для того, щоб визначити план надходження коштів; бюджет виробництва — щоб розрахувати планові витрати на матеріали, робочу силу тощо; бюджет розрахунків — щоб спланувати графік платежів тощо.

Для другої схеми характерним є здійснення тільки фінансового планування, тобто складання кількох фінансових бюджетів. Вихідна інформація для цих бюджетів може бути отримана не алгоритмічним шляхом (як у попередній ідеології), а, наприклад, зі звітів за попередній період, із договорів із постачальниками і покупцями, з інших джерел. У рамках цієї ідеології вирішується головне завдання бюджетування — реалізується функція фінансового планування. Хоча слід зазначити, що за такого планування його якість може бути не дуже високою через застосування спрощених і не завжди достовірних методів одержання вихідної інформації. Наприклад, можливе застосування методу планування “від досягнутого рівня”, або експертного методу, або методу екстраполяції.

Однак для більшості підприємств упровадження навіть настільки спрощеного (у методичному відношенні) фінансового планування становить більшу цінність. По-перше, у керівництва підприємства з'являються певні фінансові орієнтири для прийняття управлінських рішень. По-друге, сама наявність фінансових планів сприяє більш ефективній організації діяльності виконавців, зміцнюючи фінансову дисципліну і підпорядковуючи інтереси окремих структурних підрозділів інтересам підприємства в цілому (це знаходить свій прояв у визначенні лімітів витрат,

графіків платежів, пріоритетів у витраті фінансів). По-третє, планова структура бухгалтерського балансу несе багато важливої інформації для керівників (про рівень ліквідності, ступінь автономії, про надійність, розмір кредиторської та дебіторської заборгованості та ін.). При цьому дуже важливо, що інформація потрапляє на стіл керівника у попереджувальному, прогнозованому режимі, коли можливо завчасно мінімізувати негативні тенденції. По-четверте, це дає можливість менеджменту підприємства одержувати інформацію про планові (нехай і приблизні) значення величини доходів і витрат, передбачувані обсяги прибутку підприємства, що у свою чергу є основою при виборі інвестиційної політики, сприяє підготовці аргументованої інформації для ведення переговорів із клієнтами або партнерами, постановці та програмуванню завдань стратегічного розвитку. По-п'яте, спрощене фінансове планування може бути важливим початковим етапом упровадження на підприємстві технологій тотального бюджетування.

Аналіз показує, що навіть реалізація ідеології "мінімального бюджетування" дає змогу визначити низькорентабельні, неефективно використовувані активи, які необхідно у мінімально короткий строк реструктуризувати або позбутися їх іншим способом. Таким чином, бюджетування – основа правильної реструктуризації підприємства, оптимізації його активів [4; 6, 79–91; 9; 12].

Наступним важливим аспектом бюджетування є введення на основі бюджетів завершених управлінських технологій. У цьому сенсі бюджетування розуміється вже не як технологія планування, а як технологія управління господарською діяльністю підприємства в цілому. У рамках таких технологій виконуються функції планування, обліку, контролю, аналізу та регулювання.

Внаслідок упровадження бюджетування потреби в ресурсах, контролі їх використання відбувається оптимізація і мінімізація витрат, а отже скорочення нераціональних витрат, оскільки аналізу піддаються не тільки вже досягнуті результати, а й здійснюється попередній контроль. Система внутрішньої

звітності про хід виконання бюджетів кожним центром відповідальності створює умови для підвищення відповідальності виконавців за перевитрату ресурсів. Завдяки функціонуванню ефективної системи попереднього й оперативного контролю та аналізу витрат ресурсів на основі складання бюджетів, надання звітів про їх виконання, своєчасному проведенню коригувальних заходів збільшується прибуток підприємства [11].

Досягнення намічених у бюджеті показників може бути одним із головних факторів оцінки ефективності роботи центрів відповідальності та їх керівників. Вітчизняні підприємства може зацікавити практика західних компаній, які залежно від рівня виконання бюджету виплачують нагороду посадовим особам (наприклад, у вигляді певного відсотка від позитивного відхилення результатів діяльності), просувають їх по службі. Наприклад, Д. Хан у своїй праці зауважує, що останнім часом з'являється усе більше методик зі стимулювання результатів діяльності, коли змінну частину оплати праці керівника вищого і середнього рівня, або тантьємну (відсоток від прибутку підприємства), пов'язують із якістю системи планування на підприємстві [16].

Координуюча функція бюджетування особливо характерна для великих підприємств із розгалуженою системою управління. Загальні бюджетні програми є одним з апробованих на практиці способів попередження негативних наслідків при наданні певної автономії окремим підрозділам підприємства [11].

Таким чином, закономірно, що подальше функціонування вітчизняних підприємств у рамках великого індустріального виробництва можливе тільки за умови застосування сучасних технологій управління, в тому числі й планування на основі бюджетного методу.



Література

1. Бень Т. Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств /

- Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // *Фінанси України*. — 2000. — № 7. — С. 48–55.
2. Білобловський С. Складові елементи процесу бюджетування // *Економіка, фінанси, право*. — 2002. — № 8. — С. 20–25.
3. Бригхем Е., Гапенски Л. *Финансовый менеджмент: Полный курс / Пер. с англ., под ред. В. В. Ковалева*. — СПб.: Экономическая школа, 1998.
4. Виссема Ханс. *Управление бизнес-единицами: децентрализация предпринимательства // Менеджмент в России и за рубежом*. — 1999. — № 4. — С. 28–44.
5. Дугельный А. П., Комаров В. Ф. *Бюджетное управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия*. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2002. — 488 с.
6. Ермакова Н. А. *Бюджетирование в системе управленческого учета*. — М.: Экономист, 2003. — 325 с.
7. Золотогоров В. Г. *Энциклопедический словарь по экономике*. — Минск: Польша, 1997. — 571 с.
8. Зятковський І. В. *Бюджет підприємства як інструмент управління фінансовими ресурсами // Фінанси України*. — 2001. — № 7. — С. 75–79.
9. Иванов Р. *Бюджетирование: практические аспекты постановки задачи // Проблемы теории и практики управления*. — 2006. — № 1. — С. 75–80.
10. Кочурова Л. *Планирование в условиях развитого рынка // Проблемы теории и практики управления*. — 2006. — № 1. — С. 35–39.
11. Онищенко С. В. *Упрощення бюджетування на вітчизняних підприємствах // Фінанси України*. — 2003. — № 4. — С. 45–50.
12. Петренко Н. *Формирование экономического механизма деятельности внутренних подразделений крупных предприятий / Н. Петренко, М. Радомысльский, Н. Родионова // Экономика Украины*. — 1992. — № 12. — С. 82–86.
13. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. *Современный экономический словарь*. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 479 с.
14. Устюжанина Е. *Внутрифирменная экономика: пять моделей организации // Журнал для акционеров*. — 2004. — № 6. — С. 42–47.
15. Хруцкий В. Е. *Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов*. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 400 с.
16. Шим Дж. *Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. / Дж. Шим, Дж. Сигел*. — СПб., 1998. — 496 с.
17. Щиборщ К. В. *Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России*. — М.: Дело и сервис, 2001. — 544 с.

Розглянуто сутність бюджетування як управлінської технології, визначено його основні характеристики, види та принципи застосування в управлінні підприємством.

Рассмотрена сущность бюджетирования как управленческой технологии, определены его основные характеристики, виды и принципы применения в управление предприятием.

The essence of budgeting as a management technology is considered, its main characteristics, types and applying the principles of management are defined.

Надійшла 12 лютого 2013 р.

**ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ ТА РЕГУЛЮВАННІ
РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 60–64

Питання визначення ролі інформаційних технологій та інформаційних систем у процесі розвитку та регулювання ринкових відносин в Україні набувають статусу одного з пріоритетних напрямів наукових досліджень в галузі загальної економічної теорії.

Спрямованість наукових досліджень зумовлена не лише нагальною потребою переосмислення ряду базових класичних понять і концепцій у частині аналізу процесів економічного розвитку, а й об'єктивними викликами сучасної глобальної економіки, коли можна спостерігати процеси подальшої міжнародної економічної інтеграції, що відбуваються в контексті усвідомлення потреби посилення внутрішньої безпеки національних економік.

Актуальність звернення до зазначеної проблематики зумовлюється тим, що оптимізація національних позицій в умовах глобалізаційних перетворень, враховуючи нові виклики та посилення міжнародних вимог до регулятивних механізмів економіки України, передбачає розробку прогностичних програм, виявлення стратегічних пріоритетів науково-технічного поступу. Такі прогностичні дослідження та програми повинні не тільки мати стратегічний характер, а й на практиці стати складовою соціального прогресу, національної безпеки України, тобто мати комплексний, системний характер. Разом з тим варто наголосити, що реальним наповненням соціально-економічних перетворень мають постати заходи з інформатизації відтворювальних систем національного, регіонального, комерційного рівнів, стимулювання інноваційного розвитку в Україні. Загалом, потреба розробки стратегії розвитку

інноваційної діяльності в Україні, як доводить О. Лук'янчук, визначається не тільки таким універсальним чинником, як зростання ролі інновацій як чинника підвищення добробуту і сталого соціально-економічного розвитку, а й специфічними особливостями, а саме: а) недостатнім розвитком вітчизняного законодавства і нормативної бази в інноваційній сфері й відсутністю концепції розвитку інноваційної діяльності на національному рівні, а також потребами створення сприятливого економічного та правового середовища інноваційної діяльності; б) актуальністю формування ефективної соціально-орієнтованої ринкової економіки, що ґрунтується на сучасних технологічних засадах; в) відсутністю належних умов для активного залучення накопиченого науково-технічного потенціалу в процеси модернізації виробництва і розвитку високотехнологічного сектора економіки; г) необхідністю вдосконалення механізмів державного сприяння комерціалізації результатів наукових досліджень та експериментальних розробок, побудови інноваційної інфраструктури [1, 62]. Усе це істотно підвищує актуальність дослідження ролі інформаційних технологій та інформаційних систем у процесі розвитку та регулювання ринкових відносин в Україні.

Таким чином, ставлячи на меті дослідження комплексний аналіз та характеристику

ролі інформаційних технологій у розвитку національної ринкової економіки України, маємо вирішити такі конкретні завдання: а) визначити основні теоретико-методологічні підходи до аналізу впливу інформаційних систем на розвиток ринкових відносин; б) визначити специфіку взаємозв'язку між розвитком національної економіки та інформаційними технологіями в Україні; в) аргументувати потребу та основні напрями реформування національної економіки України з урахуванням сучасних детермінант інформаційного та ринкового середовища.

Наразі можна стверджувати, що як світовий досвід, так і аналіз перспектив застосування тих або інших важелів стимулювання інноваційного процесу свідчать про наявність у суспільних інститутів можливості застосування інструментів впливу на технологічний розвиток. Рух грошей слід позбавити можливості приховано відтіснити, контролювати розвиток національної економіки відповідно до інтересів світових банків і корпорацій. Фінансові ресурси мають стимулювати творчі ідеї, оптимальні для конкретної ситуації технології їх реалізації. Потрібні не паліативні заходи, не імітація інноваційного процесу, а такі структурні перетворення, які сприятимуть формуванню дієвої інституційної структури, дадуть можливість українській економіці зайняти гідне місце у системі міжнародного поділу праці. Створення основ національної інноваційної системи, а також забезпечення єдності механізму управління інноваційним процесом передбачає передусім перехід до справжнього стратегічного планування на базі як прогнозування, так і врахування наявного потенціалу, ресурсів розвитку, перспектив НТП. Причому слід не тільки створити таку систему управління, яка б застосовувала найкращі надбання вітчизняної та світової науки, а й позбутися тих вад корупційного суспільства, які узалежнюють прийняття суспільно важливих рішень від суб'єктивних підходів, політичних поглядів, кланових інтересів та особистих устремлень провладних кіл.

З цього погляду, не викликає сумніву, що ресурси країни повинні не механічно спрямо-

вуватися у ті сектори економіки, які кількісно впливають на експортний потенціал. За такого підходу національна економіка України продовжуватиме втрачати конкурентоспроможність на світовому ринку, і як наслідок — не зможе існувати без зовнішніх кредитних ресурсів. Наявні кошти мають спрямовуватися в інноваційні сектори, які відіграють локомотивну роль щодо інших галузей економіки. Метою державного стимулювання НТП є, як відзначають деякі автори, посилення внутрішньогалузевої і міжгалузевої передачі технологій, комерційного освоєння результатів програм НДДКР, “уніфікація патентно-ліцензійної політики, що пов'язана з виконанням різними відомствами і агентствами державних програм”. Скажімо, у США розв'язання практичного завдання підвищення конкурентоспроможності американських товарів шляхом заохочення національних НДДКР передбачає введення податкових пільг, створення технологічних центрів, внесення змін у чинне патентне законодавство. Тому інноваційна стратегія української держави, для того щоб бути успішною та привести, у кінцевому підсумку, до реального поліпшення параметрів міжнародної конкурентоспроможності української економіки, повинна мати комплексний та продуманий характер. Можна погодитися з думкою про те, що “при формуванні сучасної системи підтримки національного виробництва та важливим завданням держрегулювання у сфері міжнародної конкурентоспроможності національної економіки України є створення максимально сприятливих умов для технічної та інноваційної діяльності”. Причому, оскільки об'єктивні економічні обмеження не дають можливості швидко ліквідувати розрив між суспільними потребами у становленні інформаційної економіки і реальністю, необхідними є програмно-цільове регулювання з боку влади, продумана науково-технічна стратегія, яка відповідала ще й “вивіреному ціннісним орієнтирам, довгостроковим пріоритетам ринку праці” [2, 122]. І надалі, відповідно до прийнятих науково обґрунтованих програмних документів, необхідно здійснити послідовний

перехід на модель стійкого розвитку, збалансованого вирішення нагальних соціально-економічних завдань. Слід зазначити, що інтереси економічної безпеки, складність соціально-економічної ситуації в країні та нагальність цілей піднесення національної конкурентоспроможності вимагають невідкладного розв'язання стратегічно важливих завдань розвитку.

Інформація потрібна як при ухваленні будь-якого управлінського рішення. Водночас інформація є основою усіх процесів функціонування певного суб'єкта ринку. Найбільш конструктивні, "правильні" з комерційної точки зору рішення у господарському житті мають бути ухваленими відповідно до найсучасніших та комплексних систем оцінки інформації, причому бути спрямованими на зменшення невизначеності, завдяки чому оптимізуються умови підприємництва та зменшується ризик у подальшому припуститися "дорогих" помилок. Безумовно, ключовим у цьому контексті варто розглядати завдання формування й розвитку інноваційної інфраструктури, передбачивши в ній: а) створення системи державної підтримки розвитку соціотехнополісів, технологічних та промислових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів; б) стимулювання у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності кооперації підприємств різних форм власності та наукових установ і організацій; в) підтримку розвитку українських високих технологій шляхом реалізації пілотних проектів створення та функціонування сукупності науково-дослідних лабораторій, освітньої бази, виробничих потужностей, об'єктів соціально-побутової сфери для забезпечення завершеного циклу "ідея – дослідження – розробка – трансфер технологій". Великі сподівання поклалися на реформу освіти, яку асоціювали не тільки з цілями обслуговування наявних продуктивних сил, підтримки НДДКР, а й підвищення рівня вже набутих і розкриття здібностей громадян. Утім, на жаль, подібні декларативні підходи в Україні поки що не віднайшли практичного впровадження. Адже "щирі намагання" не супроводжува-

лися посиленням інвестицій в інформаційну сферу.

Натомість національна інформаційна інфраструктура, зокрема телекомунікаційна, науково-освітня тощо, повинна скласти технологічну основу інформаційного суспільства. Її формування та всебічний розвиток є безальтернативним фактором швидкого, дружнього і рентабельного процесу інформатизації, який потребує збереження, управління і швидкої обробки цифрової інформації. При цьому сфера міжнародного співробітництва має розглядатися крізь призму національних пріоритетів технологічного розвитку. Міжнародна діяльність у науково-технічній сфері має бути спрямована на: здійснення заходів щодо підготовки та реалізації міжнародних програм науково-технічного співробітництва; забезпечення представництва України в міжнародних організаціях і фондах науково-технологічного спрямування; здійснення заходів щодо комерціалізації технологій та залученню інвестицій у науково-технічну сферу України; створення договірно-правової основи для дво- та багатороннього співробітництва в галузі науки і техніки [3, 248]. Такі національні пріоритети мають відстоюватися у різні способи, зокрема і нетрадиційними, як, наприклад, формування спеціалізованих інститутів нового типу. Важливим конструктивним заходом може постати створення державного банку інноваційного розвитку, що обов'язково приведе до підвищення рівня заощаджень населення.

У цьому контексті слід відзначити, що на українську економіку вплинув загальний кризовий стан, причому негативні тенденції особливо сильно вдарили по науково-технічній сфері. У результаті не лише об'єктивної дії цілого ряду несприятливих зовнішніх і внутрішніх чинників, а також і суб'єктивних помилок протягом останніх років відбуваються такі явища, як загальне скорочення масштабів виробництва продукції глибокої переробки, деформація структури відтворювального комплексу, зниження основних якісних характеристик виробництва. Загрозливими темпами знижуються якісні показники зайнятості, зокрема знижується

чисельність кадрового потенціалу, який характеризують висока кваліфікація та навички роботи із технічними приладами. Це дає деяким авторам підстави стверджувати, що завдання освітньої системи — не тільки допомогти особі набути необхідного для практичної діяльності досвіду, а й розуміння, що вона являє собою власний проект. Тому від тотальної, зведеної до механічної суми навчальних програм системи необхідно відмовитися на користь максимальної індивідуалізації освіти, підпорядкування її завданню розвитку власного соціального досвіду.

Потрібно дивитися на державу як на інститут, який покликаний забезпечувати довгострокові пріоритети, благополуччя суспільства не лише у спектрі поточних проблем розвитку. Головною метою, навіть сенсом існування держави має бути формування інформаційного суспільства з усіма його атрибутами та характеристиками. Крім того, невід'ємним компонентом державного регулювання є формування організаційно-інституційних засад розвитку інформаційно-місткої, науково-технічної сфери. Найважливішими напрямками організаційного регулювання у науково-технічній сфері зовнішньоекономічної політики сучасної держави на макrorівні є: визначення місця і ролі важелів науково-технічної політики у загальнодержавній стратегії в процесі регулювання відкритої економіки; визначення пріоритетних і проміжних цілей, а також методів та інструментів впливу на науково-технічну сферу міжнародного співробітництва за участі українських кооперантів; всебічне підтримання науково-технічних розробок, підтримання суб'єктів господарської діяльності з метою технічного переозброєння експортного виробництва; активне залучення передового науково-технічного досвіду, продумана патентно-ліцензійна політика, сприяння суб'єктам основної господарської ланки у придбанні іноземних технологічних розробок і створенні таких спільних міжнародних структур, які можуть прискорювати НТП; сприяння раціоналізації імпорту з метою абсолютного й відносного збільшення в його масі машинно-технічної продукції; забезпечення

ефективної та розвиненої науково-технічної інфраструктури; забезпечення необхідного рівня участі у міжнародних організаціях та структурах, що сприятимуть прискоренню НТП.

Організаційно-технічними засобами сприяння НТП є, наприклад, створення наукових і технологічних парків, консорціумів, бізнес- та інженерних центрів, а також інших перспективних формувань, територіальних утворень, які успішно, як показує світова практика, можуть реалізовувати будь-які складні інноваційні ідеї. Утім, роль держави не зводиться до “першопоштовху”: адже, оскільки схильність економічних агентів до підприємництва підлягає регулюванню за допомогою рівня оподаткування прибутку, певних пільг, зміни фінансових умов діяльності, то і підприємництво, зокрема інноваційне, може стати об'єктом ефективного інституційного втручання [4]. Україні варто виходити з того, що глобалізація, а також інформатизація під егідою Заходу, і передусім США, не спроможні розв'язати нагальні проблеми розвитку автоматично. Більше того: вони генерують диспропорції розвитку та навіть хаос, і абсолютно не можуть забезпечити створення достатньої кількості й потужності аттрактори, стимулів, які б залучали наявні структури у механізм бажаного “нового” глобального порядку. Глобалізація та інформатизація провокують посилення нерівномірності соціально-економічного розвитку різних країн світу, що проявляється і у сфері технологічної діяльності, впровадження інновацій. Внаслідок цього явища виникає жорстка необхідність для певної нації вживати радикальних заходів з метою, аби досягти лідируючого становища на світовому чи регіональному ринку, або закріпитися на певному щабелі та у певних нішах, які допоможуть посісти достатньо сприятливе місце в системі міжнародного поділу праці. У цьому зв'язку слід визначати орієнтири інноваційної політики у такий спосіб, який активно використовується різними країнами світу. Слід зосереджувати основні національні зусилля на обраних ключових сферах розвитку науки і техніки, які можуть забезпечити глобально-конкурентні прориви.

Таким чином, узагальнюючи отримані результати, можемо зробити такі висновки. По-перше, творчо-інформаційний процес, на відміну від вже цілком застарілих, конвеєрних, індустріально-переробних технологій, передбачає вихід на інтелектуальне підприємництво. Відтак виникає потреба закріпити як сферу пріоритетного стимулювання економічної активності створення та подальший трансфер цінностей інтелектуальної власності. По-друге, для реалізації цієї мети доцільним є створення соціально-економічної інфраструктури у найширшому розумінні зазначеного терміну. Йдеться як про формування єдиної, системної інформаційної інфраструктури всередині країни, так і про загальне "підтягування" усіх соціальних інститутів, які "працюють" на інформатизацію, або кардинально від неї залежать. По-третє, наразі Україні варто орієнтуватися на комбіновану модель стимулювання інформаційно-інноваційного розвитку, яка поєднає риси найбільш відмінних між собою американської та японської моделей інноваційної політики, тобто інтегрувати ідеї активного урядового втручання в процес технологічного розвитку при збереженні відносно ліберальних механізмів стимулювання інвестиційного процесу.

Утім, завершуючи виклад окреслених у нашій статті проблем, слід зазначити, що за-

гальна мета розробки нових підходів до застосування новітніх інформаційних систем та інформаційних технологій у розвитку економіки України не може вважатись остаточно вирішеною. У цьому контексті успішність та плідність подальших науково-економічних досліджень у зазначеній царині матиме істотне значення не тільки для самої економічної науки, а й для загальних перспектив подальшого економічного розвитку нашої держави.



Література

1. Лук'янчук О. В. Актуальні питання оптимізації макровзаємодії у сфері передачі технологій для економіки України // Зовнішня торгівля: право та економіка. Науковий журнал. — 2007. — № 6 (35). — С. 58–66.
2. Руденко Н. В. Питання оптимізації регулювання зайнятості в умовах відкритої економіки України // Зовнішня торгівля: право та економіка. Науковий журнал. — 2007. — № 6 (35). — С. 120–126.
3. Васильєв О. А. Роль національної науки і високіх технологій в економізації зовнішньої політики України // Матер. міжнар. наук.-практ. конф. Україна у світових та регіональних інтеграційних процесах: проблеми визначення стратегії / За ред. Б. І. Гуменюка, І. В. Бураковського, Г. Д. Хоменка, В. Г. Ціватого. — К., 2008. — С. 246–263.
4. Линдблом Ч. Э. Политика и рынки: Полит.-экон. системы мира: Пер. с англ. — М.: ИКСИ, 2005. — 446 с.

У дослідженні ролі інформаційних технологій та інформаційних систем у процесі розвитку та регулювання ринкових відносин в Україні наводиться аргументація необхідності у розробці національної моделі економіки із врахуванням сучасних тенденцій міжнародної економічної інтеграції, а також потреб гарантування внутрішньої економічної безпеки України.

В исследовании роли информационных технологий и информационных систем в процессе развития и регулирования рыночных отношений в Украине приводится аргументация необходимости в разработке национальной модели экономики с учетом современных тенденций международной экономической интеграции, а также потребностей обеспечения внутренней экономической безопасности Украины.

In a study of the role of information technology and information systems in the development and regulation of market relations in Ukraine is given argumentation the needs to develop a national economic model with account of modern trends in international economic integration, but also needs to guarantee domestic economic security of Ukraine.

Надійшла 6 березня 2013 р.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО ВПЛИВУ СИСТЕМНИХ ЧИННИКІВ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 65–70

Аналіз макроекономічних систем і процесів здійснюється із застосуванням екометричних методів та комп'ютерного моделювання.

Як свідчить світовий досвід, рівень стабільності і стан фінансової системи може достатньо повно визначатись сімома характеристиками: темпами зміни поточного рахунку платіжного балансу; темпами інфляції; темпами зміни офіційних резервних активів; темпами зміни облікової ставки; темпами зміни валютного курсу; темпами зміни депозитів; темпами зміни валового зовнішнього боргу. Тому ґрунтуючись на теорії економічних ризиків, негативні наслідки фінансових криз можливо оцінити за припущення, що втрати являють собою зниження ВВП, порівняно з очікуваними величинами [1]. Саме величина таких втрат може характеризувати ступінь ризику фінансової кризи. Основними видами втрат є такі: матеріальні, фінансові, трудові, втрати часу, спеціальні види втрат.

Усі відомі сучасні методи управління економічними процесами та явищами на макроекономічному рівні ґрунтуються на широкому використанні екометричних методів та ПК. Це пов'язано з тим, що на цьому етапі розвитку економічна наука ставить такі завдання, які не вдається розв'язати за допомогою традиційних економічних методів.

Коли країна використовує ринкові методи управління економічними системами, які ґрунтуються на економічних законах, то незважаючи на періодичні коливання темпів розвитку економіки держави, навіть за наявності фінансових криз, вона залишається збалансованою щодо системних детермінант.

Щоб оцінити рівень збалансованості економічної системи, можна застосувати математичні методи, важливою частиною яких є екометричні методи та моделі. Вони кількісно описують закономірності, що склалися між системними характеристиками економіки та результативними показниками.

Таким чином, економіко-математичне моделювання реальних соціально-економічних процесів і явищ, як правило, спрямовується на досягнення трьох типів кінцевих прикладних результатів:

- оцінки рівня збалансованості показників фінансової та економічної системи;
- отримання прогнозу ФМП, що характеризують стан та розвиток економіки країни;
- визначення різних можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку економічної системи, які є основою макроекономічної політики [2].

Для отримання достовірних результатів за цими трьома типами, необхідно побудувати економіко-математичну модель, враховуючи такі особливості її побудови: 1) потрібно мати достатньо велику сукупність спостережень, що дасть можливість кількісно оцінити взаємозв'язок на основі експериментальних даних; 2) необхідно забезпечити однорідність сукупності спостережень; 3) необхідно забезпечити точність вихідних даних досліджуваної сукупності спостережень.

До основних проблем економіко-математичного моделювання належать: ідентифікація змінних моделі та висунення гіпотези про її специфікацію; специфікація економіко-математичної моделі; верифікація моделі; прогноз економічних показників на основі моделі.

Основою економіко-математичного моделювання є формування сукупності спостережень для побудови економіко-математичних моделей. Цю сукупність спостережень можна подати у вигляді упорядкованих матриць даних з параметрами n, m, T , де n — кількість одиниць сукупності $\{i = \overline{1, n}\}$, m — кількість системних характеристик (ознак), які описують кожне спостереження $\{j = \overline{1, m}\}$, T — проміжок часу, за який вивчається вплив системних характеристик на результативну ознаку $\{z = \overline{1, T}\}$.

Як відомо, існують три способи формування вибірки: часовий, просторовий і просторово-часовий [3]. У нашому випадку використовується часова вибірка сукупності спостережень, оскільки дослідження проводяться на макrorівні (економіка України та інших країн світу). Вона описується матрицею $m \cdot T$, тобто по суті складається з багатовимірних часових рядів протягом часу T .

Як показує світовий досвід, показники функціонування фінансово-банківської системи та грошового обігу найчутливіші до змін, що відбуваються в економіці. Ця сфера діяльності перша відгукується на зміни та сигналізує про необхідність ужити заходів щодо запобігання кризовій ситуації. Припускаємо, що гострота фінансової кризи істотно впливає на динаміку ВВП, на яку, у свою чергу, мають значний вплив обрані фінансові показники. Зважаючи на обмеженість та можливу неточність даних, у моделі передбачаємо стохастичну складову, яка акумулює вплив усіх випадкових чинників на динаміку ВВП у державі, у тому числі і політичний фактор. Сукупність показників, що характеризують вплив системних детермінант фінансових криз, включає: темпи зміни поточного рахунку платіжного балансу; темпи інфляції; темпи зміни офіційних резервних активів (на кінець року); темпи зміни облі-

кової ставки; темпи зміни валютного курсу (у середньому за рік); темпи зміни депозитів; темпи зміни валового зовнішнього боргу (на кінець року).

При формуванні сукупності спостережень для побудови економіко-математичної моделі дуже важливо, щоб усі спостереження були статистично однорідними. Існує багато різних підходів до аналізу та оцінювання ступеня однорідності сукупності спостережень. Попри те що дослідники мають неоднакові погляди на цю проблему, вони однастайні у тому, що економічні сукупності, як правило, неоднорідні.

Поняття однорідності сукупності спостережень необхідно розглядати з точки зору якісної та кількісної однорідності. Якісна однорідність — це однотипність одиниць спостереження, їх однакова якісна структура та призначення. Кількісна однорідність — це однакові методи кількісного вимірювання кожної характеристики у часі, за умови, що проміжок часу, за який вони виміряні, є однаковий. Обидва поняття однорідності розглядаються як діалектично пов'язані; кількісна однорідність не може бути досягнута, якщо порушена якісна однорідність. Якісна та кількісна однорідність системних характеристик забезпечує порівнянність даних у просторі та часі [2].

Це означає, що дані вибіркової сукупності спостережень повинні мати: а) однаковий ступінь агрегування; б) однорідну структуру сукупності; в) однакові методи розрахунку показників у часі; г) однакову періодичність обліку окремих показників; д) порівнянні ціни та однакові інші зовнішні умови визначення показників.

Сукупність спостережень, яка описується матрицею розміром: $12 \cdot 8$, є однорідною з точки зору економіки України. Якщо немає впевненості в однорідності інформації, математична статистика та економетрика пропонують певні критерії для перевірки ступеня однорідності кількох груп спостережень. Найбільш загальним є критерій Бартлетта:

$$\chi^2 - \frac{A}{B}$$

$$\text{де } A = k \cdot n \cdot \ln \sigma_{\text{г}}^2 - n \sum_{i=1}^k \ln \sigma_i^2; B = 1 + \frac{k+1}{2nk},$$

де n – загальна кількість спостережень; k – кількість груп даних; σ_i^2 – дисперсія i -ої групи даних; $\sigma_{\text{г}}^2$ – загальна дисперсія усієї сукупності спостережень.

Якщо $\chi^2_{\alpha, k-1} \leq \chi^2$ за вибраного рівня значущості α і $k-1$ ступеней свободи, то можна стверджувати, що різні групи даних можна об'єднати в одну сукупність спостережень і таку сукупність вважати однорідною.

Необхідно також звернути увагу на точність вихідних даних, що формують вибірку сукупність спостережень. Повнота та достовірність даних, на базі яких будується економіко-математична модель, забезпечує достовірні результати. Точність та достовірність є однією з найважливіших особливостей економіко-математичного моделювання, на яку звертають увагу багато видатних економістів.

Розрахункова економіко-математична модель на основі сформованої сукупності спостережень має вигляд:

$$F^0 = a_0^0 + a_1^0 X_1 + a_2^0 X_2 + a_3^0 X_3 + a_4^0 X_4 + a_5^0 X_5 + a_6^0 X_6 + a_7^0 X_7,$$

де F^0 – фактичні значення темпів зміни ВВП; $a_j^0 (j = \overline{0,7})$ – оцінки параметрів моделі на основі сформульованої сукупності спостережень, а залишки запишуться $\mu = F - \hat{F}$.

Щоб серед окреслених системних характеристик фінансово-банківської сфери виокремити найважливіші, економіка пропонує виконати нормалізацію усіх змінних сукупності спостережень та побудувати економіко-математичну модель на основі нормалізованої інформації. Оцінки параметрів такої моделі можна порівнювати між собою. Чим більше числове значення оцінки параметру (за модулем), тим сильніше впливає відповідна характеристика на темпи зміни ВВП. А це означає, що для кожної країни можна виокремити ту частину системних характеристик із семи запропонованих, які тісно пов'язані із темпами зміни ВВП.

Запишемо співвідношення, на основі яких нормалізуються змінні моделі:

$$y_j^* = \frac{y_j - \bar{y}}{\sigma_y}; x_j^* = \frac{x_j - \bar{x}_j}{\sigma_{x_j}},$$

де y_j^* – значення нормалізованої залежної змінної; x_j^* – значення i -тої нормалізованої пояснювальної змінної; \bar{y} – середнє значення залежної змінної; \bar{x}_j – середнє значення j -тої пояснювальної змінної; σ_y, σ_{x_j} – середньоквадратичні відхилення для залежної та пояснювальної змінних.

З наведених співвідношень видно, що нормалізація змінних означає: від кожного із значень змінних віднімаються їх середні, потім ці відхилення діляться на відповідні середньоквадратичні відхилення. Такі перетворення приводять до однакових одиниць вимірювання змінних моделей (у стандартних відхиленнях).

У світовій економічній практиці ця функція використовується саме для перетворення початкової інформації, щоб звузити перелік пояснювальних змінних, виокремивши лише ті, які найтісніше пов'язані із залежною змінною.

Для здійснення такої процедури будується економіко-математична модель на основі нормалізованих змінних, що запишеться так:

$$F^0 = \beta_0^0 X_1^* + \beta_1^0 X_2^* + \beta_2^0 X_3^* + \beta_3^0 X_4^* + \beta_4^0 X_5^* + \beta_5^0 X_6^* + \beta_6^0 X_7^*,$$

де F^0 – вектор нормалізованих темпів зміни ВВП; $X_j^* (j = \overline{1,7})$ – вектор нормалізованих значень пояснювальних змінних (системних детермінант фінансово-банківської сфери); β_j^0 – оцінки параметрів моделі.

Оцінки параметрів β_j^0 та оцінки параметрів a_j^0 тісно пов'язані між собою і цей зв'язок має такий вираз:

$$a_j^0 = \beta_j^0 \cdot \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_j}}; a_0^0 = \bar{y} - \sum_{j=1}^7 a_j^0 \bar{x}_j (j = \overline{1,7})$$

Початковий вибір лінійної специфікації економіко-математичної моделі темпів зміни ВВП не означає, що цей вибір може бути кінцевим. Якщо наведені чинники макроекономічного управління мають незадовільний рівень, то це означає, що вид моделі та її складові не відповідають реальним процесам і можна говорити про помилки специфікації.

Розглянемо найчастіші помилки специфікації, які можуть бути трьох видів: 1) проігноровані суттєві системні характеристики фінансового сектору України та інших країн світу; 2) введені у модель системні характеристики, які для цієї країни не є важливими; 3) використані необґрунтовані форми залежності.

Адекватність побудованої економіко-математичної моделі можна встановити, проаналізувавши залишки моделі (стохастичну складову). Вони обчислюються як різниця між фактичними темпами зміни ВВП та розрахованими за моделлю.

Для перевірки невинного характеру залишків скористаємось критерієм Дарбіна-Уотсона (DW), або циклічного коефіцієнта кореляції:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^T (u_t - u_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^T u_t^2},$$

де u_t — значення залишків у періоді t ; u_{t-1} — значення залишків у періоді $t - 1$.

Критерій DW може набувати значень на проміжку $DW \in [0, 4]$. Якщо залишки є випадковими величинами, нормально розподіленими, то значення критерію DW знаходяться поблизу 2. За додатної автокореляції $DW < 2$, а за від'ємної $DW > 2$. Критерій Дарбіна-Уотсона є двосторонній, тому фактичне значення його порівнюється з нижньою та верхньою межами критичного значення цього критерію при кількості спостережень $T = 12$ і кількості пояснювальних змінних m та заданому рівні значущості α : $-DW_{1кр}$ — нижня межа критерію; $-DW_{2кр}$ — верхня межа критерію. Якщо $DW_{факт} < DW_{1кр}$, існує автокореляція залишків; $DW_{факт} > DW_{2кр}$, автокореляція відсутня [4].

Якщо $DW_{1кр} < DW_{факт} < DW_{2кр}$, тобто $DW_{факт}$ знаходиться на проміжку між нижньою та верхньою критичними межами, то існує невизначеність щодо автокореляції. У такому випадку економіко-математична теорія пропонує не відхиляти гіпотезу щодо наявності автокореляції залишків, оскільки

метод Ейткена, який застосовується для оцінки параметрів моделі з автокорельованими залишками, не дає гірших оцінок, ніж метод найменших квадратів. Але і можна розрахувати односторонній критерій циклічної автокореляції залишків за таким співвідношенням:

$$r^0 = \frac{\sum_{t=2}^T u_t u_{t-1}}{\sum_{t=1}^T u_t^2}.$$

Фактично обчислене значення циклічного коефіцієнта автокореляції порівнюється з табличним для вибраного рівня значущості α та проміжку часу T , за який досліджується інформація. Коли $r^0_{факт} \geq r^0_{табл}$, то існує автокореляція, у протилежному випадку вона відсутня. Оскільки на практиці $r^0 \approx \rho$, де ρ — рівень взаємозв'язку двох суміжних значень вектора залишків $u_t = \rho u_{t-1}$, то рівень циклічного коефіцієнта автокореляції може використовуватись як остаточна характеристика наявності чи відсутності автокореляції залишків.

Обидва критерії — Дарбіна-Уотсона та циклічного коефіцієнта автокореляції — використовуються при перевірці правильності специфікації економіко-математичної моделі для кожної з країн світу.

Методи оцінювання параметрів економіко-математичної моделі методом найменших квадратів вимагають, щоб між системними характеристиками фінансового сектору економіки не існувала тісна залежність, яка називається мультиколінеарністю пояснювальних змінних. Наявність тісної залежності між системними характеристиками фінансового сектору економіки призводить до зміщення оцінок параметрів моделі, а це означає, що використання отриманих оцінок не дозволяє зробити коректні висновки про результати впливу системних характеристик на темпи зміни ВВП.

Алгоритм дослідження мультиколінеарності включає три етапи.

Перший етап передбачає побудову матриці лінійних коефіцієнтів кореляції Пірсона:

$$r = \begin{pmatrix} 1 & r_{12} & r_{13} & r_{14} & \dots & r_{1m} \\ r_{21} & 1 & r_{23} & r_{24} & \dots & r_{2m} \\ r_{31} & r_{32} & 1 & r_{34} & \dots & r_{3m} \\ r_{41} & r_{42} & r_{43} & 1 & \dots & r_{4m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & r_{m2} & r_{m3} & r_{m4} & \dots & 1 \end{pmatrix}$$

де r_{kj} – парний коефіцієнт кореляції між k -тою та i -тою системною характеристикою; $(k = \overline{1, 7}); (j = \overline{1, 7})$, а r_{kj} розраховується так:

$$r_{kj} = \frac{\sum_{t=1}^T (x_{tk} - \bar{x}_k)(x_{tj} - \bar{x}_j)}{\sigma_{x_k} \cdot \sigma_{x_j} (T-1)},$$

де x_{tk} – значення k -тої характеристики у періоді t ($t = \overline{1, 12}$); x_{tj} – значення j -тої характеристики у періоді t ; \bar{x}_k, \bar{x}_j – середні значення характеристик; $\sigma_{x_k}, \sigma_{x_j}$ – середньоквадратичні значення k -тої та j -тої характеристик фінансової сфери.

Лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона знаходиться на інтервалі $-1 \leq r_{kj} \leq 1$. Від'ємне значення свідчить про обернений зв'язок між показниками, а додатне – про прямий. Чим ближче цей коефіцієнт до одиниці, тим тісніший зв'язок. Але на коефіцієнт r_{kj} впливають неявні зв'язки інших змінних у моделі, тому покладатися на ці коефіцієнти при визначенні мультиколінеарності не можна.

На другому етапі визначається детермінант матриці r : $\det r \in [0, 1]$. Детермінант матриці r є точковою мірою мультиколінеарності. Чим ближче його значення до нуля, тим більше впевненості, що мультиколінеарність існує, і чим ближче значення коефіцієнта до одиниці, тим більше впевненості, що мультиколінеарність відсутня.

Оскільки границі $\det r$ розмиті щодо визначення мультиколінеарності, то перейде-

мо до третього етапу, на якому визначається критерій χ^2 за формулою:

$$\chi^2 = - \left[T-1 - \frac{1}{6}(2m+5) \right] \ln(\det r)$$

У цій формулі $T = 12, m = 7$. Якщо кількість системних характеристик (m) у економіко-математичній моделі звужена, то, відповідно, береться та кількість системних характеристик фінансового сектору, яка остаточно обґрунтована з точки зору достовірності її впливу на темпи зміни ВВП. Фактично розраховане значення критерію χ^2 порівнюється з табличним при вибраному рівні значущості α та ступенях свободи $\nu = \frac{1}{2}m(m-1)$. Якщо $\chi^2_{\text{факт}} > \chi^2_{(\alpha)\text{табл}}$, то серед масиву системних характеристик фінансового сектору існує мультиколінеарність, у протилежному випадку – вона відсутня.

Наведені економіко-математичні моделі, що характеризують залежність між темпами зміни ВВП та системними характеристиками фінансової сфери, є загалом статистично достовірними і можуть бути використаними для порівняльного дослідження впливу системних чинників фінансових криз.



Література

1. Івченко І. Ю. Економічні ризики: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ-ри, 2004. — 304 с.
2. Джонстон Дж. Эконометрические методы. — М.: Статистика, 1980. — 445 с.
3. Костина Н. І. Фінанси: система моделей і прогнозів / Н. І. Костина, А. Алексеев, О. Д. Василик. — К.: Четверта хвиля, 1998. — 304 с.
4. Наконечний С. І. Економетрія: Підруч. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. — 3-тє вид., доп. та перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 520 с.

Наведені економіко-математичні моделі, що характеризують залежність між темпами зміни ВВП та системними характеристиками фінансової сфери, є загалом статистично достовірними і можуть бути використаними для порівняльного дослідження впливу системних чинників фінансових криз.

Приведены экономико-математические модели, характеризующие зависимость между темпами изменения ВВП и системными характеристиками

ками финансовой сферы, в целом статистически достоверны и могут быть использованы для сравнительного исследования влияния системных факторов финансовых кризисов.

The mathematical model is presented that characterize the relationship between the rate of change of GDP and system performance of the financial sector as a whole is statistically significant and can be used for comparative study of the influence of systemic factors of financial crises.

Надійшла 6 березня 2013 р.

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 71–76

Дослідження присвячено застосуванню економетричних моделей для оцінки ефективності системної підтримки аграрного сектору.

Після Другої світової війни основною метою підтримки сільського господарства було підвищення продуктивності, або підтримання виробництва, сільськогосподарської продукції на певному рівні. Саме тому всі механізми аграрної політики були тісно пов'язані з рівнем виробництва. Тарифи, експортні субсидії та інші механізми використовувалися для підтримки ринкових цін, фермерам надавалися прямі платежі для збільшення виробництва, також уряди субсидували закупку добрив. І вже до середини 1980-х років мета підвищення виробництва аграрної продукції була досягнута, що говорить про ефективність обраних урядами механізмів підтримки. Детально досліджуючи механізми тогочасної політики підтримки, можна

виділити канали, через які дотації впливали на збільшення виробництва (рис. 1).

Отже, дотації впливають на виробництво через ринкові ефекти, які виникають у випадку, коли політики підтримки змінюють ціни, на які реагують фермери, – ціни вироблених аграрних товарів, або ціни на вхідні засоби виробництва. Політики підтримки можуть впливати на виробництво й через ефекти ризику, через механізми, що зменшують коливання доходів та збільшують прибутки. У випадку розгляду політики підтримки в перспективі можна визначити й динамічні ефекти, які полягають у рішеннях щодо інвестування та очікуваннях фермерів відповідно до майбутньої урядової підтримки. Слід зазначити, що всі ці ефекти можуть мати місце

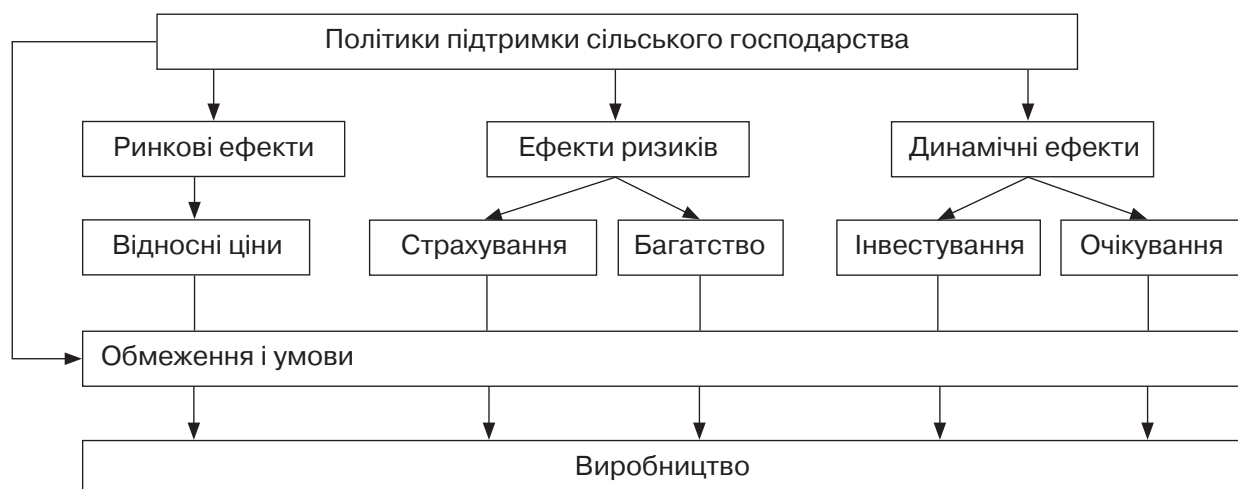


Рис. 1. Канали впливу дотацій на виробництво аграрної продукції [1]

одночасно та підпадати під вплив урядових умов та обмежень щодо надання субсидій.

Експерт ЮНКТАД Р. Петерс для демонстрації впливу тарифного захисту та експортних субсидій на внутрішні ціни використовує економетричну модель рівноваги (рис. 2).

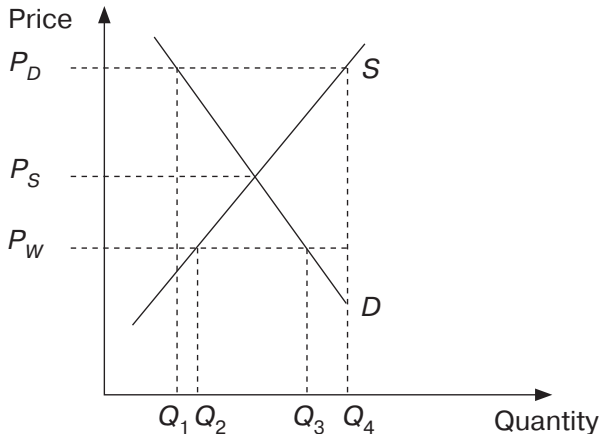


Рис. 2. Використання тарифів та експортних субсидій для підвищення внутрішніх цін [2, 11]

Так, у випадку відсутності протекціоністських заходів держава була б імпортером певного товару за ринковою ціною P_W . На рис. 2 імпорт представлений як $Q_3 - Q_2$. За умови, коли держава бажає підтримати внутрішнього виробника шляхом гарантування високої внутрішньої ціни P_D , їй необхідно обмежити конкуренцію з боку дешевшого імпорту через встановлення тарифу:

$$T = P_D - P_W, \quad (1)$$

що компенсуватиме різницю цін усередині країни і на світовому ринку та збереже дохід фермерів. Тим не менше, внутрішні ціни не можна збільшити понад ціну, за якої країна стане повністю забезпечувати себе цією продукцією P_S , без вжиття додаткових заходів. Адже пропозиція за P_D Q_4 перевищуватиме попит Q_1 , а надлишкову продукцію не можна буде реалізувати за кордон за такими високими цінами. Саме тому різницю між високою внутрішньою ціною та світовою низькою ціною потрібно покривати через використання експортної субсидії.

Вплив експортних субсидій на світові ціни досліджує експерт ЮНКТАД Р. Петерс,

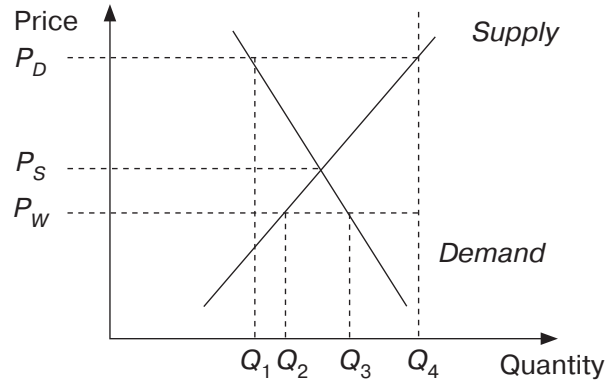


Рис. 3. Вплив експортних субсидій на світові ціни [2, 12]

з цією метою він використовує спрощену економетричну модель часткової рівноваги (рис. 3).

Внутрішня ціна певного товару у країні, що надає експортні субсидії, становить:

$$P_D = P_W + S, \quad (2)$$

де P_W є світовою ціною, а S – експортною субсидією на одиницю продукції. Експорт цієї країни (X) є зростаючою функцією від внутрішньої ціни у ній:

$$X = x(P_W + S), \quad x' > 0. \quad (3)$$

Передбачається, що решта країн у світі є пасивними з точки зору їх політики, а країна, що надає субсидії, є достатньо великою, щоб впливати на світові ціни. Імпорт решти світу (M) в цілому є спадаючою функцією від світової ціни:

$$M = m(P_W), \quad m' > 0. \quad (4)$$

Рівноважна ситуація для світового ринку вимагає, щоб глобальний імпорт дорівнював глобальному експорту:

$$x(P_W + S) = m'(P_W). \quad (5)$$

Це передбачає, що у випадку зростання експортної ціни відбувається падіння світової ціни і зростання внутрішньої ціни в країні, що використовує експортні субсидії. Зміна світової ціни становить:

$$P_W' = -x'/(x' - m') < 0, \quad (6)$$

а зміна внутрішньої ціни становить:

$$P_D' = -m'/(x' - m') < 0. \quad (7)$$

Рис. 3 показує, як експортні субсидії великої країни впливають на світові ціни та обсяги торгівлі. За умови відсутності субсидій

рівноважна світова ціна буде P_{W1} . За умови субсидії S внутрішня ціна зростає до рівня P_D , а світова ціна падає до рівня P_{W2} . Таким чином, експортні субсидії впливають на умови торгівлі. Унаслідок експортних субсидій внутрішні ціни підвищуються, відповідно надлишок споживання зменшується, тоді як збільшується надлишок виробництва. Через те що держава зазнає витрат платників податків (експортні субсидії сплачуються з бюджету держави), має місце негативний ефект добробуту. Решта країн світу отримує зниження світових цін, а відтак їх загальний ефект добробуту є позитивним. Отже, експортні субсидії є трансфером від платників податків внутрішнім виробникам, проте деякі вигоди отримують і зарубіжні споживачі. Тим не менше, це негативно впливає на зарубіжних виробників продукту, що субсидується. Через вимушене перевиробництво, відбувається втрата ефективності в цілому.

Експерт ОЕСР Л. Португал для оцінки ефективності підтримки аграрного сектору також застосовує економетричну модель рівноваги. Дотації сільському господарству він розглядає у розрізі перенаправлення трансферів між такими суб'єктами, як споживачі, фермери та платники податків. Крім того, має місце чіткий розподіл фінансових потоків по категоріях класифікації заходів підтримки сільського господарства за методикою ОЕСР. Трансфери, пов'язані з підтримкою ринкових цін, експерт аналізує окремо у випадку експорту та продукції аграрного сектору. Так, у випадку експорту сільськогосподарських товарів (рис. 4), фермери продають усю ви-

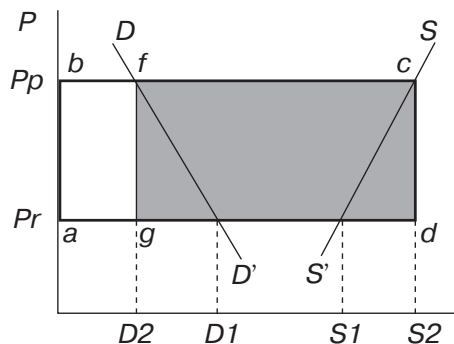


Рис. 4. Трансфери, пов'язані з підтримкою ринкових цін у випадку експорту сільськогосподарських товарів [3]

роблену продукцію (S_2) внутрішнім споживачам (D_2) та державним закупівельним агенціям (GPA s – *government purchasing agencies*) ($S_2 - D_2$) за середньою ціною (P_p), яка є вищою за світову ціну (P_r). Обсяги продукції, закуплені GPA s, продаються того самого року на внутрішньому ринку за середньою ціною P_p та на світовому ринку (за допомогою експортних субсидій) за середньою ціною P_r , або залишаються у резервних запасах для подальшого продажу.

У заданому році внутрішні споживачі та GPA s купують всю внутрішню вироблену продукцію за середньою ціною (P_p), що є вищою за ціну, за якою GPA s експортують надлишок (P_r), відповідно трансфер виробникам, що виникає від підтримки внутрішніх цін на даний вид аграрної продукції, вимірюється площею

$$abcd = (P_p - P_r) \cdot S_2, \quad (8)$$

і підпадає під підтримку ринкових цін. Площа

$$abfg = (P_p - P_r) \cdot D_2 \quad (9)$$

вимірює частку підтримки ринкових цін, що фінансується споживачами і підпадає під підтримку ринкових цін у показнику оцінки підтримки виробників та трансферів виробникам від споживачів у показнику оцінки підтримки споживачів. Площа

$$gfcd = (P_p - P_r) \cdot (S_2 - D_2) \quad (10)$$

вимірює трансфери виробникам від платників податків і також підпадає під підтримку ринкових цін в оцінці підтримки виробників (через продуктову допомогу, експортні субсидії, витрати на утримання державних резервів). Показник оцінки підтримки споживачів становить частку підтримки ринкових цін, що фінансується споживачами (площа $abfg = (P_p - P_r) \cdot D_2$), мінус субсидії на споживання та платежі, що компенсують завищену ціну переробникам сільськогосподарської сировини від платників податків (трансфери споживачам від платників податків). Таким чином, загальний трансфер від підтримки ринкових цін розраховується як сума підтримки ринкових цін у показнику оцінки підтримки виробників (площа $abcd = (P_p - P_r) \cdot S_2$), трансфери – через закупівлю

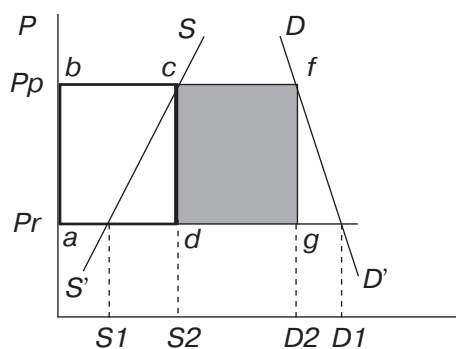


Рис. 5. Трансфери, пов'язані з підтримкою ринкових цін у випадку імпорту сільськогосподарських товарів [3]

та зберігання продукції, що включаються в оцінку підтримки через загальні послуги та субсидії на споживання у вигляді компенсації за завищену ціну, що включаються в оцінку підтримки споживачів.

У випадку імпорту сільськогосподарських товарів (рис. 5), і внутрішня продукція (S_2) й імпортована продукція ($D_2 - S_2$) продаються на внутрішньому ринку за середньою ціною (P_p). Але в обох випадках надається цінова компенсація переробникам сільськогосподарської сировини (як першим споживачам), щоб допомогти їм залишитися конкурентоспроможними на світовому ринку, а також субсидії на споживання. Обсяги внутрішньої продукції, а також імпортованої GPA s продаються на внутрішньому ринку за середньою ціною P_p , або зберігаються у резервах для продажу в майбутньому.

За таких умов, трансфер виробникам у рамках підтримки ринкових цін для конкретного товару буде вимірюватися площею

$$abcd = (P_p - P_r) \cdot S_2 \quad (11)$$

Це підпадає під підтримку ринкових цін у показнику оцінки підтримки виробників та трансфери виробникам від споживачів в оцінці підтримки споживачів. У той час як ця площа відображає також трансфери від споживачів виробникам, площа

$$dcfg = (P_p - P_r) \cdot (D_2 - S_2) \quad (12)$$

вимірює трансфери від споживачів бюджету через надходження від митних тарифів або доходів від тарифних квот, а отже підпадає під інші трансфери від споживачів (бюджет-

ні доходи) в оцінці підтримки споживачів. Трансфери в рамках оцінки підтримки споживачів будуть вимірюватися площею

$$abfg = (P_p - P_r) \cdot D_2 \quad (13)$$

(трансфери виробникам від споживачів та інші трансфери від споживачів) мінус субсидії на споживання, або цінова компенсація, що фінансується платниками податків (трансфери споживачам від платників податків). Таким чином, загальний обсяг трансферів через підтримку ринкових цін дорівнює сумі підтримки ринкових цін у рамках оцінки підтримки виробників (площа $abcd = (P_p - P_r) \cdot S_2$), трансферів у рамках закупівлі та зберігання в рамках оцінки підтримки через загальні послуги, та субсидій на споживання і компенсації цін у рамках оцінки підтримки споживачів, мінус трансфери від споживачів бюджету.

Таким чином, на думку експерта, в обох випадках імпорту та експорту сільськогосподарських товарів, для надання трансферів виробникам через механізм підтримки ринкових цін, виникають додаткові трансфери. Вони пов'язані переважно з операційними витратами GPA s і псуванням запасів та витратами на знищення державних запасів. Незважаючи на те що ці трансфери допомагають створити високі ціни для виробників, вони не являють собою безпосередній трансфер виробникам. А відповідно, є трансферами сільському господарству в цілому і включаються в показник оцінки підтримки через загальні послуги в рамках закупки та збуту (у випадку операційних витрат GPA s) та витрат на утримання державних резервів (у випадку псування товарів та їх знищення). Саме тому ці витрати вважаються марними витратами.

Слід зазначити, що наразі держави змінюють підхід щодо підтримки фермерів. Уряди розвинених держав відмовляються від підтримки ринкових цін та запроваджують механізм прямих виплат фермерам. Експерт Австралійського Бюро економіки сільського господарства та ресурсів А. Робертс також використовує економетричну модель рівноваги у своєму дослідженні ефектів від зміни

політики в напрямі від підтримки ринкових цін до прямих платежів фермерам (рис. 6).

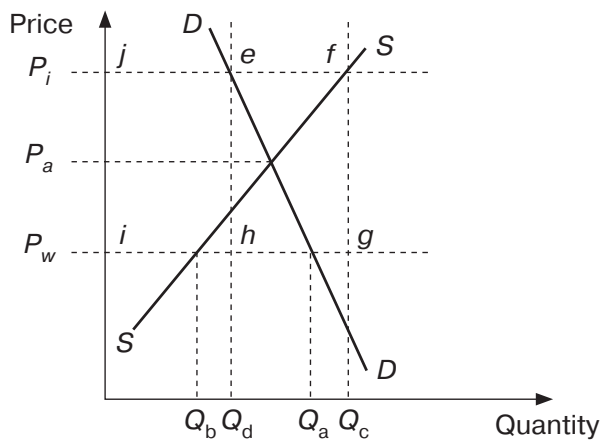


Рис. 6. Використання різних механізмів підтримки для гарантування доходів фермерам [4]

Отже, у випадку якщо країна є імпортером продукції за світовою ціною P_w , то рівень імпорту буде складати $Q_a - Q_b$, Q_a де є обсягом внутрішнього споживання, а Q_b — обсягом внутрішнього виробництва. Уряд вирішує підтримати доходи фермерів шляхом гарантування їм ціни на рівні P_i , що є вищою за світову ціну. Держава мусить вдатися до обмеження конкуренції з боку імпортної продукції, інакше внутрішні ціни будуть на рівні світових P_w . Обмеження імпорту можна досягти шляхом прямого лімітування імпорту (квоти) або через запровадження митних тарифів на імпорт, що має компенсувати різницю між світовою та внутрішньою ціною $P_i - P_w$. На графіку зображений випадок застосування саме митного тарифу. Тим не менше, внутрішня ціна не може бути вищою за рівень P_a , за якого країна повністю забезпечує себе цим видом продукції. Якщо виробникам гарантуватимуть ціни вище за P_a , то вони вироблятимуть продукцію у надлишку, і її потрібно буде експортувати за світовою ціною P_w , що є нижчою за P_a . Саме тому для того, щоб внутрішня ціна досягла рівня P_i , митний тариф потрібно доповнити іншим механізмом підтримки — експортними субсидіями, які покриють різницю між внутрішньою та світовою ціною. На

графіку обсяг експортної субсидії $P_i - P_w$ становить (fg). Отже, для підтримки ціни на рівні P_i , уряд мусить застосовувати два механізми підтримки — митні тарифи та експортні субсидії, більше того, країна з імпортера цього продукту (обсяг $Q_a - Q_b$) перетворюється на експортера (обсяг $Q_c - Q_d$). Бюджетні витрати на експортні субсидії будуть дорівнювати площі $efgh$, тоді як внутрішні споживачі оплачуватимуть площу $jehi$ внутрішнім виробникам у формі підтримки ринкових цін. У випадку, якщо уряд вирішить не перекладати значні витрати на підтримку цін на споживачів, а буде готовий фінансувати всі витрати з бюджету (кошти платників податків), він вдасться до відміни підтримки ринкових цін. Натомість запровадять механізм прямих платежів фермерам. Для того щоб гарантувати отримання фермерами ціни P_i , платіж має становити $P_i - P_w$, помножений на всю кількість випущеної продукції Q_c . Такий вид підтримки, на думку експерта, призведе до таких ефектів:

1) внутрішні виробники продовжуватимуть виробляти продукцію на рівні точки f на кривій пропозиції галузі (об'ємом Q_c), так само як вони виробляли у випадку підтримки ринкових цін, підтриману митними тарифами та експортними субсидіями. Адже така сама ціна тепер буде підтримуватися прямою субсидією;

2) відпаде необхідність накладання митного тарифу на імпорт, адже внутрішні ціни будуть на рівні світових P_w ;

3) країна залишиться експортером, обсяг експорту становитиме $Q_c - Q_a$, споживання зросте з рівня Q_d до рівня Q_a . Хоча обсяг експорту буде меншим ніж у випадку підтримки через митний тариф та експортні субсидії, адже споживачі тепер платитимуть світові ціни за продукцію, а, відповідно, їх споживання буде більшим, ніж було за рівня внутрішньої ціни P_i ;

4) внутрішні субсидії покриють різницю в ціні для фермерів (збиток через низьку світову ціну, що менша за P_i), внутрішні споживачі отримають продукцію за світовими цінами. Експорт, відповідно, також буде здійснюватися за світовою ціною, тож відпаде

необхідність застосування експортних субсидій.

Отже, заміна підтримки внутрішніх цін на прямі дотації фермерів призведе до збільшення витрат бюджету (коштів платників податків), проте гарантуватиме низькі ціни для споживачів, а також відпаде необхідність застосування імпорتنих тарифів та експортних субсидій.

Ефективність підтримки аграрного сектору можна виміряти через ринкові ефекти, що ведуть до зміни цін на продовольчі товари; ефекти ризиків, що впливають на коливання доходів, та динамічні ефекти, що пов'язані з інвестиційними рішеннями фермерів залежно від очікуваних державних субсидій. Для прогнозування наслідків субсидування аграрного сектору використовують моделі економетричної рівноваги.



Література

1. Dehousse F. The new context of the agricultural debate in Europe / Franklin Dehousse, Peter Timmerman. — Egmont Royal institute for international relations: Academia press, 2008. — 41p.
2. Peters R. Roadblock to reform: the persistence of agricultural export subsidies. — [Electronic resource] / R. Peters. — UNCTAD, 2006. — Access mode: http://www.unctad.org/en/docs/itcctab33_en.pdf
3. Portugal L. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation. — [Electronic resource] / L. Portugal. — OECD. — Access mode: www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf
4. Roberts I. Three pillars of agricultural support and their impact on WTO reforms. — [Electronic resource] / I. Roberts. — Australian Bureau of Agricultural and Rural Economy. — Access mode: adl.brs.gov.au/data/warehouse/pe_abarebrs99000915/PC12523.pdf

Ефективність підтримки аграрного сектору можна виміряти через ринкові ефекти, що ведуть до зміни цін на продовольчі товари; ефекти ризиків, що впливають на коливання доходів, та динамічні ефекти, що пов'язані з інвестиційними рішеннями фермерів залежно від очікуваних державних субсидій.

Эффективность поддержки аграрного сектора можно измерить посредством рыночных эффектов, ведущих к изменению цен на продовольственные товары; эффекты рисков, влияющих на колебания доходов, и динамические эффекты, связанные с инвестиционными решениями фермеров в зависимости от ожидаемых государственных субсидий.

The effectiveness of support to the agricultural sector can be measured through market effects that lead to changes in food prices, the effects of the risks affecting the income fluctuations and dynamic effects associated with the investment decisions of farmers depending on the anticipated government subsidies.

Надійшла 12 лютого 2013 р.

СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ФУНКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 77–83

Банківська система є невід'ємною складовою ринкової економіки. Вона виконує важливу економічну функцію акумуляції та розміщення тимчасово вільних коштів підприємств та населення. Ефективне функціонування банківської системи, яка користується довірою вкладників та активно кредитує підприємства різних форм власності та галузей економіки, сприяє економічному зростанню в країні.

Банківська діяльність, як і будь-яка інша, має у своєму складі контрольні дії, спрямовані на те, щоб надійно забезпечити виконання поставлених завдань. Контроль є одним з важливих елементів ринкової економіки, при цьому діють системи як державного, управлінського, так і незалежного контролю, які дають змогу забезпечити необхідною інформацією усі рівні управління.

Можна говорити про те, що банківська діяльність — це система діючих спеціальних суб'єктів та операцій, здійснюваних ними як учасниками єдиної банківської системи з приводу грошей, цінних паперів і валютних цінностей як засобів платежу, заощадження й товару. В правовому розумінні банківська діяльність є сукупністю правових дій, що здійснюються певними суб'єктами в формі, яка вимагається законом або договором [1]. У цьому аспекті банківська діяльність являтиме собою систему постійно здійснюваних угод і операцій, що спрямовані на отримання прибутку.

Відповідно до Консультативного листа Базельського комітету з банківського регулювання (вересень 1997 р.) послаблення банківської системи будь-якої країни, як розвиненої, так і такої, що розвивається, становить загрозу фінансовій стабільності як у зазначеній країні, так і поза її межами [7].

Можна визначити такі основні недоліки, притаманні банківській системі сучасної України [2; 7]:

- незначний розмір власного капіталу в більшості українських банків та його незадовільна якість;
- висока централізація банківського капіталу за недостатньої його концентрації і нерозвиненості регіональної банківської системи;
- незбалансованість структури активів і низька ефективність управління ними, а також низька якість пасивів.

Станом на 1 січня 2012 р. в Україні функціонувало 153 банки, що мають право здійснювати банківські операції.

При цьому банківська система України головним чином представлена малими і середніми банками зі статутним фондом до 5 млн євро (їх частка майже 70 %). Проте концентрація банківських резервів триває: частка 7 найбільших банків у сукупному капіталі банківської системи України становить близько 34 % (аналогічний показник для Польщі дорівнює майже 50 %, Угорщини — 52 %) [7].

Незважаючи на стійку тенденцію до зростання капіталу банків, проблема рівня капіталізації банків України — як одна з передумов їх фінансової стійкості — зали-

шається надзвичайно актуальною. Про це свідчить і частка капіталу порівняно з ВВП, що становить лише 4,8 % [7].

Стартовий капітал вітчизняних банків сформований з низьколіквідних активів: нерухомості, реальна ринкова вартість якої не відповідає заявленій, сумнівних активів тощо.

Беручи до уваги те, що промислове виробництво зосереджене у регіонах, сукупні активи банків, що там розташовані, становлять 31,8 % від сукупних активів усієї банківської системи.

На сьогодні залишається проблема оптимального рівня насиченості економіки кредитними ресурсами та їх ціною. З цього приводу слід зазначити, що за економічною сутністю відсоткова ставка за кредит — це плата за наданий грошовий капітал у кредит. Специфіка капіталу як товару виявляється у його здатності приносити прибуток, а саме суб'єкти, які отримують капітал як кредит, сплачують його особливу споживчу вартість. У свою чергу, їх рівень визначається багатьма економічними та зовнішньоекономічними факторами — попитом та пропозицією капіталів, масштабами інфляції, типами позичальників, ступенем ризику, характером монетарної політики тощо [5].

Перш ніж визначити, у чому сутність банківської системи, її основних функцій, розглянути їх модифікацію в сучасних умовах, слід зазначити, що існує кілька підходів до визначення поняття “банківська система”. Вважаємо за доречне виокремити з них два основних підходи — інституційний та інституційно-економічний.

Інституційний підхід передбачає визначення банківської системи як сукупності банків, які її утворюють. А. М. Мороз розглядає банківську систему як сукупність різноманітних видів банківських, інших кредитних установ та інституцій в їх взаємозв'язку, яка існує в тій чи іншій країні у певний історичний період і функціонує в межах єдиного фінансового механізму, є складовою кредитної системи [1].

Такий підхід до визначення сутності банківської системи простежується у націо-

нальному законодавстві. Так, згідно із Законом України “Про банки і банківську діяльність” банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, які створені і діють на території України відповідно до положень цього Закону [7].

Слід зауважити, що за цим підходом банківська система лише розглядається як сукупність банківських установ, які є складовими кредитної системи. Водночас, як зазначає А. О. Єпіфанов, банківська система виникає не внаслідок механічного поєднання окремих банків, а ґрунтується на заздалегідь виробленій концепції, у межах якої кожний вид банків і кожний окремий банк займає певне місце. Структура банківської системи залежить від певних суспільно-економічних умов [1].

Отже, інституційно-економічний підхід передбачає розгляд банківської системи, виходячи з економічних, правових, організаційних умов, які визначають потребу системного впорядкування банківської діяльності.

В. В. Масленников визначає банківську систему як складну систему, що належить до систем вищого рівня, самоорганізовується та історично складається під впливом зовнішніх і внутрішніх процесів, є цілісною сукупністю установ, що здійснюють банківську діяльність і виконують функцію внутрішнього управління банківськими інститутами [4].

О. В. Дзюблюк визначає банківську систему як сукупність усіх банків країни, які взаємодіють між собою, підпорядковуючись установленим нормам і правилам ведення банківської справи з метою забезпечення можливостей для ефективного грошово-кредитного регулювання економіки, кредитно-розрахункового обслуговування господарського обороту, а також стабільної діяльності банківських установ [3].

Отже, можна стверджувати, що банківська система є цілісним механізмом, що взаємодіє з іншими системними структурами фінансового ринку, а також як його підсистема, утворює більш загальне об'єднання — економічну систему в цілому. Порівнюючи банківську систему з іншими, можна ви-

явити в ній спільні для всіх систем риси, що підтверджує її системний характер, а також суто специфічні риси, які підкреслюють банківську специфіку.

До загальних рис банківської системи можна віднести такі [5]:

1) *поєднання багатьох однотипних елементів*. Ці елементи підпорядковуються однаковим цілям. У банківській системі такими елементами є окремі банки, основною метою діяльності кожного з них, за винятком Національного банку України, є отримання прибутку;

2) *динамічність системи*. Банківська система постійно розвивається, адаптуючись до зміни економічної ситуації в країні, вдосконалюється в міру нових вимог ринкової економіки, зокрема, змінюються методи та інструменти банківської діяльності, розширюється коло банківських операцій;

3) *закритість системи*. Банківська система є системою закритого типу, що проявляється концентрацією уваги її суб'єктів переважно на специфічній діяльності, яка пов'язана з грошовою сферою, виконанням банками суто банківських операцій. Значний обсяг банківської інформації згідно з національним законодавством є банківською таємницею і не може розголошуватися чи передаватися в інші системи;

4) *саморегуляція системи*. Банківська система здатна саморегулюватися, тобто у випадку банкрутства одного з банків інші банки займають його нішу. Якщо змінюється економічна ситуація в країні, в банках негайно адекватно змінюються методи діяльності, наприклад, вони перетворюються зі спеціалізованих в універсальні.

До специфічних рис банківської системи можна віднести такі [5]:

1. Дворівнева структура, яка характерна для сучасної економіки України. У період, коли Україна входила до складу Радянського Союзу, її банківська система була дворівневою. Дворівнева структура — ключовий принцип формування банківських систем у ринкових економіках. Згідно з цим принципом банківська система складається з двох рівнів: на першому перебуває один банк, якому

надається статус центрального (в Україні — це Національний банк), на другому — всі інші банки. Центральний банк — емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр держави. Він володіє монополією правом випуску в обіг банківських білетів, а також здійснює фінансово-контрольні функції. Головними завданнями центрального банку є забезпечення стійкості національної грошової одиниці, а також регулювання та координація діяльності грошово-кредитної системи.

Банки другого рівня юридично й економічно відокремлені. Вони здійснюють свою діяльність на комерційних засадах з метою одержання прибутку в умовах вільної конкуренції. Ці банки обслуговують економічних суб'єктів — учасників грошового обороту, зокрема юридичних та фізичних осіб, державні структури. Через банки, які належать до другого рівня, банківська система обслуговує народне господарство відповідно до завдань, які випливають з грошово-кредитної політики центрального банку [5].

Однорівнева банківська система, на відміну від дворівневої, передбачає горизонтальні зв'язки між банками. При здійсненні уніфікованих операцій усі банки перебувають на одній ієрархічній лінії. М. І. Савлук та І. М. Михайловська зазначають, що однорівнева банківська система можлива, але тільки за тоталітарної економіки. При ній достатньо створити один державний банк, який на адміністративно-командних засадах може здійснювати й емісійно-касову функцію, і кредитно-розрахункове обслуговування господарської клієнтури, як це було в СРСР до 1987 р. [1]. Однорівнева структура можлива за умови, що в країні немає центрального банку, або ж усі банківські операції виконує лише один банк.

Центрального банку може не бути в умовах перехідних економік, коли ще не сформувалася повноцінна банківська система, або вона має нетривалий характер, тобто є тимчасовою. Існування лише центрального банку в країні та виконання ним усіх банківських операцій можливе лише в умовах адміністративно-командної економіки [2].

2. Централізоване регулювання діяльності кожного банку окремо і банківської діяльності в цілому.

3. Гнучке поєднання високого рівня централізованої керуваності банківської системи із збереженням повної економічної незалежності та відповідальності за результати своєї діяльності в кожному банку, який входить у систему.

4. Наявність загальносистемної інфраструктури, що забезпечує ефективне функціонування окремого банку, а також взаємодію банків.

Таким прикладом може бути система кореспондентських відносин між банками з використанням новітніх технологій.

Ефективна діяльність банківської системи забезпечується на законодавчому рівні, який відображає національні потреби в її управлінні та організації. У розвинених країнах існують дві найпоширеніші моделі організаційної структури банківських систем, які визначаються особливостями функцій, які вони виконують [5].

Згідно з першою моделлю центральний банк країни проводить грошово-кредитну політику, що є частиною інструментарію, яким володіють органи влади для регулювання економіки. При цьому грошово-кредитна політика пов'язана із структурною, бюджетною, кон'юнктурною політиками, хоча використовується для виконання економічних і соціальних завдань уряду. Зазначена модель організації центральних банків характерна для таких країн, як Франція, Великобританія, Японія [5].

Відповідно до другої моделі основною метою центрального банку є підтримання стабільності цін за допомогою використання інструментів грошово-кредитної політики, яка не залежить від уряду.

У рамках цієї моделі, яка характерна для Німеччини та Нідерландів, центральний банк є незалежним, але при цьому виконує чітко визначені завдання.

Розглядаючи банківську систему України, яка почала формуватися ще в 1991 р. після проголошення незалежності, слід зауважити, що основним завданням Національного

банку, який перебуває на першому рівні, є підтримання стабільності національної грошової одиниці — гривні. Однак, враховуючи ситуацію, що склалася внаслідок фінансової кризи, одним із основних завдань також є стримування темпів інфляції. При цьому грошово-кредитна політика має узгоджуватися з урядом. Отже, можна стверджувати, що в Україні існує специфічна модель організаційної побудови банківської системи [6].

Загальносистемна інфраструктура, яка має міжбанківське призначення, забезпечує координацію та об'єднання зусиль усіх банків як посередників на грошовому ринку, дає можливість банківській системі виконувати функції, які властиві лише їй. До таких функцій банківської системи належать [161]:

- трансформаційна;
- створення платіжних засобів;
- регулювання грошової маси в обігу;
- стабілізаційна.

Трансформаційна функція банківської системи ґрунтується на аналогічній функції окремих банків. Однак це не сума від механічного складання подібних функцій усіх банків, які входять у систему. У масштабах системи виникає якісно нова функція трансформації — більш масштабна, глибока, завершена й ефективна, ніж сума трансформаційних потенціалів окремих банків, що зумовлено певними обставинами.

Зокрема, у трансформаційний процес включається центральний банк. Він є банком банків й активно здійснює всі види трансформаційних процесів на міжбанківському рівні. Застосовуючи механізми рефінансування шляхом проведення кредитних аукціонів, тендерів, кредитування через "облікове вікно", прямого надання кредитів, центральний банк трансформує ресурси грошового ринку і за строками, і за розмірами, і за ризиками в регіональному аспекті у більших масштабах, ніж окремі комерційні банки. Він завершує трансформаційні процеси в межах усього грошового ринку, які були розпочаті комерційними банками [5].

Банківська система істотно підвищує трансформаційний потенціал вузькоспеціа-

лізованих банків. Саме тому спеціалізовані банки мають можливість виконувати цю функцію в кооперації з універсальними банками. Наприклад, Ощадбанк України, спеціалізуючись на депозитних операціях, у межах системи має можливість запропонувати мобілізовані кошти банкам, які здійснюють кредитні операції. Як складові системи спільно ці банки можуть забезпечити весь комплекс трансформації грошового капіталу на ринку [7].

Отже, ця функція особливо актуальна в Україні в умовах фінансової кризи, оскільки значна кількість банків мають недостатню ресурсну базу для здійснення активних операцій. Національний банк України через зазначені вище механізми проводить рефінансування банків, забезпечуючи таким чином ресурсний потенціал банків другого рівня.

Функція створення платіжних засобів, або емісійна, полягає у випуску платіжних інструментів. У її виконанні беруть участь усі ланки системи — центральний банк, який здійснює готівкову емісію, оскільки він має монопольне право на її випуск, а також банки другого рівня, які випускають кредитні платіжні інструменти [5].

Слід зазначити, що ця функція нерозривно пов'язана з функцією регулювання грошового обороту, яка полягає в тому, що банківська система оперативно змінює масу грошей в обігу, збільшуючи чи зменшуючи її відповідно до зміни попиту на гроші. Банківська система здатна управляти пропозицією грошей залежно від потреб економіки. Така функція банківської системи якісно відрізняється від аналогічної функції окремого банку. Кожний банк здатний брати участь у формуванні пропозиції грошей і навіть зацікавлений у розширенні своєї діяльності, оскільки це дає йому можливість отримати додатковий прибуток. У цьому випадку лише в системі можна визначити межі такої діяльності, що адекватні попиту на гроші, і обмежити емісійну функцію кожного банку. Це досягається шляхом використання інструментів грошово-кредитної політики центрального банку.

Особливої актуальності ця функція набуває в сучасних умовах, оскільки одним із завдань цього періоду є недопущення різкого збільшення грошової маси в обігу з метою стримування темпів інфляції. З цієї причини значно зменшується кредитна емісія банків другого рівня, тоді як Національний банк проводить рефінансування в основному проблемних банків.

Функція забезпечення стабільної банківської діяльності та грошового ринку (стабілізаційна функція) впливає з надзвичайно високих ризиків у банківській діяльності. Існує загроза того, що наслідком дестабілізації цієї діяльності може бути розбалансування грошового ринку, що спровокує загальноекономічну кризу. Як посередники на грошовому ринку банки функціонують переважно за рахунок чужих капіталів — акціонерного капіталу, залучених коштів вкладників та позичок інших банків. Тому вони перебувають під постійним контролем і тиском з боку великої кількості клієнтів та акціонерів, дії яких визначаються не тільки економічними розрахунками, а й чутками, очікуваннями, припущеннями. Отже, діяльність банків залежить від великої кількості зовнішніх факторів, які зумовлюють значне вилучення депозитів з банків. Нині це призвело до зменшення фінансових ресурсів у банках та запровадження у деяких з них тимчасової адміністрації і призначення кураторів з метою недопущення банкрутства, яке негативно позначиться на економічній системі. Тому забезпечення високої довіри до банків — це завдання не тільки окремих банків, а й усієї банківської системи [5].

Банки як посередники на грошовому ринку повинні брати на себе відповідальність перед інвесторами за економічні ризики своїх позичальників. Завдяки широким масштабам своєї діяльності, банки потенційно можуть диверсифікувати ці ризики і максимально пом'якшити їх для інвесторів. Однак успіху в цьому можна досягти лише завдяки зусиллям усієї банківської системи. Тільки в межах банківської системи можна створити дієвий механізм страхування банківських ризиків та банківських депозитів.

Стабілізаційна функція банківської системи здійснюється шляхом прийняття низки законів та інших нормативних актів, що регламентують діяльність усіх її ланок — від центрального банку до вузькоспеціалізованих комерційних банків, а також створення дієвого механізму контролю і нагляду за дотриманням цих законів і діяльністю банків у цілому [7].

Аналізуючи викладене вище, можна визначити *основні принципи банківської діяльності*:

1) незалежність банків у своїй діяльності, їх економічна самостійність;

2) невторчання органів державної влади та місцевого самоврядування в діяльність банків, за винятком випадків, установлених законодавством (зокрема, в межах організації Національним банком банківського регулювання та банківського нагляду);

3) розмежування відповідальності між банками та державою;

4) обов'язковість отримання банками ліцензій (дозволів) на здійснення банківських операцій, передбачених законодавством;

5) обов'язковість дотримання банками встановлених НБУ економічних нормативів для підтримання стабільності банківської системи країни та захисту інтересу клієнтів;

6) закріплення за банками права оперативної самостійності у виборі клієнтів та видів операцій, за якими він буде спеціалізуватися;

7) забезпечення фізичним та юридичним особам права вільного вибору банку;

8) забезпечення виконання банком взятих на себе майнових зобов'язань перед клієнтами та третіми особами, в першу чергу — повернення грошових коштів вкладникам банків.

Отже, банківська діяльність має складну правову природу, що пояснюється метою та завданнями, які ставлять перед собою банківські установи і Національний банк України як центральний банк держави. Вона носить підприємницький характер, однак є виключною та професійною, характеризується специфічними режимами правового регулювання і супроводжується зовнішніми й внутрішніми банківськими ризиками, що створює додаткові підстави для підвищеного нагляду з боку держави в особі уповноважених органів.



Література

1. Банківська енциклопедія / За ред. А. М. Мороза. — К.: Ельтон, 1993. — 336 с.

2. Вовчак О. Д. Ефективність банківської діяльності в Україні // Вісн. Львів. комерційної академії. Сер. економічна. — Л.: Вид-во "ЛКА", 2004. — Вип. 15. — С. 77–81.

3. Дзюблюк О. В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці // Вісн. Нац. банку України. — 2005. — № 3. — С. 30–35.

4. Енциклопедія банківської справи України / За ред. В. С. Стельмах; НБУ, Ін-т незалежних експертів. — К.: Молодь: Ін Юре, 2001. — 680 с.

5. Кураков Л. П., Тимирясов В. Г., Кураков В. Л. Современные банковские системы. — М.: Гелиос АРВ, 2000. — 320 с.

6. Паламарчук В. О., Бойченко О. К. Банківська діяльність за умов перехідної економіки: економіко-правові аспекти // Фінанси України. — 1998. — № 3. — С. 29–40.

7. Ясько П. С. Державне управління банківською діяльністю. — К., 2009. — 238 с.

Систематизовано актуальні функції та ризики сучасної банківської системи України. Наведено підстави для підвищеного нагляду з боку держави в особі уповноважених органів за діяльністю банківських установ.

Систематизированы актуальные функции и риски современной банковской системы Украины. Обозначены основания для повышенного надзора со стороны государства в лице уполномоченных органов за деятельностью банковских учреждений.

Is systematized relevant functions and risks of the modern banking system of Ukraine. Reported to reasons for increased oversight by the state on behalf of the competent authorities for banking institutions.

Надійшла 28 січня 2013 р.

К. В. СКРИПНИК*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЇ ЕТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 84–86

Створення оптимальних умов внутрішньокорпоративної діяльності сучасної банківської установи передбачає формування системи правил ділової поведінки, викладеної в кодексах корпоративної етики.

В сучасних соціоекономічних умовах значно зростає роль зміцнення конкурентних позицій організацій і підприємств на ринку праці. Одним із найважливіших елементів у цьому процесі є управління персоналом, де істотне місце займає ділове спілкування та етика взаємовідносин у колективі. Етика ділового спілкування має нормативний характер, її головним призначенням є регулювання поведінки суб'єктів ділової комунікації та обґрунтування цінностей і пріоритетів корпоративної моралі.

Для створення оптимальних умов своєї діяльності сучасні банківські установи активно розробляють систему правил ділової поведінки, викладеної в кодексах корпоративної етики [4, 19].

Проблему організаційної культури, корпоративної етики в управлінні людськими ресурсами в організації розглядали ряд вітчизняних та зарубіжних авторів: Т. Дяченко, Л. Скібіцька, Я. Радевич-Вінницький, Л. Рябова, С. Самигін, І. Сайтарлі, Н. Тимошенко, Г. Чайка, М. Елвессон, А. Холодков, С. Сурков, Ю. Шипіцина, В. Петюх та ін. Професійну культуру менеджера вивчала В. Шлаіна.

Зазначимо, *кодекс корпоративної етики* — це нормативний текст з ділової корпоративної етики, один із засобів регулювання поведінки працівників у сфері їхньої діяльнос-

ті, де учасники комунікації встановлюють і розвивають ділові відносини на основі зафіксованих етичних норм. У кодексі як офіційному документі банківської сфери постулюються корпоративні принципи та правила етичної поведінки щодо соціальної відповідальності певної банківської установи перед працівниками, акціонерами, споживачами та широким загалом [2, 17].

Кодекси корпоративної етики в установах розглядаються як засіб впливу на ціннісну сферу особистості, порушують важливі етичні проблеми, які виникають у діловій сфері, актуалізуючи при цьому етичний дискурс. *Етичний дискурс* — це процес узгодженої міжсуб'єктної мовно-комунікативної взаємодії, який реалізується у прийнятті суб'єктами комунікації вербалізованих норм та правил ділової поведінки — кодексу корпоративної етики.

Аналіз змісту кодексів корпоративної етики банківських установ показав, що, на відміну від інших нормативних документів, корпоративні етичні кодекси не мають чітко визначеної форми та різняться за обсягом і змістом. Обсяг досліджуваних текстів етичних кодексів варіює від кількох абзаців до декількох десятків сторінок.

Відомо, що кодекси корпоративної етики мають різну форму та виступають у вигляді:

- *корпоративних кредо*, тобто загальних етичних положень щодо способу ведення бізнесу; такі кодекси сформульовані у вигляді набору етичних принципів, яких певна установа обіцяє дотримуватися у своїй діяльності [5, 7–8];

- *правил етичної поведінки*, що регулюють різні аспекти службової діяльності, торкаючись ситуацій, пов'язаних з моральним вибором: стосунки з клієнтами та постачальниками, конфлікт інтересів, заборона хабарів, права та обов'язки працівників установи, екологічні проблеми, конфіденційна інформація тощо [6, 17].

Зауважимо, великі корпорації (*Procter&Gamble, Coca-Cola, Motorola, Hewlett-Packard, Ernst&Young* тощо) тяжіють до створення детального за змістом та повного за обсягом тексту кодексу корпоративної етики, який поєднує у собі як загальні етичні положення щодо способу ведення бізнесу, так і правила етичної поведінки.

Загальна структура такого змісту кодексу корпоративної етики включає: *заголовок; преамбулу* — вступне слово президента компанії та виклад головних етичних принципів, якими керується банк; *основну змістову частину* — послідовний виклад правил поведінки, часто у вигляді поділу документа на підпункти; *заключну частину* — додаткові положення та різноманітну інформацію про банк [6, 61–63].

У зарубіжних текстах кодексів корпоративної етики вирізняються ознаки трьох типів дискурсу: ділового, законодавчого та рекламного. Їх актуалізація у текстах кодексів корпоративної етики підкреслює складний поліфункціональний характер досліджуваних текстів, які виконують цілу низку функцій: основних — прескриптивну, інформативну і регулятивну, а також додаткових — інспіративну, захисну та рекламну.

У рамках адресантно-адресатних відносин виокремлюють два типи кодексів корпоративної етики:

- *внутрішньо зорієнтовані*, що сформульовані для співробітників і передбачають дотримання норм ділової етики та чітку

субординацію адресантно-адресатних відносин;

- *зовнішньо зорієнтовані*, адресовані широкому загалу (потенційним споживачам), які подають самоопис банку у вигляді норм з метою реклами та наголошують на кооперації між банком та його співробітниками.

Корпоративні кодекси можуть бути різними за формою викладу та рубрикації. Це залежить від специфіки конкретних галузей, регіонів, підприємств, уподобань керівництва тощо. Однак, у змістовному плані в них має бути відображений ряд ключових принципів та ідей, які слід розглядати як регулюючий початок в організації трудових відносин на підприємстві [1, 28]:

- *Принцип відкритості*. Цілі, завдання та інші аспекти діяльності установи мають бути відкриті і зрозумілі для співробітників, яким потрібно розуміти, що і навіщо вони роблять. Тільки в цьому випадку можливе формування ефективної мотивації праці. Цей принцип стосується і положень самого кодексу корпоративної етики, а також інших важливих корпоративних документів.

- *Принцип людської гідності*. Необхідно пам'ятати, що господарська діяльність у кінцевому рахунку здійснюється в ім'я людини, і в трудовому процесі не повинна обмежуватися її гідність. Це стосується як методів виробництва, так і практики безпосередніх міжособистісних контактів в організації.

- *Принцип співучасті*. Він стосується прийняття рішень з важливих питань, що торкаються гарантії та умови зайнятості, добробут співробітників тощо. Керівництву слід уникати односторонніх силових методів, “проштовхування” рішень, інакше є ризик зіткнутися з опором працівників, який може набувати вельми витончених форм [3, 173]. Крім того, участь працівників у прийнятті чи погодженні рішень створює відчуття причетності і сприяє зміцненню ідеї “спільної справи”.

- *Принцип субсидіарності (датовнюваності)*. Він стосується розмежування компетенції між різними рівнями управління та процедурних аспектів внутрішньобанківської діяльності. Принцип субсидіарності полягає

в тому, що рішення будь-якої проблеми переміщується на іншу, більш високу інстанцію тільки після вичерпання власних регулюючих можливостей нижчестоящого рівня. Це означає невтручання вищих структур, функціонування не за принципом їх всесильності, а за принципом доповнення.

Варто відзначити кілька важливих практичних аспектів розробки кодексу корпоративної етики для банківської установи:

- наукова основа, яка означає, що сформульовані у кодексі положення мають бути доказовими і реалістичними;
- облік зростаючої ролі людського і соціального виміру як універсальної тенденції соціально-економічного розвитку;
- виборче та творче використання конкретних напрацювань у сфері соціального менеджменту, що представляють передовий зарубіжний досвід;
- врахування української специфіки, історичного досвіду та національних традицій господарського життя;
- виклад простою, ясною, доступною мовою тощо.

Корпоративний кодекс є лише першим, але дуже важливим кроком на шляху формування етики трудових відносин між співробітниками банківської установи.



Література

1. Петюх В. М., Базилюк Б. Г., Герасименко О. О. Управління персоналом: Навч.-метод. посіб. — 3-тє вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2009. — 320 с.
2. Радевич-Винницький Я. Етикеті культури спілкування: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і допов. — К.: Знання, 2008. — 291 с.
3. Стадник С. С., Йохна М. А. Менеджмент: Посіб. — К.: Академіздат, 2009. — 462 с.
4. Тимошенко Н. Л. Корпоративна культура: діловий етикет: Навч. посіб. — К.: Знання, 2009. — 391 с.
5. Шлаина В. Професійна культура менеджера: гендерний аспект сквозь призму соціоніки // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — № 3. — 2011. — С. 7–8.
6. Шипіцина Ю. В. Етичний кодекс як різновид прескриптивного тексту // Тези доповідей міжнар. наук. конф., присвяченої 40-річчю Тернопільськ. держ. екон. ун-ту. — Тернопіль: Еліком, 2009. — С. 61–63.

В умовах формування ринку зміцнення конкурентних позицій організації потребує підвищення ефективності управління в усіх напрямках діяльності, у тому числі і банківської сфери. У змісті кодексів корпоративної етики реалізуються ознаки законодавчого, ділового та рекламного типів дискурсу, про що свідчить поліфункціональність кодексів, а також прагматичні параметри, притаманні окремим типам дискурсу: модальність, оцінка, тактики та стратегії, адресантно-адресатна взаємодія, певна сукупність різних мовленнєвих актів.

В условиях формирования рынка укрепление конкурентных позиций организации требует повышения эффективности управления во всех направлениях деятельности, в том числе и банковской сферы. В содержании кодексов корпоративной этики реализуются признаки законодательного, делового и рекламного типов дискурса, о чем свидетельствует полифункциональность кодексов, а также прагматичные параметры, присущие отдельным типам дискурса: модальность, оценка, тактики и стратегии, адресантно-адресатное взаимодействие, определенная совокупность разных языковых актов.

The increase of efficiency of management in all of directions of activity requires in the conditions of forming of market of strengthening of competition positions of organization, in a that number bank sphere. The signs of legislative, business and publicity types of diskursu will be realized in maintenance of codes of corporate ethics, about what testifies polifunkcional'nist' codes, and also pragmatic parameters, inherent the separate types of diskursu: modality, estimation, tacticians and strategies, adresantno is adresatna co-operation, certain aggregate of different moevenevikh acts.

Надійшла 28 січня 2013 р.

**ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ
У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 87–91

Розвиток ринкових відносин та переосмислення цілого ряду базових понять класичної економічної теорії змушують принципово по-новому підходити до визначення змісту та сутності феномена державної власності, а також державних підприємств, форм та методів їх діяльності в умовах глобальної ринкової економіки.

Проблеми функціонування державних підприємств набувають особливої теоретичної і методологічної ваги в структурі досліджень сучасної економічної науки, оскільки подальший розвиток економічних відносин (особливо якщо мова йде про економіки перехідного типу, в яких ринкові механізми ще не є усталеними і часто не виконують тих функцій, які вони реалізують у розвинених ринкових економіках світу) потребує відповідного наукового обґрунтування.

Утім, відзначаючи на наукове значення питань функціонування державних підприємств у ринковій економіці (хоча, насправді, мова ведеться не про якусь універсально усталену систему функцій державного підприємства, а радше про різні економічні моделі розвитку державних підприємств в економіці ринкового типу), необхідно звернути увагу і на причини, що зумовлюють незаперечну актуальність подібних досліджень. У цьому сенсі, на нашу думку, необхідно вказати на такі головні причини. По-перше, напевно чи можна піддавати сумніву положення про те, що державне підприємство є визначальною складовою країн з ринковою економікою та поширене передусім у галузях, які мають важливе значення для всієї економіки, або в галузях, що потребують великих капіталовкладень і де приватні чи колективні підприємства не можуть забезпечити достат-

ньої норми прибутку для розширеного відтворення. Фактично в сучасних умовах саме державні підприємства покликані захищати національні інтереси, забезпечувати захист, правопорядок, благоустрій, культурний та історичний розвиток та збагачення. З огляду на значущість цих сфер діяльності, а також реалізації зазначених функцій, подальший розвиток та ефективне використання потенціалу державних підприємств становить одну з базисних цілей будь-якої країни, яка намагається отримати максимальний соціальний ефект від своєї економіки в умовах стрімкого розвитку ринків та їх коливань. По-друге, варто нагадати, що сучасні економісти часто пов'язують функціонування та розвиток державних підприємств з об'єктивними недоліками ринків, тобто з наявністю в ринковій економіці таких сфер, галузей та виробництв, до результатів діяльності яких критерій максимізації прибутку об'єктивно не застосовується [1, 66–81]. У цьому плані в умовах ринкової економіки слід говорити не про поступове “відмирання економічної функції держави”, а про те, що сама держава стає важливим виробником цілого ряду товарів та послуг, якими вона має забезпечити громадян і без яких неможливий нормальний суспільний розвиток [2, 94]. У зв'язку з чим істотно актуалізується питання про роль та функції державних підприємств, а також про те, як

вони повинні розвиватись в умовах сучасних ринків. По-третє, аналіз ролі та функцій державних підприємств у ринковій економіці набуває додаткової актуальності з погляду на потребу розробки стратегій їх розвитку в умовах перехідних економік. Тобто та чи інша транзитивна держава має не просто з'ясувати як і в якому напрямі повинен розвиватись державний сектор економіки, а й обрати ту чи іншу конкретну економічну модель управління державними підприємствами. Усе це надає досліджуваній у межах цієї статті темі не лише теоретичної значущості, а й практичної актуальності.

Отже, ставлячи на меті нашої розвідки теоретико-методологічний аналіз процесів функціонування державних підприємств у ринковій економіці, ми маємо вирішити такі конкретні завдання: а) встановити критерії визначення та сутність державних підприємств у сучасних умовах; б) вказати на роль держави як специфічного суб'єкта підприємницької діяльності; в) охарактеризувати головні проблеми в частині забезпечення ефективної діяльності державних підприємств в умовах ринкової економіки.

У сучасній економічній теорії критерієм віднесення підприємств до державних здебільшого вважають форму власності. Так, державними прийнято вважати такі підприємства, які перебувають прямо чи опосередковано під впливом центрального або місцевого органу державної влади та мають майно, бюджет та рахунки. У цьому контексті варто нагадати, що Європейський центр державного підприємництва дав таке визначення: "Державним є будь-яке підприємство, що здійснює економічну діяльність, і в якому держава має більшу частину капіталу або відіграє вирішальну роль в управлінні". Ця дефініція була уточнена Директивою Комісії європейських співтовариств від 25 червня 1980 р., де було вказано, що державним є підприємство, на яке державна влада може здійснювати прямий чи опосередкований домінуючий вплив внаслідок того, що це підприємство перебуває у власності держави; або держава бере участь у його капіталі; або внаслідок правил, на основі яких ним управ-

ляють. Такий відомий сучасний економіст, як Дж. Стігліц розглядає державні підприємства за ступенем їх автономності від держави [3, 619–620]. Щодо вітчизняних теоретиків, то тут варто навести позицію В. Базилевича, який відзначає, що під державним слід розуміти підприємство, основні засоби якого є державною власністю, а керівники призначаються державними органами або працюють за контрактом [4, 264]. Отже, в сучасних умовах державне підприємство є самостійним суб'єктом господарювання, заснованим на державній (повній або неповній) формі власності, що здійснює виробництво товарів, у тому числі суспільних благ, надання послуг, науково-дослідну та комерційну (некомерційну) діяльність з метою досягнення економічного та соціального ефекту в національній економіці.

Самі по собі державні підприємства є в усіх без винятку країнах. Основна мета їхньої діяльності полягає в реалізації пріоритетних загальнодержавних науково-виробничих і науково-технічних програм, розбудові виробничої та соціальної інфраструктури, необхідної для нормального функціонування та розвитку соціально-економічної системи. Характерною рисою державних підприємств є те, що держава або контрольовані нею установи володіють часткою капіталу, достатньою для контролю за їх діяльністю. Об'єктами державного підприємства найчастіше стають стратегічні, життєзабезпечувальні, наукомісткі, імпортозамінювальні сфери та галузі, а також низькорентабельні, капіталомісткі та малоприбуткові кризові галузі, які потребують державної підтримки. Державної допомоги ще також потребують так звані базові галузі, без яких неможливе нормальне функціонування всього народногосподарського комплексу та його розвиток. Відносно низька рентабельність базових галузей виробництва не стимулює залучення приватних підприємців, особливо якщо в них є можливість вибору або розвитку більш прибуткового виробництва. Насамперед, це галузі капіталомісткі та малоприбуткові виробничої та соціальної інфраструктури: енергетика, транспорт, зв'язок, освіта, наука,

культура та охорона здоров'я. Розглядаючи сфери виникнення, поширення та існування державних підприємств, необхідно звернути увагу на те, що немає єдиної системи поглядів на ці поняття. Так, В. Савченко вважає, що державне підприємство функціонує в чотирьох галузях економіки — промисловості, фінансах, транспорті та зв'язку. Це пов'язано з такими факторами: а) відсутністю комерційної вигоди для приватного підприємництва в різних сферах та галузях економіки; б) важливістю розв'язання ключових суспільно-національних проблем, таких як підтримка цілісності суспільного виробничого процесу та згладжування циклічних коливань, забезпечення прогресивних структурних зрушень, проведення регіональної політики, утримання та розвитку соціальної інфраструктури, охорона навколишнього середовища, недопущення в суспільстві критичних соціальних напружень, забезпечення національної безпеки тощо [5, 80–86]. Але це, на нашу думку, є не повний перелік сфер, де мають поширюватись та функціонувати державні підприємства.

Справді, у багатьох країнах світу до державних сфер та галузей виробництва належать: підприємства військово-промислового комплексу (приватні власники не допускаються через стратегічні цілі), які виготовляють зброю, боеприпаси; підприємства, які несуть загрозу навколишньому середовищу та безпеці людей; підприємства, що здійснюють науково-виробничі, дослідницькі, проектні та конструкторсько-технологічні розробки, які пов'язані з військовими цілями або з науково-дослідними та дослідно-конструкторськими розробками, що характеризуються невизначеністю, високими інвестиціями та ризиками; підприємства військово-будівельних робіт, які забезпечують будівництво ракетних шахт, знешкодження та утилізацію хімічної та бактеріологічної, ядерної зброї, будівництво залізничних доріг, мостів, виправних закладів тощо. Також до підприємств державної власності ще належать монетні двори та друкарні цінних паперів. Ці структури перебувають у державному підпорядкуванні, збереження їх у державній власності

пов'язано з внутрішнім захистом та безпекою. Разом з тим, у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) “Шляхом Європейської інтеграції” щодо державних підприємств та державної власності визначено: інноваційні моделі розвитку (стан та розвиток критичних, ресурсозберігаючих, енергетичних, ракетно-космічних та авіакосмічних технологій, технологій воєнно-промислового комплексу, нові матеріали та біотехнології, державна політика у сфері науки та технологій, основні напрями розвитку наукомісткого виробництва); вказані пріоритети структурно-інноваційної перебудови промисловості (розділ 6); підвищення ефективності транспортної інфраструктури та реструктуризацію дорожнього господарства (розділ 9); стратегію інституційних перетворень (розділ 12); стратегію забезпечення економічної та екологічної безпеки (розділ 16).

Відповідно до чинного Закону України “Про власність”: “Державну власність України складають: земля, майно, що забезпечує діяльність Верховної Ради України та утворюваних нею державних органів; майно Збройних Сил, органів державної безпеки, внутрішніх військ і Державної прикордонної служби України; оборонні об'єкти; єдина енергетична система; системи транспорту загального користування, зв'язку та інформації, що мають загальнодержавне (республіканське) значення; кошти (республіканського) бюджету; (республіканський) національний банк, інші державні банки та їх установи і створювані ними кредитні ресурси; (республіканські) резервні, страхові та інші фонди; майно вищих і середніх спеціальних навчальних закладів; майно державних підприємств; об'єкти соціально-культурної сфери або інше майно, що становить матеріальну основу суверенітету України і забезпечує її економічний та соціальний розвиток”. До сфери діяльності державних підприємств також доцільно віднести виробництво суспільних благ (розвиток генної інженерії для запобігання негативним наслідкам людству), квазісуспільних благ (послуги виробничої та соціальної інфраструктури), змішаних і приватних благ (зерно, селекція тощо). Необхідність участі

державних підприємств у задоволенні потреб суспільства у квазісуспільних, змішаних, соціально значущих благах пов'язано рядом факторів: ефектом масштабу, мережевим характером виробництва; можливістю надання найкращого співвідношення між безкоштовними та платними благами (ряд благ надається за допомогою ваучерів, субсидій); важливістю оптимізації використання переважаних суспільних благ, коли частина їх надається безкоштовно, а частина за гроші. Ще однією складовою інтересів державних підприємств є наука, яка перетворюється в безпосередню продуктивну силу, прямо, безпосередньо або опосередковано виходить на реалізацію будь-яких інтересів суспільства: забезпечення національної безпеки (сировинна, енергетична, продовольча) та конкурентоспроможності на світовому ринку, оновлення техніко-технологічної бази виробництва, освоєння нових родовищ тощо. Необхідність діяльності державних підприємств у сфері наукових розробок пов'язана з неприбутковістю, великими витратами та ризиковістю.

Також однією із сфер діяльності державних підприємств є природні монополії. Природна монополія — галузь, у якій довгострокові середні витрати досягають мінімуму тільки тоді, коли одна фірма обслуговує весь ринок у цілому. У такій галузі мінімальний ефективний масштаб виробництва товарів близький до тієї кількості, на яку ринок пропонує попит за будь-якою ціною, достатньою для покриття витрат виробництва. За характером їх діяльності бувають виробничі та невиробничі, за видами — ресурсні (рідкісні, унікальні) і технологічні природні монополії. Відповідно до Господарського кодексу (п. 1 ст. 28) до природних монополій в Україні належить “стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, а товари (послуги), що виробляються суб'єктами господарювання, не можуть бути замінені у споживанні іншими, у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на такі товари, ніж попит на інші товари (послуги). Суб'єктами

природної монополії можуть бути суб'єкти господарювання будь-якої форми власності (монопольні утворення), які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває в стані природної монополії”. Перевагами діяльності державних підприємств у галузях технологічних природних монополій є створення та раціональне використання мережевих структур та інфраструктури мережі, оптимізація структури продуктивних сил на території країни, які легше піддаються контролю, більш прозорі та ін. Природні монополії, які пов'язані з рідкісними, унікальними природними багатствами (діаманти, золото, дорогоцінне каміння, руди, газ, нафта та ін.) також мають безпосередньо перебувати у державній власності. Оскільки природні багатства є суспільним надбанням людства, тому потребують державного контролю за збереженням. Раціональне їх використання дасть можливість забезпечити природними багатствами і наступні покоління, адже вони є вичерпними та невідновними.

Правовий статус державних підприємств у різних країнах відзначається великою різноманітністю. При цьому в жодній країні, як правило, немає єдиного законодавчого акта, який би регулював діяльність усіх державних підприємств. Практично кожне підприємство створюється і діє на основі спеціальної постанови державних установ, які регламентують методи контролю та управління з боку держави, а також регулюють фінансові і майнові відносини з державою та ринком. Так, за допомогою системи законів про державні підприємства та компанії, у Великобританії повністю побудоване поведіння всього державного сектора національної економіки, причому змодельовано виходячи з особливостей кожного підприємства. Один закон про державне підприємство поширюється на державний авіаційний концерн і державну взуттєву фабрику, а також всю національну залізничну систему. Зрозумілою в британській системі є роль галузевих міністерств, які створені не для того, щоб давати державним підприємствам вказівки, а з метою контролю за виконанням чинного законодавства [6, 219].

З огляду на специфіку діяльності державних підприємств і їх функції М. Клінова, зокрема, виокремлює такі функції державних підприємств: забезпечення діяльності підприємств і галузей господарювання, які будучи малорентабельними, традиційно не представляють для приватного капіталу інтересу, але розвиток яких визначає загальні умови виробництва. Це належить насамперед до галузей економічної інфраструктури (енергетика, транспорт, зв'язок) та житлово-побутового господарства; оздоровлення галузей, які перебувають у кризі (державна допомога — субсидування, оновлення, спеціалізація тощо); допомога важливим галузям економіки з метою забезпечення потрібного рівня економічної життєздатності, прискорення НТП та закріплення позицій держави на світовому ринку. До таких галузей належать науково- та капіталомісткі галузі (аерокосмічна, атомна, автомобілебудівна, електронна, нафтопереробна); індустріалізація відсталих районів, тобто проведення відповідної регіональної політики (будівництво промислових підприємств, перепідготовка кадрів тощо); охорона навколишнього середовища шляхом упровадження безвідходних технологій, будівництво очисних споруд у галузях виробництва, які є потенційно небезпечними (добувна промисловість, енергетика тощо) [7, 13].

Таким чином, дослідивши поняття та функції державних підприємств, можна зробити висновок про їх необхідність, доцільність та вагомість існування в сучасних ринкових умовах. Це пояснюється тим, що держава має бути гарантом стабільності, недоторканності та правопорядку, а державні підприємства є засобом досягнення цього,

оскільки саме вони спроможні протистояти стихійним силам ринку та діяти там, де приватний власник є неефективний. Водночас, варто наголосити, що основним призначенням державних підприємств, крім надання товарів, послуг і благ, є досягнення економічного та соціального ефекту в країні, що є запорукою захисту держави, її загальнонаціональних інтересів, цілісності, правопорядку і безпеки. Очевидно, що зазначені висновки є вельми важливими в аспекті розробки і запровадження загальної програми розвитку державних підприємств в Україні з огляду на поглиблення ринкових реформ та формування нової розвиненої ринкової економіки.



Література

1. Самуэльсон П. А. Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ. — М.: БИНОМКНО-РУС, 1997. — 800 с.
2. Макконелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы, политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; пер. с англ. — В 2-х т.: Т. 1. — М.: Республика, 1992. — 399 с.
3. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Э. Б. Аткинсон, Дж. Э. Стиглиц; пер. с англ., под. ред. Л. Л. Любимова. — М.: Аспект Пресс, 1995. — 832 с.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підруч. / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2006. — 615 с.
5. Савченко В. Е. Государственное предпринимательство в рыночной экономике. — М.: ОАО НПО "Экономика", 2000. — 294 с.
6. Мельник Л. Ю. Держава і власність / Л. Ю. Мельник, М. Х. Корецький. — Дніпропетровськ: Січ, 2002. — 411 с.
7. Клинова М. В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества. — М.: Наука, 1988. — 182 с.

Наведено авторську систематизацію основних теоретико-методологічних підходів до класифікації підприємств та виділення такого їх типу, як державні підприємства.

Приведена авторская систематизация основных теоретико-методологических подходов к классификации предприятий и выделению такого их типа, как государственные предприятия.

The study contains the author systematized main theoretical and methodological approaches to the classification of companies and their selection of this type as a public company.

Надійшла 12 лютого 2013 р.

**КОНЦЕПТУАЛЬНЕ РОЗУМІННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 92–96

Розглянуто соціоекологічні та економічні аспекти сучасних тенденцій розвитку економіки Республіки Македонія, що характеризуються динамічними трансформаціями під впливом науково-технічного та соціального прогресу.

Історія розвитку світової спільноти засвідчує безпрецедентність появи упродовж останніх десятиліть викликів та загроз, що мають глибинний характер взаємозв'язку соціально-економічної діяльності людства зі станом навколишнього середовища. Йдеться про обов'язковість врахування екологічного імперативу у виявленні різноманітних причинно-наслідкових зв'язків у розвитку глобалістики з точки зору зниження енергетичної безпеки; порушення балансу між біологічними можливостями Землі та потребами людства у біосфері; зростання нерівності між людьми та країнами на Землі; поширення глобальних захворювань; змін клімату та ін.

За твердженням відомого американського вченого в галузі екологічної економіки Г. Дейлі, проблема спільного виживання людства може бути вирішена тільки за умови переходу до моделі сталого розвитку [1]. Проте це вимагає досягнення суспільного консенсусу і соціальної справедливості як усередині країни, так і шляхом перенесення цих принципів на рівень міжнародних відносин.

Вважається, що в основу формування концепції сталого розвитку покладено ґрунтовні наукові розробки про ноосферу видатного вченого В. І. Вернадського [4]. Появу терміна “сталий розвиток” (від англ. *sustainable development*) пов'язують з ім'ям прем'єр-міністра Норвегії Гру Харлем Брундланд.

У науковій літературі категорію “сталий розвиток” здебільшого розглядають в екологічному контексті. Особливо це характерно для македонської економічної науки, що зумовило виникнення різних за змістом категорій “стійкий розвиток” та “сталий розвиток”.

Категорію “стійкий розвиток” зазвичай використовують для аналізу техніко-економічних показників діяльності підприємства, що відображають динаміку його розвитку. Здійснюючи критичний аналіз наукових підходів до трактування категорії стійкого розвитку, зазначимо, що деякі македонські науковці розглядають цю категорію крізь призму економічної безпеки підприємства, визначаючи її як захищеність інтересів особистості, держави, суспільства, якісного стану суспільних відносин від різних внутрішніх і зовнішніх погроз; відсутність небезпеки й погроз або втримання їх на безпечному рівні [5].

Дослідники економічних систем розглядають стійкість підприємств крізь призму рівноваги та гомеостазу. Вважається, що система перебуває у стані рівноваги, якщо її стан не змінюється у разі втручання зовнішніх сил [6]. При цьому стан стаціонарності системи підтримується завдяки гомеостазу. Гомеостаз (від грецьк. “гомоінос” — подібний, однаковий і “стасіс” — стан, нерухливість) означає стійку динамічну рівновагу, а також динамічну відносну сталість складу та властивостей

системи [6]. Отже, поняття гомеостазу є визначальним для характеристики процесів стійкого розвитку підприємства.

Розкриваючи етимологію поняття “стійкий розвиток”, слід підкреслити наявність у науковій літературі різноманіття видів стійкості підприємства, зокрема економічну, фінансову, соціальну, екологічну, маркетингову, технологічну стійкість. Разом з тим підкреслимо особливе акцентування уваги науковців та практиків на питаннях забезпечення економічної стійкості підприємства, її оцінювання.

Під сталим розвитком також розуміють соціо-еколого-економічний збалансований розвиток певних територій і розташованих на них міських і сільських поселень (населених пунктів), спрямований на узгоджене формування та функціонування економічної, соціальної та екологічної складових цього розвитку на основі раціонального використання усіх видів ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інформаційних тощо) [7].

Наповнення категорії сталого розвитку економічним змістом є цілком очевидним й історично викликано еволюцією теорій економічного зростання. Якщо здійснити ретроспективний аналіз розвитку теорій економічного зростання, то в жодній теорії не визначено однозначного взаємозв'язку між темпами економічного зростання та сталим розвитком. Розмежування між економічним зростанням та економічним розвитком в економічній науці ввів Й. Шумпетер. На думку видатного вченого, економічне зростання – це збільшення виробництва та споживання одних і тих самих товарів протягом певного періоду часу, а економічний розвиток – це процес появи чогось нового, раніше невідомого, інакше кажучи, інновація [8].

Концепція сталого розвитку набула всесвітнього визнання після Конференції ООН з проблем довкілля і розвитку, яка відбулася у липні 1992 р. в Ріо-де-Жанейро на рівні керівників держав і урядів країн світу. Безпосереднім поштовхом для проведення цього всесвітнього форуму стало пришвидшене за останні десятиліття руйнування навколиш-

нього природного середовища під впливом техногенних навантажень. У зв'язку з цим гостро постало питання щодо необхідності збереження довкілля у процесі інтенсивної економічної діяльності. Невід'ємна складова людського розвитку лягла в основу визначення “сталий розвиток” навколишнього середовища.

Зазначимо, що необхідність дотримання принципу рівних прав нинішнього та майбутніх поколінь на доброякісне природне життєве довкілля й достатню кількість та якість природних ресурсів була проголошена ще на першій Світовій конференції з проблем довкілля, яка відбулася у Стокгольмі у 1972 р. Висновки та результати роботи цієї конференції набули розвитку у доповіді Міжнародної комісії з довкілля і розвитку під назвою “Наше спільне майбутнє”, яку було схвалено Генеральною Асамблеєю ООН у 1987 р. [2]. Результатом всесвітньовідомої доповіді стало схвалення рекомендацій усім урядам та міжнародним організаціям врахувати положення доповіді під час формування власної економічної та екологічної політики.

У доповіді “Наше спільне майбутнє” [2] було наголошено на необхідності створення глобальної програми змін, метою яких є вирішення спільних найголовніших завдань у контексті комплексного вирішення проблем довкілля і природних ресурсів та соціально-економічного розвитку. Деградація природного життєвого довкілля, яку спочатку розглядали як проблему розвинених країн і як побічний ефект промислових успіхів, згодом переросла у глобальну. По суті, це є складовою взаємопов'язаної еколого-економічної кризи, в якій опинилися найбідніші країни світу [2].

Перехід до сталого розвитку – це глобальний процес, в якому кожна країна повинна скоординувати з усім співтовариством заходи, вжиті у напрямі реалізації цілей і принципів нової цивілізаційної моделі [7]. У довгостроковому плані успішне вирішення завдань сталого розвитку буде визначатися застосуванням нових підходів, що приведуть до зміни звичної практики на всіх рівнях як офіційного, так і приватного життя суспільства.

В економічній моделі, яка нині домінує, екологічні витрати взагалі не беруться до уваги, не включаються у виробничу функцію і не враховуються у ВВП. На думку Г. Дейлі, вичерпування природного капіталу є такими самими виробничими витратами, як і сировина, енергія, зарплата, а тому має враховуватися у макросистемі національних рахунків та міжнародному балансі платежів. Інтерналізація екологічних витрат (включення їх у собівартість і ціну продукції) змушуватиме платити за природний капітал виробників, які забруднюють або, збіднюють природне життєве довкілля [1, 5–6], тим більше, що нині “дефіцитними чинниками стають не засоби виробництва, створені людьми, а природний капітал, що залишився” [1, 9].

Формування парадигми сталого розвитку впродовж останніх десятиліть супроводжується якісною трансформацією змісту економічного зростання. В основу нової якості економічного зростання покладене уявлення про інноваційність розвитку відповідної макроекономічної системи, підвищення ролі соціалізації у забезпеченні сталого розвитку. Якісна трансформація економічного зростання стає ключовою проблемою макроекономічної політики всіх країн. Якщо у розвинених країнах спостерігаються стійкі темпи приросту ВВП, пріоритетним напрямом реалізації державної соціально-економічної політики є забезпечення якісних змін економічного зростання з урахуванням соціальних наслідків для всіх верств населення.

Для країн, що розвиваються, у тому числі й для Республіки Македонія, є досягнення стійких довгострокових темпів зростання на якісно новій інноваційній основі. При цьому економічне зростання має бути основою для підвищення рівня якості життя населення, духовного піднесення суспільства. Отже, якість економічного зростання пов'язують з посиленням соціальної спрямованості економічного зростання, підвищенням добробуту населення, якістю його життя.

Основними складовими якості економічного зростання є [9]:

- поліпшення матеріального добробуту населення;

- підвищення рівня розвитку галузей соціальної інфраструктури;
- зростання інвестицій у людський капітал;
- забезпечення безпеки умов праці і життя людей;
- соціальний захист безробітних та непрацевдатних;
- підтримання повної зайнятості в умовах зростання обсягу пропозицій на ринку праці.

Економічне зростання, на думку македонського економіста Ксенте Багоева, лише тоді має загальнолюдський і цивілізаційний сенс, коли воно супроводжується адекватними соціальними перетвореннями та при цьому не погіршує життєво важливих екологічних показників. Формування нової якості економічного зростання передбачає створення принципово нової системи факторів, що зумовлюють темпи і типи такого зростання. Під час дослідження змісту нової якості економічного зростання важливою є орієнтація на забезпечення сталого розвитку економіки [5].

Під сталим економічним зростанням розуміють збільшення обсягів виробництва суспільного продукту на основі розширеного відтворення та якісного вдосконалення факторів виробництва за умов ефективного використання ресурсів та збереження природного середовища з метою найповнішого задоволення економічних та соціальних потреб нинішнього та майбутнього поколінь з урахуванням прогресивних стандартів життя людей [5].

Досвід розвинених країн світу свідчить, що запровадження новітніх технологій дає можливість забезпечувати позитивні темпи економічного зростання під час використання меншої кількості праці, капіталу та природних ресурсів за умов підвищення продуктивності ресурсів, їх якості. На основі критичного аналізу наукових підходів до ідентифікації факторів економічного зростання можна зробити висновок, що ключовими факторами економічного зростання є інвестиції в основний капітал, людський капітал та новітні технології.

На нашу думку, сталість економічного зростання відображає стабільність динаміки економічного зростання, яка виключає переривання або падіння зростання реально-го національного доходу і реального ВВП. А поняття сталого економічного розвитку передбачає такий характер зростання, який характеризується гармонійністю та збалансованістю розвитку соціальної, екологічної, економічної складових. Сталий економічний розвиток передбачає якісну трансформацію економічного зростання на інноваційній основі.

Таким чином, концепція сталого розвитку системно об'єднала три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, природоохоронну та соціальну. Економічний підхід полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів та застосуванні енерго- та матеріалозберігаючих технологій для формування сукупного доходу, який би забезпечував збереження (не зменшення) сукупного капіталу, з використанням якого цей сукупний дохід створюється [5]. Перехід до інформаційного суспільства зумовлює зміни структури сукупного капіталу в інтересах людства. Розвиток нової економіки знань стимулюється не тільки дефіцитом природних ресурсів, а й нарощенням обсягів інформації та знань, які набувають все більшого значення. Економічними пріоритетами сталого розвитку є такі:

- дотримання принципів рівності та справедливості з урахуванням соціальних та екологічних пріоритетів;
- високий рівень науково-технічного та інноваційного розвитку економіки;
- підтримання стабільного виробництва і високого рівня споживання.

Соціальна орієнтація сталого розвитку ґрунтується на повазі до всіх прав людини та основних свобод, зокрема до прав на розвиток, відкритості, ефективної участі громадськості в усіх сферах соціальної взаємодії.

До соціальних імперативів сталого розвитку суспільства віднесемо такі:

- підвищення рівня життя населення шляхом викорінення бідності та хвороб;
- турбота про дітей і літніх людей;

- високий рівень якості дошкільної та шкільної загальної освіти, виховання дітей і підлітків;
- боротьба за мир, запобігання новій світовій війні і глобальним конфліктам;
- активне сприяння миротворчій та природоохоронній діяльності держави.

Концептуальне розуміння соціальної складової сталого розвитку країни здійснюється на основі чотирьох категорій політики: розвиток людського потенціалу; якість життя; суспільство, засноване на знаннях; інституціональний розвиток суспільства [5]. З урахуванням цього вимірювання соціального індексу сталого розвитку здійснюється з використанням відповідних індикаторів та параметрів, що характеризують зазначені категорії політики. Більш детально методика соціального виміру сталого розвитку на рівні країни викладено у праці [5]. Щодо виміру соціальної складової на рівні підприємства, то узагальнених прийнятних науково-методичних положень оцінювання соціальних параметрів майже немає, що викликано, передусім, недостатньою розробленістю методології забезпечення сталого розвитку організацій.

Досягнення встановлених пріоритетів сталого розвитку уможлиблюється забезпеченням гармонізації соціальних, економічних та екологічних пріоритетів суб'єктів господарської діяльності. Враховуючи проведений вище сутнісний аналіз категорії “сталий розвиток” можна констатувати, що в основу забезпечення стану сталості будь-якої системи покладено уявлення про гармонізацію досягнення відповідних цільових пріоритетів. Отже, існує певний діалектичний взаємозв'язок між поняттями “гармонізація” та “сталий розвиток”.

Під гармонізацією пріоритетів сталого розвитку будемо розуміти відповідним чином узгоджену та упорядковану сукупність елементів та процесів, що утворюють оптимальне співвідношення соціальної, екологічної, економічної сфер діяльності суб'єктів господарювання під час формування системи сталого розвитку як єдиного цілого. Стейкхолдери (*stakeholders*), або зацікавлені сторо-

ни, — це фізичні та юридичні особи, які мають безпосереднє або опосередковане відношення до діяльності компанії. Якщо розглянути проблему вирішення протиріч сталого розвитку у площині забезпечення узгодженості інтересів різних суб'єктів у процесі їхньої взаємодії, то цілком імовірним стає твердження, що узгодження інтересів призводить до гармонії інтересів. Зважаючи на сказане, зазначимо, що сталий розвиток суб'єктів господарювання спрямований на гармонізацію досягнення соціальних, економічних, екологічних пріоритетів їхньої діяльності.



Література

1. Дейлі Г. Позазростанням. Економічна теорія сталого розвитку: Пер. з англ., Ін-т сталого розвитку. — К.: Інтелсфера, 2002. — 312 с.

2. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1989. — 376 с.

3. Еколого-економічні збитки: кількісна оцінка / В. Г. Сліпченко, Є. В. Бридун, В. В. Дергачова та ін.; за ред. І. В. Недіна. — К.: ІВЦ Вид. “Політехніка”, 2001. — 216 с.

4. Вернадский В. И. Несколько слов о ноосфере // Успехи современной биологии. — 1944. — № 18. — Вып. 2. — С. 113–120.

5. Ксенте Богоев “Економија и основи на економијата”. — Скопје, 2006.

6. Мельник Л. Г. Методология развития. — Сумы: ИТД “Университет. книга”, 2005. — 602 с.

7. Попов О. Л. Що таке сталий розвиток / О. Л. Попов, С. Г. Краснокутський, С. В. Артюх. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ngo.donetsk.ua/uploads/files/text16_1.pdf

8. Schumpeter J. A. Theory of Economic Development. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1951.

9. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Изд. СПбГУЭФ; Питер, 2006. — 544 с.

Досягнення встановлених пріоритетів сталого розвитку уможливлені забезпеченням гармонізації соціальних, економічних та екологічних пріоритетів суб'єктів господарської діяльності. В основу забезпечення сталості будь-якої системи покладено уявлення про гармонізацію досягнення відповідних цільових пріоритетів. Отже, є певний діалектичний взаємозв'язок між поняттями “гармонізація” та “сталий розвиток”.

Достижение установленных приоритетов устойчивого развития становится возможным благодаря гармонизации социальных, экономических и экологических приоритетов субъектов хозяйственной деятельности. В основу обеспечения состояния устойчивости любой системы положено представление о гармонизации достижения соответствующих целевых приоритетов. Существует определенная диалектическая взаимосвязь между понятиями “гармонизация” и “устойчивое развитие”.

Achieving the priorities of sustainable development can be realized by ensuring harmonization of social, economic and environmental priorities of businesses. The basis of ensuring the sustainability of any system put an idea on the harmonization of achieving the relevant targets of priorities. There is a certain dialectical relationship between the concepts of “harmonization” and “sustainable development”.

Надійшла 12 лютого 2013 р.

ЩОДО РОЛІ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 2(37), с. 97–100

Аналізуються методи і моделі прийняття управлінських рішень на підприємствах в процесі розробки стратегії їх розвитку з точки зору підвищення їх ефективності.

Посилена увага до проблем забезпечення розвитку підприємств в умовах ринків, а також пошук оптимальних моделей їх управління (насамперед у частині розробки стратегій їх розвитку та поточного планування їх діяльності) істотно підняли науково-теоретичну вагу досліджень ролі управлінських рішень. Причому, якщо раніше ці проблеми, як правило, порушувались здебільшого в межах теорії управління, то тепер вони становлять один з основних напрямів дослідження економічної науки, а також менеджменту підприємств і підприємницької діяльності.

Порушуючи питання вдосконалення засобів прийняття управлінських рішень як фактора розробки стратегії розвитку підприємств, слід вказати на ті об'єктивні причини, які актуалізують зазначене дослідження в сучасних умовах.

Відзначаючи потребу підвищення ефективності, оперативності та компетентності управлінських рішень, необхідно визнати, що зазначені дії передбачають розробку комплексного наукового забезпечення цього процесу. Для цього необхідно мати чітке уявлення не лише про самі властивості управлінських рішень на підприємстві та вимоги для них, а й правильно обрати засоби прийняття управлінських рішень, що також виступає вагомою запорукою успішного функціонування підприємства в сучасних умовах ринкової

конкуренції та швидких економічних змін на регіональному, національному та міжнародному рівні.

Застосування сучасних здобутків економічної теорії дає можливість побудувати не лише загальну модель розробки і прийняття управлінського рішення на тому чи іншому підприємстві, а й обрати ті найбільш ефективні та доречні економічній ситуації методи та засоби, які забезпечать належний рівень прийняття і розробки необхідних управлінських рішень.

Розвиток сучасної економіки практично неможливо уявити поза процесом управління та менеджменту, який дає змогу підприємствам не лише входити та адаптуватись до стрімко змінюваних умов ринкової економіки, а й розробляти стратегії розвитку, які забезпечили їм необхідні конкурентні переваги. У цьому сенсі стає дедалі більш очевидним, що складовою будь-якої управлінської функції є прийняття управлінських рішень. У загальнотеоретичному аспекті прийняття рішення являє собою свідомий вибір серед варіантів, що існують, або альтернатив напрямку дій, що скорочують розрив між теперішнім часом і майбутнім бажаним станом організації. Таким чином, цей процес включає в себе багато різних елементів, але неодмінно в ньому присутні такі елементи, як проблеми, цілі, альтернативи і рішення — як вибір альтерна-

тиви [1, 61]. Цей процес лежить в основі планування та координації діяльності будь-якого підприємства, що робить дослідження поняття управлінських рішень та з'ясування їх ролі у розвитку сучасних підприємств значущим та актуальним у науково-теоретичному плані завданням сучасної економічної теорії.

Відзначаючи актуальність цього напряму досліджень, неможливо обійти увагою й інші аспекти, які істотно підвищують теоретичну і практичну вагу подібних наукових досліджень. По-перше, у класичній теорії менеджменту підприємств проблематика управлінських рішень пов'язувалась насамперед з діяльністю керівних ланок управління підприємством, коли ключовою проблемою поставало питання про сам процес прийняття управлінського рішення. Утім, останнім часом увага фахівців дедалі більше концентрується не стільки на внутрішній логіці функціонування та взаємодії тих, хто управляє з тими, ким управляють, скільки на питання створення та функціонування відповідного середовища навколо процесу прийняття управлінських рішень. Тобто вводиться цілий ряд нових понять (наприклад – інформаційне забезпечення процесу стратегічного планування діяльності підприємств та прийняття управлінських рішень тощо), які допомагають розкрити нові фактори та аспекти управлінської діяльності в цілому і прийняття управлінських рішень на підприємствах зокрема. По-друге, звертаючись до аналізу останніх тенденцій розвитку економічної теорії, можна стверджувати, що загальна еволюція маркетингу сприяла тому, що він поступово перетворився на управлінський підхід, а концепція маркетингу як філософія бізнесу набула значної інтеграції у сферу стратегічного управління діяльністю підприємства. Таким чином, проблематика прийняття управлінських рішень на підприємствах стала розглядатись у дещо новому контексті, а саме – з погляду розробки та запровадження відповідних маркетингових стратегій, які тлумачать як координуючий, об'єднуючий засіб між цілями і ресурсами підприємства, що реалізується в певних, логічно послідовних і виважених діях та дає

можливість підприємству досягати основних його довгострокових цілей, концентрувати ресурси на найбільш значущих можливостях, задовольняючи потреби вигодоотримувачів, підвищуючи конкурентоспроможність і прибутковість підприємства. Таким чином, постала необхідність істотного уточнення поняття управлінських рішень з метою забезпечення теоретико-методологічних основ їх дослідження у світлі розробки питань стратегічного менеджменту сучасних підприємств. По-третє, цілком очевидно, що загальні зміни у світовому ринковому середовищі (цьому безпосередньо сприяли процеси глобалізації), коли істотно підвищується рівень нестабільності економічних процесів, формуються нові загрози усталеним економічним зв'язкам та сталому економічному розвитку, особливої актуальності набувають питання управлінської адаптації на рівні підприємств до зазначених змін. Значною мірою це означає ніщо інше як переосмислення не лише процесу прийняття управлінських рішень, а й їх змісту з метою створення ефективних механізмів стратегічної маркетингової адаптації підприємств до тих чи інших умов сучасного ринку (на регіональному, національному та міжнародному рівнях). Усе це істотно підвищує актуальність дослідження поняття управлінських рішень та їх ролі в економічному розвитку сучасних підприємств.

Спільним для всіх наявних на сьогодні в економічній теорії способів інтерпретації змісту поняття прийняття управлінських рішень на підприємствах є те, що сам процес прийняття рішень сприймається як один з центральних елементів управлінської діяльності, відносно якого всі інші можуть розглядатись як допоміжні. У цьому контексті під прийняттям управлінських рішень на підприємствах розуміють особливий вид діяльності управлінця, спрямований на вибір кращої з альтернатив, тих що є. На будь-якому підприємстві приймається велика кількість найрізноманітніших рішень, які відрізняються між собою за змістом, термінами дій та розробки, масштабами дій, рівнем прийняття, інформаційною забезпеченістю тощо. Тому в процесі обґрунтування і прийняття управлінських

рішень необхідно враховувати їх різновиди. В сучасній економічній літературі існує багато різних підходів до тлумачення поняття управлінського рішення та класифікації їх видів. Так, під управлінським рішенням часто розуміється формалізований на альтернативних засадах метод менеджменту, за допомогою якого керуюча система підприємства (організації) отримує можливість безпосередньо впливати на керовану [2, 55].

Дещо по іншому трактує поняття управлінських рішень на підприємствах Л. Бляхман. Згідно з його твердженням управлінське рішення — це одноразовий вплив управлінської системи на об'єкт управління, який містить формулювання цілі дії і програму її реалізації [3, 120]. На думку М. Чумаченка, управлінське рішення на тому чи іншому підприємстві — це, власне, відповіді на запитання, в які строки, з витратою яких сил і коштів, в якому порядку, за якого розподілу обов'язків, прав і відповідальності, за якої організації контролю, з якими результатами має здійснюватися управлінський вплив [4, 116–117]. Автор зазначає, що в процесі розроблення та прийняття управлінських рішень слід враховувати також необхідність дотримання загальних принципів управління підприємством, найважливішими з яких є: оптимальний розподіл функціональних обов'язків працівників апарату управління, раціональне делегування повноважень і відповідальності, єдиноначальність та колегіальність управління, конкретність та індивідуальність відповідальності, оперативність керівництва, ефективність управління, науковий характер управління.

У літературі існують також й інші тлумачення поняття управлінського рішення та класифікації їх видів. Так, Й. С. Завадський

дає таке тлумачення управлінського рішення: управлінське рішення — це фіксований управлінський акт, який спрямовує діяльність трудового колективу у певне русло для досягнення певних цілей, поставлених перед організацією або особою [5, 202].

Таким чином, узагальнюючи результати проведеного дослідження, можемо зробити такі висновки.

Приймаючи управлінські рішення, підприємство часто діє на основі нечіткої, слабо структурованої, з низьким ступенем достовірності інформації, що призводить до зниження ефективності класичних інструментів стратегічного маркетингу і потребує їх удосконалення. З огляду на це, виникає об'єктивна потреба наукового обґрунтування нових моделей прийняття управлінських рішень на підприємствах у ринкових умовах шляхом використання прогресивних методів економічного аналізу.



Література

1. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: Підруч. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. — К.: Академвидав, 2007. — 464 с.
2. Русинов Ф. М. Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 254 с.
3. Терещенко Э. Ю. Инновационный менеджмент: Учеб.-метод. пособие / Э. Ю. Терещенко, А. А. Лактионова, Е. В. Егорова. — Донецк: Юго-Восток, 2006. — 162 с.
4. Родченко В. В. Менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Родченко, В. О. Новак. — К.: НАУ, 2001. — 400 с.
5. Плоткін Я. Д. Виробничий менеджмент / Я. Д. Плоткін, І. Н. Пащенко. — Л.: Держ. ун-т "Львів. політехніка", 1999. — 257 с.

У контексті основних теоретико-методологічних підходів до визначення поняття управлінських рішень у сучасній економічній теорії обґрунтована роль управлінських рішень як одного з ключових факторів розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Відзначено особливу роль якісного інформаційного забезпечення у прийнятті управлінських рішень на підприємстві.

В контексте основных теоретико-методологических подходов к определению понятия управленческих решений в современной экономической теории

обоснована роль управленческих решений как одного из ключевых факторов развития предприятий в условиях рыночной экономики. Отмечена особая роль качественного информационного обеспечения в принятии управленческих решений на предприятии.

In the context of the major theoretical and methodological approaches to the definition of management decisions in modern economic theory, the author proved the role of management decisions as one of the key factors in the development of enterprises in the market economy. The special role of quality information support in decision-making at the company is noted.

Надійшла 5 квітня 2013 р.

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For research workers, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 2(37)

Економічні науки

Психологічні науки

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 2(37)

Economic sciences

Psychological sciences

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректор *Ю. А. Носанчук*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 20.06.13. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротатійний трафаретний.

Ум. друк. арк. ., Обл.-вид. арк. ., Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»