



**УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)**



**ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)**

ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

**МІЖНАРОДНИЙ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ**

№ 4/2013

УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)

ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)

ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

**МІЖНАРОДНИЙ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ**

№ 4 (12) 2013

УДК 336
ББК 65.26

ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)

ISSN 2304-1692

ЕЛЕКТРОННЕ НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ
«ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР»
• № 4 (12) • 2013 •

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ), протокол № 4 від 30.10.2013 р.

Виходить 4 рази на рік.

У журналі публікуються статті українською, російською, англійською та польською мовами.

Засновник: Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Видавець: Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

При використанні матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на «Фінансовий простір» обов'язкове.

Редакційна колегія:

Головний редактор:

ДМИТРЕНКО Микола Гаврилович
кандидат економічних наук, професор, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Заступник головного редактора:

ПУСТОВИЙТ Роберт Фрідріхович
доктор економічних наук, професор, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Відповідальний секретар:

ГМИРЯ Вікторія Петрівна
кандидат економічних наук, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Члени редколегії:

АБІШЕВ Алі Ажімович
доктор економічних наук, професор, Університет міжнародного бізнесу (Республіка Казахстан);
БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович
доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

КУЗНЕЦОВА Анжела Ярославівна

доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

ЛАПКО Олена Олександрівна

доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

НИЖЕГОРОДЦЕВ Роберт Михайлович

доктор економічних наук, завідувач лабораторією, Інститут проблем управління Російської академії наук (Російська Федерація)

РЯХОВСЬКА Антоніна Миколаївна

доктор економічних наук, професор, Інститут економіки та антикризового управління (Російська Федерація);

СМОВЖЕНКО Тамара Степанівна

доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

ТРИДІД Олександр Миколайович

доктор економічних наук, професор, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ);

ШЕБЕКО Костянтин Костянтинович

доктор економічних наук, професор, Поліський державний університет Національного банку Республіки Білорусь (Республіка Білорусь).

Адреса редакційної колегії: Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ, вул. В'ячеслава Чорновола, 164, м. Черкаси, 18028
тел. (0472) 71-99-52, e-mail: fp@cibs.ck.ua

ISSN 2304-1692

© Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

THE UNIVERSITY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

CHERKASY INSTITUTE OF BANKING
OF THE UNIVERSITY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

FINANCIAL SPACE

**THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL**

№ 4 (12) 2013

UDC 336
LBC 65.26

CHERKASY INSTITUTE OF BANKING
OF THE UNIVERSITY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

ISSN 2304-1692

ELECTRONIC SCIENTIFIC EDITION
INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL
«FINANCIAL SPACE»

• № 4 (12) • 2013 •

Recommended for online publication by the Academic Council of Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv), protocol № 4 30/10/2013

Published 4 times a year.

Contributions to the Journal are accepted in Ukrainian, Russian, English and Polish.

Founder: The University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv).

Publisher: Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv).

In case of reprinting of materials published in the journal, the reference to «Financial Space» is required.

Editorial Board:

KUZNETSOVA Angela Yaroslavivna

Editor-in-Chief:

Doctor of Economics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

DMYTRENKO Mykola Gavrylovych

Candidate of Economics, Professor, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev).

LAPKO Olena Oleksandrivna

Doctor of Economics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

Deputy Editor-in-Chief:

NIZHEGORODTSEV Robert Mikhaylovich

PUSTOVIYT Robert Fridrikhovych

Doctor of Economics, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev).

Doctor of Economics, Head of the Laboratory, Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences (Russian Federation)

RYAHOVSKA Antonina Nikolaevna

Executive secretary:

Doctor of Economics, Institute of Economics and Crisis Management (Russian Federation);

HMYRIA Viktoria Petrivna

Candidate of Economics, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev).

SMOVZHENKO Tamara Stepanivna

Doctor of Economics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

Members of Editorial Board:

TRYDID Olexandr Mykolaiovych

ABYSHEV Ali Azhymovych

Doctor of Economics, Kazakh Turar Ryskulov Economic University (Kazakhstan);

Doctor of Economics, Kharkov Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

SHEBEKO Konstantin Konstantinovich

BARANOVSKY Olexandr Ivanovych

Doctor of Economic Sciences, The University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

Doctor of Economics, Polessky State University of the National Bank of Belarus (Belarus).

Editorial office address: V. Chornovol st., 164, Cherkasy, Ukraine, 18028
tel. (0472) 71-99-52, e-mail: fp@cibs.ck.ua

ISSN 2304-1692

© Cherkasy Institute of Banking of the University
of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА В СУЧАСНИХ УМОВАХ <i>BANKING SYSTEM UNDER MODERN CONDITIONS</i>	9
<i>Olimkhon ALIQORIEV</i> <i>GLOBAL FINANCIAL INCLUSION CHALLENGES FOR BANKING SYSTEM OF UZBEKISTAN</i>	9
<i>АЛЕКСАНДРОВ Алексей Васильевич</i> <i>ЗУБАРЕВ Николай Алексеевич</i> <i>БАНКОВСКАЯ ТАЙНА. ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ И НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ</i> <i>БИЗНЕСА: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО МИРА</i>	15
<i>Aleksey V. ALEKSANDROV</i> <i>Nikolay A. ZUBAREV</i> <i>BANKING SECRECY. TRANSPARENCY AND NEW BUSINESS PRINCIPLES: CHALLENGES</i> <i>OF THE MODERN FINANCIAL WORLD</i>	22
<i>КОТЕЛЕВСЬКА Юлія Вікторівна</i> <i>НОВІКОВА Тетяна Вікторівна</i> <i>АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РОЗДРІБНОМУ РИНКУ</i> <i>БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ</i>	25
<i>Yuliia V. KOTELEVSKA</i> <i>Tetiana V. NOVIKOVA</i> <i>ACTIVATION OF BANKING INSTITUTIONS ACTIVITY ON RETAIL BANKING</i> <i>SERVICES MARKET</i>	32
<i>МАРЧЕНКО Лариса Николаевна</i> <i>ФЕДОСЕНКО Людмила Васильевна</i> <i>ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ</i> <i>БЕЛАРУСИ</i>	35
<i>Larisa N. MARCHENKO</i> <i>Lyudmila V. FEDOSENKO</i> <i>EVALUATION OF BELARUS BANKING SYSTEM SUSTAINABILITY</i>	42
<i>ОГІЄНКО Валерій Іванович</i> <i>БОЯРКО Ірина Миколаївна</i> <i>РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ</i> <i>ПЕРЕВАГ БАНКІВ</i>	44
<i>Valerii I. OHIENKO</i> <i>Iryna M. BOIARKO</i> <i>INTERNET-BANKING DEVELOPMENT IN A CONTEXT OF FORMING BANKS</i> <i>COMPETITIVE ADVANTAGES</i>	53
<i>ПІСКУН Олександр Варфоломійович</i> <i>ПОПЕРЕДНЯ ОБРОБКА ВХІДНИХ ДАНИХ ДЛЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ</i> <i>ФОНДОВИХ РИНКІВ</i>	56
<i>Oleksandr V. PISKUN</i> <i>PREPROCESSING OF INPUT DATA FOR THE STOCK MARKET MONITORING SYSTEM</i>	63
<i>ЧЕПЕЛЮК Анна Николаевна</i> <i>ХУТОРНАЯ Мирослава Емільевна</i> <i>СТРАТЕГИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ</i>	70

<i>Hanna M. CHEPELIUK</i> <i>Myroslava E. KHUTORNA</i> THE STRATEGY OF THE BANKING EDUCATION IMPROVEMENT IN UKRAINE	74
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ THEORY AND PRACTICE OF ENTERPRISE MANAGEMENT	76
БОСАК Оксана Володимирівна ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНСТРУМЕНТІВ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ	76
<i>Oksana V. BOSAK</i> RESEARCH OF NEUROMARKETING INSTRUMENTS INFLUENCE ON CONSUMER'S BEHAVIOUR	81
БОТВІНА Наталя Олександрівна АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	83
<i>Nataliia O. BOTVINA</i> ACTIVIZATION OF ENTERPRISES INVESTMENT ACTIVITY AS A FACTOR OF FINANCIAL SECURITY OF A COUNTRY	86
ГОНЧАР Вікторія Василівна ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ	88
<i>Viktoriia V. HONCHAR</i> TOOLS OF STRATEGIC PLANNING OF A CONSTRUCTION COMPANY ACTIVITY ON THE STAGES OF ITS LIFECYCLE	94
ГУДЗЬ Олена Євгенівна ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	97
<i>Olena Ye. HUDZ</i> FINANCIAL STRATEGIES OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS	104
КІНЗЕРСЬКА Наталія Вікторівна СИСТЕМА КОНТРОЛЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ	107
<i>Nataliia V. KINZERSKA</i> THE CONTROL SYSTEM OF TRADING COMPANIES: CRITICAL ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVEMENT	115
СОВИК Людмила Егоровна СОВИК Ирина Игоревна СЦЕНАРНО-ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ	118
<i>Lyudmila E. SOVIK</i> <i>Irina I. SOVIK</i> SCENARIO-PARAMETRIC APPROACH IN EVALUATION OF FOOD ENTERPRISE CREDITWORTHINESS	126

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ <i>MACROECONOMIC PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE</i>	128
 ВДОВИЧЕНКО Юрій Володимирович ОЦІНКА СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	 128
 <i>Yurii V. VDOVYCHENKO</i> EVALUATION OF INTERNATIONAL BUSINESS CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF CREATION INTERNATIONAL COMPETITIVE BENEFITS	 133
 ГЕДЗ Михайло Йосипович ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	 136
 <i>Mykhailo Y. GEDZ</i> FEATURES OF REGION INDUSTRIAL SECTOR MODERNIZATION ON THE CURRENT LEVEL OF MODERN SOCIETY DEVELOPMENT	 141
 ГРЯНИЛО Анжеліка Василівна МАЦУР Наталія Іванівна МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	 144
 <i>Anzhelika V. GRIANYLO</i> <i>Nataliia I. MATSUR</i> INTERNATIONAL TOURISM: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE	 149
 ДВОРЯНІНОВ Андрій Володимирович НАПРЯМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ МЕХАНІЗМІВ	 151
 <i>Andrii V. DVORIANINOV</i> DIRECTIONS OF UNSHADOWING THE ECONOMY OF UKRAINE DUE TO THE USING OF TAX MECHANISMS	 157
 ПОПАДИНЕЦЬ Назарій Миколайович СТРУКТУРНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ : НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	 160
 <i>Nazarii M. POPADYNETS</i> Structural disproportion OF INTERNAL MARKET OF UKRAINE: WAYS OF SOLUTION	 166
 ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна КРИНИЦЯ Сергій Олександрович АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ	 170
 <i>Nataliia V. TKACHENKO</i> <i>Sergiy O. KRYNYTSYA</i> THE ANALYSIS OF THE PRESENT MARKET OF MOTOR VEHICLE VOLUNTARY INSURANCE IN UKRAINE	 176

СОЦІАЛЬНІ ТА ТРУДОВІ ВЕКТОРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ <i>SOCIAL AND LABOUR VECTORS OF NATIONAL ECONOMY</i>	178
 <i>ГУЗАР Уляна Євгенівна</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	178
 <i>Uliana Ye. HUZAR</i> INVESTIGATION OF THE TRANSFORMATION STAGES OF UKRAINIAN LABOR ACTIVITY	187
 <i>КРАСНОМОВЕЦЬ Вікторія Анатоліївна</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	191
 <i>Victoriia V. KRASNOMOVETS</i> DEVELOPMENT PROSPECTS OF SOCIAL PARTNERSHIP SYSTEM IN UKRAINE	196
 <i>ЛУЦИК Марія Василівна</i> ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ	198
 <i>Mariia V. LUTSYK</i> THEORETICAL CONCEPTIONS OF INTELECTUAL RESOURCES DEVELOPMENT	206
 <i>МАРЕНИЧ Анатолій Іванович</i> <i>МЕХЕДА Наталія Григорівна</i> НАСЛІДКИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ	209
 <i>Anatolii I. MARENYCH</i> <i>Nataliia H. MEKHEDA</i> EFFECTS OF INTEGRATION: SOCIAL ASPECTS	215
 <i>ПАСЕКА Станіслава Раймондівна</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ЕТАПІ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН	217
 <i>Stanislava R. PASIEKA</i> EDUCATIONAL MANAGEMENT TRANSFORMATION AT THE STAGE OF INNOVATIVE CHANGES	222
 <i>СЕМИКІНА Анна Валеріївна</i> КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКТИВНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ЛЮДЕЙ ПОХИЛОГО ВІКУ: ПОШУК СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ	224
 <i>Anna V. SEMYKINA</i> CAPITALIZATION OF PRODUCTIVE ABILITIES OF PEOPLE OF ADVANCED AGE: SEARCH OF SOCIAL INNOVATIONS	231
 ДО УВАГИ АВТОРІВ!	234
 TO THE ATTENTION OF AUTHORS!	236

UDC 339.727(575)

JEL CLASSIFICATION: G01, G20, G21

GLOBAL FINANCIAL INCLUSION CHALLENGES FOR BANKING SYSTEM OF UZBEKISTAN

Olimkhon ALIQORIEV

PhD in Economics, Senior Researcher, Institute of Forecasting and Macroeconomic Research (IFMR) under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan

E-mail: aliqoriev@ya.ru

Summary. This paper examines the current status and trends of the banking system of Uzbekistan, assesses the development potential of commercial banks and provides scientific and practical implications for improving the balance and stability of banking system of Uzbekistan based on the qualitative and quantitative analyses and the identified problems.

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние и тенденции развития банковской системы Узбекистана, оценивается потенциал развития коммерческих банков и предоставляются научные и практические выводы для улучшения сбалансированности и стабильности банковской системы Узбекистана на основе качественных и количественных анализов и выявленных проблем.

Анотація. У статті висвітлено сучасний стан та тенденції розвитку банківської системи Узбекистану, досліджено потенціал розвитку комерційних банків і надано наукові

та практичні висновки для поліпшення збалансованості та стабільності банківської системи Узбекистану на основі якісних і кількісних аналізів і виявлених проблем.

Key words: *banking system, commercial bank, development potential, financial access, economic indicator, financial services, gross domestic product.*

Ключевые слова: *банковская система, коммерческий банк, потенциал развития, доступность финансовых услуг, экономический индикатор, финансовые услуги, валовой внутренний продукт.*

Ключові слова: *банківська система, комерційний банк, потенціал розвитку, доступність фінансових послуг, економічний індикатор, фінансові послуги, валовий внутрішній продукт.*

Introduction. Nowadays the deepening of economic reforms and multilateral liberalization of the economy, which is an integral part of territorial integration and globalization at the international level, composite institutional changes occurring in the economy of developed and developing countries. Currently, one of the world's most advanced levels of market infrastructure, of course, is the banking system.

In the context of the ongoing global financial and economic crisis, the implementation of the last years of modernization and structural transformations of economy and the anti-crisis program was the support for the stability of the banking system of Uzbekistan. This helped to avoid many of the problems faced by some countries of the CIS (Commonwealth of Independent States).

The experience of advanced countries suggests the need to rely on market mechanisms for financ-

ing, especially on the banking system. On the basis of conceptual framework, as John Bonin and Paul Wachtel noted [2, p. 1]:

The role of the financial sector in all economies is to channel resources from primary savers to investment projects. A strong consensus has emerged in the last decade that well-functioning financial intermediaries have a significant impact on economic growth. Modern economies have a wide range of market-oriented institutions for facilitating this process. In planned economies, this process was conducted by administrative arrangements and there were few market-oriented elements of the financial sector. The only ubiquitous financial institutions in the pre-transition planned economies were banks, which acted as record-keepers for the planning process and payment agents among state entities rather than as financial intermediaries. Although these banks had the appearances of real banks, they did not function

as banks would in a market-oriented economy.

Therefore, the role of this segment in the financing of economic development is extremely high. Simultaneously, on the base of modern market mechanisms there is financial inclusion. On the one hand, according to Fardoust, Kim, Sepúlveda financial inclusion is important because it leads to balanced economic growth. As clearly articulated by the G-20 leaders, strong, sustained, and balanced economic growth is essential to ensure continued global economic recovery in the short term and durable global economic prosperity for all in the longer term. On the other hand, financial inclusion facilitates innovation. Innovation, often led by entrepreneurs and SMEs (small and medium enterprises) especially in the developing economies, is one of the key drivers of enhanced productivity and growth [5, p. 531].

At this time, the banking system in the economy of Uzbekistan plays a very important role since its effective activity influence on other industries. The President of Uzbekistan Islam Karimov noted that, "the banks are, figuratively speaking, a blood-vascular system that nourishes all our economy on the state of which depend the financial and economic stability in the country" [10, p. 47]. The banks for ensuring the healthy functioning of economy have to carry monetary funds to the entities of the economy effectively and, the Central bank as heart of the system on the principle of priority regulates the process of money distribution. It is clear that in the period of external negative effects the banking system, like human cardiovascular system, experiences additional stress and suffers most acutely, as it would affect the whole economy.

Development of the banking system of the Republic of Uzbekistan was carried out in stages of the first years of independence under intense government scrutiny. Today, the experience of Uzbekistan in ensuring the stability of the banking system as a pledge and a necessary condition for economic growth deserves the attention of the world community.

However, innovative development of the banking sector is still weak, insufficiently capitalized and not able to provide all the necessary services. Although the majority of loans of commercial banks are long-term, their volume for financing the real sector of the economy is insufficient, as in Uzbekistan, the share of loans to banks and other borrowed funds in the structure of sources of investment in fixed capital remains low.

Commercial banks have not still sufficient own and borrowed resources to be involved actively and widely in the investment process aimed at moderniz-

ing the economy. The main reason for this is that the ratio of the total capital of the banking system in the country's gross domestic product (GDP) is still low. The reason for this may be the higher growth rate of GDP of Uzbekistan compared with the rate of growth of the main indicators of the banking system over the period. According to the above indicators can be concluded that the commercial banks of Uzbekistan will not affect the reproduction processes.

In this regard, the overriding objective is the development of a plan of specific measures to improve the system. It should be adequate to the requirements of modernization of the economy.

Solving this issue depends on majority of factors, consequently: assessing qualitative and quantitative characteristics of the banking system, developing policy proposals for improving the balance and stability of banking system of Uzbekistan. Innovation breakthrough needs sources of "long", sound money. In addition to mechanisms to strengthen the resource base of the banking system, there are numbers of other tools to attract "long" resources in the economy.

In international practice to assess the level of development of the national banking system relative to the size of the economy on the index of provision by banking services, as well as its components:

1. Institutional provision of banking services (geographic and demographic outreach of banking services: bank branch network, automatic teller machines (ATMs));

2. Financial provision of banking services (financial instruments: assets, deposits, loans);

The indicators in the G20 Financial Inclusion Indicators capture significant elements of access to and usage of financial services. The G20 Financial Inclusion Indicators currently consist of data on several indicators spanning the three dimensions of financial inclusion – access to financial services, usage of financial services, and the quality of products and the service delivery [6]. The data sources include the World Bank Group (WBG), International Monetary Fund (IMF), OECD National Financial Literacy and Inclusion Surveys and Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) special surveys).

These indicators give evidence of the penetration of financial capital in the business and concerns not only of each company, but every citizen of the country. Evaluation of institutional provision of banking services characterizes banking infrastructure of the country in terms of the coverage degree of population. To assess the level of financial provision of banking services is used the ratio of total assets, loans and

deposits to GDP. This indicator, in general, allows us to give a comparative description of the financial provision of country by banking services.

Institutional Measures on Further Reform of Banking System. Since gaining its independence, Uzbekistan has started to create a two-level national banking system that is adequate to the requirements of the market economy and effective redistribution of financial resources. In the period from 2000 to 2012, Uzbekistan continued to reform and improve the stability of the banking system to meet modern requirements of economic development. To this end, the following programs have been adopted:

- Program of reforming the banking system for 2000–2003 (Decree of the Cabinet of Ministers on March 24, 2000, №104);

- Program for further reform and liberalization of the banking sector for 2005–2007 (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on April 15, 2005, №PP-56);

- Program of deepening the reform and development of the banking system of the Republic of Uzbekistan for 2007–2010 (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on November 7, 2007, №PP-726);

- The anti-crisis program for 2009–2012, which provided further increase in the level of capitalization and strengthening the financial stability of banks in the country with an allowance for the changing situation in the world market;

- Comprehensive measures to further reform and improve the stability of the banking system in the country for 2011–2015 and to achieve high international rating indices (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on November 26, 2010, №PP-1438).

Quantitative and Qualitative Characteristics of Banking System Development. The implementation of effective measures and reforms in the national banking system was reflected in a dynamic and stable growth of its key indicators. As a result of the measures taken to strengthen the financial stability of banks in 1994–2000, total capital of banks increased to 14,2 times in 2012 compared with that of 2000, and 43,5 times as at 2012 amounted to 6,2 trillion UZS (Uzbekistan sum) [4]. The capital adequacy ratio is 24,3 %, which is 3 times accepted international standards of the Basel Committee on Banking Supervision [13].

In recent years, high rate of capital growth (124,3 % in 2012) is observed in the dynamics of their gradual decline. This in turn causes a high enough level of capital ratio of the banking system to GDP – 6,4 % in 2012 for the years of 1991–2012, the ratio of capi-

tal to GDP ratio of commercial banks in the country did not have a clear positive trend [3]. The reason for this may be due to the higher growth rate of GDP of the Republic compared with the rate of growth of the main indicators of the banking system over the period.

The growth of the total capital of the banking system during the global financial crisis contributed:

- The establishment and improvement of the minimum capital requirements of commercial banks in the euro equivalent (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan №PP-726 on November 7, 2007; Decree of the President of the Republic of Uzbekistan №PP-1317 on April 6, 2010);

- Increased capitalization of the six major banks (Uzprostroybank, Agrobank, Asakabank, Kishlok-kurilishbank, Microcreditbank, Halkbank) to 550 billion UZS in during 2008–2010, mainly by public funds;

- Providing up to December 31, 2009 in the form of tax credits exemption from income tax for businesses and individuals on the shares of banks, reduction of the taxable base in the amount of funds allocated for the purchase of these shares and the activation of over-the-counter and exchange trading of securities of commercial banks (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan №PP-1317 on April 6, 2010).

In addition, one of the factors in evaluating the stability of the banking system is the current liquidity level, which for a number of years was more than 65 percent (in 2012 – 65,5 %). This is 2 times higher than the established minimum level (30 %) [13].

A stable state of the country's banks, increasing confidence in the banking system, as well as real income growth are a strong foundation to attract deposits free cash flow of population and economic entities.

In strengthening the resource base of banks, mainly from domestic sources, commercial banks take action on a wide attraction of free funds of population and legal entities in the banking turnover. Given the demand of the population, now commercial banks offer more than 250 convenient and attractive types of deposits.

As a result, the volume of total deposits of commercial banks in 2000, compared with 1994 increased by 4,3 times, in the period of 2000–2012, and in 2012 increased by 98,3 times which reached 22,8 trillion UZS, which is 31,5 % more than that of 2011 [4].

The growth in deposits at banks contributed:

- The growth of real income and exemption from taxation of interest income from deposits, which

contributed to the transformation of deposits into profitable financial instrument (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on April 6, 2009, №PP-1090);

- Providing 100 % government guarantee on all deposits of individuals in banks, which has led to increased confidence in the domestic banking system and the smooth cash flows from current accounts (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on November 28, 2008, №UP-4057);

- Exemption from legal entities in 2009 for a period of five years from the tax on interest income received from the placement of deposits and debt securities of commercial banks for a term exceeding 1 year (Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on July 28, 2009, № PP-1166);

- The introduction of differentiated reserve requirements regulations of the Central Bank to corporate deposits from September 2009.

Particularly with high rates household deposits increased, which for the period 1994–2000 increased by 5.6 times, and in 2012 amounted to 8,3 trillion UZS. In 2012, the growth of bank deposits amounted to 34,6 %, indicating increased confidence in the banking system. It is significant that while in 1991 13,8 % of all investments in the country amounted to funds from the public, and then in 2012 this indicator rose to 20,6 % [3].

The share of household deposits in total deposits of commercial banks increased from 12,4 % in 1991 to 36,3 % in 2012, respectively, while the share of corporate deposits decreased from 87,6 % to 63,7 % [4]. Among the constraints to further expand household deposits in banks include the availability of non-bank circulation of cash.

Expansion of the resource base of the banking system of Uzbekistan has increased the volume of loans to the real sector of the economy. During the years of 1994–2000, the volume of credit investments increased 20,1 times over the years 2000–2012 to 33,6 times and in 2012 totaled 20,4 trillion UZS. During 1994–2000, the assets of the banking system increased 13,2 times and in 2012 compared to 2000 of 37,5 times and reached 35,7 trillion UZS [4].

The bulk of these loans were allocated to the investment objectives for the modernization of production, technical and technological renovation, and maintenance on the basis of current technology competitive products.

There have been positive developments in the credit and investment activities of banks. It should be noted that while in 1991, the share of loans granted by commercial banks for more than 3 years of the

loan portfolio was 23,9 %, while in 2012 the figure was more than 76,8 % [3].

As of January 1, 2013, the country operated 29 commercial banks of which 3 are by state, 13 by joint stock companies, 9 by private capital and 4 by foreign capital. The total number of banks operating in the country, with 2,6 thousand in 1991, increased to 9,5 thousand in 2012.

Analysis of the results of the 2013 Financial Access Survey conducted by the International Monetary Fund shows that the access to and use of financial services indicators, especially the commercial bank branches per 100,000 adults is 49,7 in Uzbekistan, which is the highest in Central Asia. For comparison, the indicator is 3,3 in Kazakhstan, 1,1 – in Ukraine, 38,2 – in Russia and 11,4 – in India, 9,6 – in Indonesia, 18,4 – in Korea, 19,9 – in Malaysia, 7,7 – in China and 9,8 – in Singapore [7].

The main problems of the financial system include:

- 1) Despite the fact that the majority of commercial bank loans are long-term (70 %), their capacity to finance the real economy is not sufficient, the share of bank loans and other borrowings in the structure fixed asset investment was 11,4 % [12]. The value of this indicator, for example 27,2 % in Belarus, 12,1 % in Kazakhstan, 13,3 % in Russia and 16,1 % in Ukraine [11]. This indicates a lack of involvement of the banking sector in reproductive processes.

- 2) Despite the high rate of growth of the main indicators of the banking system, their ratio to GDP remains inadequate, suggesting the need for further scale-up of the sector to ensure sustainable long-term growth.

- a) The reduction ratio of banking assets to GDP from 51,6 % in 2000 to 37 % in 2012. By the end of 2012 the share of banking assets to GDP was 79,4 % in Russia, 46,1 % in Kazakhstan and 79,9 % in Ukraine [1]. Also 136,7 % in Korea and 14,2 % in Indonesia [8].

- b) Credit investments relative to GDP in Uzbekistan rose 21,1 % in 2012 [3]. By the end of 2012, the share of total credit investments in the GDP was 41,1 % in Russia, 41,8 % in Kazakhstan, 80,2 % in Ukraine, and 152,7 % in China, 168,7 % in Korea, 134,5% in Malaysia, 99,5 % in Singapore, 76,6 % in India and 42,6 % in Indonesia [14]. The reason for the low level of the indicator in Uzbekistan is the rapid growth of GDP and the low level of financial intermediation of banks.

On the two indicators of the banking system in the country has one of the lowest among the CIS countries.

c) Commercial banks have not yet possessed sufficient own and borrowed resources to active and more involved in the investment process aimed at modernizing the economy. The main reason for this is that the ratio of the total capital of the banking system in the country's GDP is still low (6,4 % in 2011). In comparison, by the end of 2012 the figure was 10,1 % in Russia, 6,6 % in Kazakhstan, and 11,9 % in Ukraine [1]. Also 12,2 % in Korea and 6,3 % in Indonesia [14].

3) The presence of non-bank cash turnover also reduces the effect of ongoing monetary policy limits the ability of the banking system to expand lending to the real sector of the economy and restrain the level of financial intermediation in the country.

4) The necessary is to increase the efficiency of the accumulation of surplus funds of the population and their transformation into investment. Despite the dynamic growth of deposits and their role as a source of resources remains at a relatively low level. Deposits from the public in relation to GDP in Uzbekistan were up 8,6 % in 2012 [4]. This figure was 21,2 % in Russia, 11,3 % in Kazakhstan, and 25,8 % in Ukraine [1]. These data are evidence of the existence of substantial reserves to raise the volume of available funds in banks, which requires the implementation of measures to enhance the attractiveness of deposit accounts for the subjects of the economy.

Conclusion. Despite the positive results obtained in the country's monetary area, there are a number of problems and constraints to increase the effectiveness of the monetary policy and its impact on economic processes. Primary is necessary to highlight two important effects of the global financial market on the banking system of Uzbekistan.

First, the relative isolation of the Uzbekistan banks from the international financial markets and the low proportion of their foreign borrowings as

compared to other countries, to protect the banking system from the negative processes are taking place in the global financial markets.

Second, which is also a positive character – are systematic and comprehensive measures taken by the Government of Uzbekistan to support and regulate the financial sector. Over the years, the Government has provided significant support to banks during the financial and economic crises. Regulators constantly monitor the banking system. And this experience has a positive effect on the regulation of the banking system – particularly in the sense that any default on foreign loans of banks in Uzbekistan was not, in contrast to other countries.

However, these factors are not a guarantee that the Uzbekistan banking system is protected from risk. Risks exist, and they are connected. First of all, the quality of assets, that is, the financial condition of borrowers and their ability to service the loans. The issue of asset quality could be crucial for the banks in the coming years due to the rapid growth in lending.

In recent years, Uzbekistan, in the framework of anti-crisis program began the transfer of bankrupt enterprises under the control of the banks. But in order to evaluate the real effectiveness of this method of recovery of the real sector, it takes a long time.

Also, there are a number of risks associated with the fact that major trading partners and consumers of goods produced in Uzbekistan are countries whose economies have been more seriously affected by the crisis. However, the situation has shown that the economy of Uzbekistan as a whole is integrated into the global economy, with a lesser degree – the financial sector, and to a greater extent – the manufacturing sector. Therefore, it is impossible to completely nullify the negative effect of the problems that arise in trading partners.

References

1. According to the website of the Central Banks in Kazakhstan, Ukraine and Russia.
2. Bonin, John and Wachtel, Paul. Financial Sector Development in Transition Economies: Lessons from the First Decade. Financial Markets, Institutions & Instruments. New York University Salomon Center, Published by Blackwell Publishing Inc., V. 12, No. 1, 2003, p. 1.
3. Calculated based on the official data of the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. <http://www.stat.uz> and official data statistics of the Central Bank of the Republic of Uzbekistan. <http://www.cbu.uz>.
4. Calculated based on the official data statistics of the Central Bank of the Republic of Uzbekistan. Retrieved from <http://www.cbu.uz>.
5. Fardoust Sh., Kim Y. and Sepúlveda C. Postcrisis Growth and Development: A Development Agenda for the G-20. Washington D.C.: World Bank, 2011, p. 531.
6. G20 Financial Inclusion Indicators. Retrieved from <http://databank.worldbank.org/data/download/g20fidata/G20%20Set%20Methodology.pdf>.
7. International Monetary Fund: Financial Access Survey (FAS Report). Retrieved from <http://fas.imf.org>.

8. International Monetary Fund: Financial Soundness Indicators (FSI) 2012. Retrieved from <http://www.fsi.imf.org>.

9. Information Search System of the National Legislation Database of the Republic of Uzbekistan. Retrieved from <http://www.lex.uz>.

10. Karimov, I. A. The Global Financial-Economic Crisis, Ways and Measures To Overcome It in the Conditions of Uzbekistan. Tashkent: O'zbekiston, 2009, p. 47.

11. Official data of the National Statistical Committee of the Republic of Belarus. Retrieved from <http://www.belstat.gov.by>; Kazakhstan Development Institute of Industry. Retrieved from <http://www.kidi.kz>;

official data statistics of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Retrieved from <http://www.economy.gov.ru>; official data statistics of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Official data of The State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. Retrieved from <http://www.stat.uz>.

13. Official data statistics of the Central Bank of the Republic of Uzbekistan. Retrieved from <http://www.cbu.uz>.

14. World Bank Data. Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator>.

УДК 330.101

БАНКОВСКАЯ ТАЙНА. ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ И НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО МИРА

Алексей Васильевич АЛЕКСАНДРОВ

к.э.н., магистр делового администрирования (МВА), Заместитель Председателя Правления, Директор Департамента персональных банковских услуг Private Banking УкрСиббанк BNP Paribas Group
E-mail: alvasaleksandrov@rambler.ru

Николай Алексеевич ЗУБАРЕВ

магистр делового администрирования (МВА), руководитель Управления правового сопровождения инвестиционного бизнеса Юридического Департамента УкрСиббанк BNP Paribas Group

Аннотация. В статье анализируется значение и возможности банковской тайны в рамках защиты информации о клиенте и его финансовых потоках. Рассматриваются современные мировые тренды, которые самым существенным образом меняют подходы к понятию и использованию такого фундаментального понятия как банковская тайна (развитые экономики, развивающиеся экономики). Дается характеристика принципов банковской тайны в Украине, подвергаются анализу характерные стереотипы клиентов отечественной банковской системы.

Ключевые слова: крупный частный капитал, защита капитала клиента, банковская тайна, Организация экономического сотрудничества и развития, FATF, налоговое законодательство.

Ключові слова: великий приватний капітал, захист капіталу клієнта, банківська таємниця, Організація економічного співтовариства та розвитку, FATF, податкове законодавство.

Анотація. У статті проаналізовано значення і можливості банківської таємниці в рамках захисту інформації про клієнта і його фінансових потоків. Розглядаються сучасні світові тренди, які істотно змінюють підходи до значення і використання такого фундаментального поняття як банківська таємниця (розвинені економіки, економіки, що розвиваються). Дається характеристика принципів банківської таємниці в Україні, визначено характерні стереотипи клієнтів вітчизняної банківської системи.

В этом мире неизбежны только смерть и налоги
Бенджамин Франклин

Постановка проблемы. Посткризисный мир профессионального обслуживания крупного частного капитала постоянно претерпевает самые существенные изменения. Одна из наиболее характерных черт современного мира: транспарентность и согласованная работа целой группы государств по вопросам противодействия легализации средств, полученных незаконным путем, усовершенствование администрирования налогов, и как следствие трансформация подходов к самому понятию банковской тайны и принципам ее соблюдения.

Анализ последних публикаций и исследований. Вопрос контроля и раскрытия банковской тайны всегда относился к чувствительным вопросам как с точки зрения мирового права, так и с точки зрения внутреннего законодательства

Украины. Данные аспекты (современные тренды, влияние международного права) прежде всего отображаются в законах Украины [5, 6, 7], работы институтов, обеспечивающих деятельность таких международных организаций как G8, G20, OECD, FATF. Исследования банковских профессионалов и юристов Е. Лысенко, Ф. Марковича, П. Рейнхардт [1, 2, 3]; специалистов РФ А. Б. Юрчука, В. В. Мудрича; немецких специалистов Peter Bosshard, Wilfried Ludwig Weh посвящены фундаментальному исследованию проблем отмывания денег, соблюдения принципов банковской тайны.

Целью статьи является анализ современного состояния соблюдения принципов банковской тайны в Украине (чи интересы и каким образом защищает банковская тайна). Существующие мифы, стереотипы украинских клиентов

зачастую не позволяют видеть всю серьезность современных преобразований в мире. Изменения в глобальной экономике, согласованная работа развитых стран по контролю финансовых потоков все в большей степени проявляется на уровне украинской банковской системы и политики государства в целом. Задача подготовки и информирования клиентов финансовых учреждений в основном лежит на профессионалах государственного банка, фискальных органов и коммерческих банков.

Обоснование полученных научных результатов. Мировой финансовый кризис, его системный и затяжной характер в Европе и США приводит и ученый экономический мир, и политиков, и руководителей международных финансовых организаций к выводу о том, что современная система построения глобальных финансов в значительной мере себя исчерпала, и необходим поиск новых решений и стратегий развития. Отсутствие изменений, промедление может привести к коллапсу всей мировой экономики. Если до последнего десятилетия налоговое планирование не рассматривалась как серьезное преступление в целом ряде мировых юрисдикций (а иногда молчаливо поощрялась развитыми странами), то сейчас уклонение от уплаты налогов признается одной из главных угроз для мировой экономики, а лидеры Большой восьмерки (G8¹), Большой двадцатки (G20²), Организации экономического сотрудничества и развития (OECD³) заявляют о совместном намерении ограничить доступ бизнеса к «налоговым гаваням», внедрить принципы системного контроля и прозрачности ведения бизнеса. Такие проблемы как дефицит бюджета и стремительный рост государственного долга, усиленные неоправдавшимися ожиданиями быстрого преодоления мирового финансового кризиса, вынудили развитые экономики мира, прежде всего США и страны Евросоюза, начать наступление на ранее казалось бы незыблемые, фундаментальные финансовые традиции и принципы ведения бизнеса. Первыми, как ожидается, пострадают оффшоры.

Значительные штрафы, уплаченные именитыми финансовыми учреждениями в последние несколько лет, разоблачения таких гигантов, как Apple и Google в минимизации налоговых обязательств посредством «финансо-

вой инженерии», 20 месяцев тюрьмы и реальный риск потери (закрытия) бренда для знаменитых итальянских дизайнеров – модельеров Доменико Дольче и Стефано Габбана за уклонение от уплаты налогов наглядно демонстрируют, что государства настроены более, чем серьезно, и борьба с нарушениями и нарушителями будет вестись, невзирая на лица и статусы [1, с. 4].

В такой ситуации появляющиеся в прессе с завидным постоянством «некрологи», посвященные «смерти банковской тайны» в очередной стране, уже нельзя списать только на погоню журналистов за сенсацией. Очевидно, что под усиливающимся натиском банковская тайна, как последняя преграда, заслоняющая частный капитал от всевидящего ока государства, уже не сможет выстоять и остаться в неизменном виде.

Стоит проанализировать, чьи интересы защищает банковская тайна и ее современное представление для клиентов финансовых учреждений.

Банковская тайна – это юридический принцип, в соответствии с которым, банки не имеют права разглашать информацию о счетах и операциях своих клиентов, за исключением определенных условий (например, в случае расследования уголовного преступления). Обязательства по сохранению банковской тайны закрепляется в рамках добровольных положений о конфиденциальности, или чаще установленных законом требований.

История банковской тайны насчитывает более двух столетий, но принцип банковской тайны, в современном его понимании, был закреплен в Швейцарии в 1934 году законом «О банковской деятельности», где впервые было четко сформулировано, что банковская тайна – это уголовно-правовое понятие, и за ее разглашение предусмотрено уголовное наказание. Но если в XX веке банковская тайна рассматривалась как прогрессивный институт, направленный на защиту прав граждан от чрезмерного вмешательства государства, и находила в обществе поддержку подавляющего большинства, то в XXI столетии картина кардинально изменилась.

В настоящий момент согласно опросу, проведенному одной из ведущих газет в Швейцарии «Blick», 56 % опрошенных респондентов поддерживали отмену банковской тайны. Причин такой смены настроения в обществе можно найти много, и основной подобного отношения является то, что все чаще банковская тайна упоминается именно в контексте скандалов, связанных с укло-

¹ www.g8ni2013.com

² www.g20.org

³ The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) - www.oecd.org

нением от уплаты налогов и финансированием преступной деятельности. Международные неправительственные организации и правительства развитых стран обвиняют этот принцип в том, что в современном мире он является одним из основных инструментов теневой экономики и организованной преступности. Бывшие сотрудники в банках Швейцарии (UBS, Julius Baer) и Лихтенштейна (LGT Group) свидетельствовали, что эти учреждения помогали клиентам уклоняться от выплаты миллиардов долларов налогов, направляя деньги через оффшорные зоны в Карибском бассейне и Швейцарии. Одним из переломных моментов в отношении к банковской тайне стал скандал, развернувшийся в 2009 году вокруг швейцарского банка UBS в связи с обвинениями Налогового управления США в содействии гражданам США в уклонении от уплаты налогов. В результате, под давлением США, Швейцарский парламент 17 июня 2010 ратифицировал Соглашение между швейцарским правительством и правительством Соединенных Штатов. Данное соглашение позволило UBS передать американским властям информацию о 4450 своих клиентах, подозреваемых в уклонении от уплаты налогов в США, и заложило правовой механизм для доступа налоговых органов к информации, составляющей банковскую тайну, в дальнейшем.

Все эти изменения оказывают самое непосредственное влияние и на владельцев крупного частного капитала в Украине, которые осуществляют или планируют осуществлять свои транзакции за пределами государства. Конечно, может быть выбрана тактика исходя из понимания того, что Украина далека на текущем этапе от формул G8, G20, ОЭСР (OECD), что их предложения по перестройке мировой налоговой системы будут действенны только после включения большинства стран в систему обмена данными, и на это потребуется достаточно много времени и т. п.

В отношении основной части украинской клиентуры до сих пор присутствует иллюзия того, что это коснется Украину (как и страны СНГ) по какому-то остаточному принципу. Многие даже не стремятся сколько-либо серьезно анализировать те фундаментальные изменения, которые происходят в мире.

Да, в такой позиции есть определенный смысл, но следует вспомнить о достаточно оперативной и резкой реакции в 2003 г. со стороны FATF⁴, ког-

да Украина была включена в черный список, что создало существенные проблемы для украинских компаний и государства в целом.

Кроме того, не стоит забывать, что Украина еще в 2008 году ратифицировала Конвенцию ОЭСР «О взаимной административной помощи в налоговых делах»⁵, и тот факт, что Государственная налоговая служба Украины не очень активно эту помощь ранее использовала, не означает, что ситуация не изменится в ближайшем будущем. Украина также подписала и ратифицировала майский протокол 2010 года к Конвенции, который уже вступил в силу с 1 сентября 2013 года и существенно увеличивает полномочия налоговых органов по сбору и использованию информации, в том числе и являющейся банковской тайной.

Вопрос контроля может встать в любой момент, и не является научной фантастикой ситуация, когда без подтверждения источников происхождения средств клиенту не откроют счет или откажут в той или иной финансовой операции в странах развитого мира и экономик. Средства в оффшорной зоне страны «Х» будут, а возможность воспользоваться ими может появиться только после уплаты финансового штрафа. Это ближайшие реалии современного мира.

Специалисты достаточно давно указывают, что обеспеченным людям проще осознать, что в действительности их выбор ограничен только двумя возможными вариантами: платить налоги в соответствии с законодательством своей страны или найти способ, чтобы сменить место жительства [2, С. 14].

Не секрет, что значительное количество укра-

Money Laundering) — международная группа по противодействию отмыванию денежных средств, межправительственная организация, созданная в соответствии с решением саммита «большой семёрки» в Париже в 1989 году. В неё входят 34 государства и две международные организации: Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива и Еврокомиссия. www.fatf-gafi.org
 FATF разработала в 1990 г. сорок рекомендаций по борьбе с отмыванием денежных средств, которые были пересмотрены в 1996 г. с учётом развивающихся технологий отмывания доходов, и восемь специальных рекомендаций по борьбе с финансированием терроризма в 2001 г. Эти документы признаны в качестве международных стандартов по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма.

⁴ FATF (англ. Financial Action Task Force on

⁵ www.visnuk.com.ua

инских граждан владеют различного рода собственностью вне Украины (различного рода бизнес; недвижимость; валютные ценности и т. д.). Последние мировые события, такие как изменения в сфере обмена информацией между налоговыми органами развитых стран, преследование нарушителей, репутационный риск клиента, заставляют стопроцентно соблюдать требования налогового законодательства.

Для управления подобными рисками владелец крупного частного капитала должен на постоянной основе осуществлять работу, основные задачи и параметры которой сводятся к [3, с. 56–57]:

1) проведению анализа соблюдения налогового законодательства и оценки рисков текущей налоговой ситуации;

2) разработке или оценке существующих налоговых позиций для обеспечения уверенности в том, что реакция и ответы на неоднозначные налоговые вопросы соответствуют приемлемому для него уровню рисков;

3) отслеживанию потенциальных изменений в законодательстве и практике налогового администрирования стран, в которых клиент проживает, ведет бизнес, или получает пассивный доход, к поддержанию необходимой гибкости в принятии решений для адаптации к возможным переменам в налоговой политике данных государств;

4) оценке глобальной налоговой ситуации как с персональной, так и с точки зрения его бизнеса для эффективного снижения налоговых обязательств и избегания возможного двойного налогообложения;

5) использованию профессиональной команды консультантов, с нужной компетенцией, широтой возможностей, глобальным взаимодействием и знаниями в необходимых областях налогового администрирования для обеспечения личных, деловых и инвестиционных потребностей в налоговом планировании, соблюдении требований налогового законодательства и подаче необходимой отчетности.

Вывод, исходя из предложенных мер, один: тщательно планировать финансовые операции, помнить о деловой репутации и подтверждении источников формирования капитала. Рано или поздно этот вопрос станет весьма насущным и значительно проще (а часто и дешевле) верно оценивать ситуацию и выстраивать процесс изначально с учетом принципов транспарентности и грамотного управления вопросами налогообложения.

Вместе с тем, банковская тайна и ее соблюдение – это вопрос не только защиты или страха клиента перед налоговыми проверками. Принцип банковской тайны обеспечивает клиенту, его семье, капиталу важную составляющую: защиту персональной информации от попадания в нежелательные руки. Исходя из этого принципа, требования налоговой транспарентности и их усиление не означают, что банковская тайна утратила свою важность.

Достаточно часто клиента беспокоит именно данный аспект. Причин достаточно много, можно указать лишь часть из них:

1) драматически низкий уровень доверия украинцев к государству, финансовой системе, фискальным и правоохранительным органам, друг к другу;

2) высокий уровень коррупции, непрозрачность действий государственных органов;

3) риски для собственности, частые рейдерские захваты и т.п.;

4) слабая юридическая и финансовая грамотность украинских граждан;

5) отсутствие спланированной, объединенной единой стратегией работы со стороны институциональной системы Украины по обучению граждан, доведению информации, обеспечению защиты информационных потоков и банковской тайны в том числе;

6) последствия «дикого капитализма» 90-х годов.

Все это заставляет клиента активно решать вопросы защиты его собственности вне Украины или использовать любые непрозрачные решения в Украине.

Институт банковской тайны в Украине, собственно как и само государство Украина, сравнительно молодой и возник в 1991 году, одновременно с принятием Закона Украины «О банках и банковской деятельности» – основного нормативного акта, регламентирующего институт банковской тайны в Украине.

Тем не менее, за прошедшие 21 год банковская тайна в Украине успела претерпеть существенные изменения. Если мировая тенденция в вопросе раскрытия банковской тайны в последние десятилетия прослеживается достаточно четко и состоит в усилении права государственных органов на получение доступа к информации, составляющей банковскую тайну, то в Украине, по крайней мере, формально, процесс был разнонаправленным.

Новая редакция Закона «О банках и банковской деятельности», принятая в 2000 году, в во-

просе защиты банковской тайны является более прогрессивной по сравнению с редакцией 1991 года, поскольку не только расширила понятие банковской тайны, но и ограничила к ней доступ, в частности определила исчерпывающий перечень государственных органов и исключительный список оснований, при наличии которых указанные государственные органы получали доступ к банковской тайне.

В 2003 году перечень государственных органов, имеющих доступ к банковской тайне, все же был дополнен новым специальным государственным органом по вопросам финансового мониторинга – Госфинмониторингом, но данная уступка была обусловлена требованиями международной организации по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег, полученных преступным путем (FATF), как одно из обязательных условий для исключения Украины из «черного списка». В 2011 году изменения, внесенные в Закон «О банках и банковской деятельности», напротив сузили полномочия налоговой службы по получению информации, составляющей банковскую тайну, ограничив их только получением информации о наличии счетов в банке.

В текущей редакции Закона Украины «О банках и банковской деятельности» банковской тайне посвящена глава 10 «Банковская тайна и конфиденциальность информации». Закон определяет, что банковской тайной является информация относительно деятельности и финансового состояния клиента, ставшая известной банку в процессе обслуживания клиента и взаимоотношений с ним или третьим лицам при предоставлении услуг банку [4].

Банковской тайной, в частности, являются:

- 1) сведения о банковских счетах клиентов;
- 2) операции, которые были проведены в пользу или по поручению клиента, осуществлённые им сделки;
- 3) финансово-экономическое состояние клиентов;
- 4) системы охраны банка и клиентов;
- 5) информация об организационно-правовой структуре юридического лица – клиента, его руководителей, направлений деятельности;
- 6) сведения относительно коммерческой деятельности клиентов или коммерческой тайны, любого проекта, изобретений, образцов продукции и другая коммерческая информация.

Раскрыть информацию, составляющую банковскую тайну, банк может исключительно в случаях, прямо предусмотренных законом. По

общему правилу разрешение на раскрытие банковской тайны дает сам клиент. В то же время закон предоставляет прямой доступ к банковской тайне ряду государственных органов, которым такая информация может потребоваться для исполнения их функций, без согласия клиента:

- 1) органам прокуратуры, Службы безопасности, МВД, Антимонопольного комитета Украины в части информации по операциям по счетам субъектов предпринимательской деятельности;
- 2) налоговым органам в части наличия банковских счетов;
- 3) госфинмониторингу в части финансовых операций, связанных с финансовыми операциями, являющимися объектом финансового мониторинга, а также участников данных операций;
- 4) государственной исполнительной службе в части информации о состоянии счетов, необходимой для исполнения решений судов.

Для тех случаев, когда необходимо получение информации, составляющей банковскую тайну, но отсутствуют основания, предусмотренные законом «О банках и банковской деятельности», а сам клиент не хочет, или в силу каких-либо причин не может предоставить разрешение, предусмотрен еще один способ – через решение суда. На практике, данный способ получения доступа к банковской тайне используется государственными органами, если они не могут получить требуемую информацию на основании своего запроса, либо при рассмотрении споров в суде, когда информация, составляющая банковскую тайну, требуется как доказательство по делу. Поскольку право налоговых органов на доступ к банковской тайне по закону «О банках и банковской деятельности» ограничено только получением информации о наличии в банке счетов, налоговые органы чаще других обращаются в суд за получением разрешения на доступ к банковской тайне в части информации о состоянии счетов и движения по ним.

Закон разделяет клиентов на две категории – физические лица (не являющиеся субъектами предпринимательской деятельности) и юридические лица и физические лица предприниматели. Режим защиты данных категорий клиентов разный: информация, составляющая банковскую тайну физических лиц (не являющихся субъектами предпринимательской деятельности) защищена законом лучше, чем банковская тайна юридических лиц и физических лиц предпринимателей.

Правоохранительные органы (МВД, СБУ, прокуратура) без санкции суда не могут получить до-

ступ к информации о счетах и операциях физических лиц, в то время как доступ к информации о банковских операциях субъектов предпринимательской деятельности правоохранительные органы могут получить путем направления в банк простого письменного запроса.

С целью предотвращения несанкционированного доступа закон так же содержит специальные требования к оформлению запроса в банк на раскрытие банковской тайны. Подобный запрос должен быть оформлен на бланке установленной формы, подписан руководителем либо его заместителем и скреплен гербовой печатью государственного органа. Кроме того в запросе на раскрытие банковской тайны должны быть указаны основания, предусмотренные законом «О банках и банковской деятельности» основания для получения такой информации и ссылка на норму закона, согласно которой государственный орган имеет право получать такую информацию.

В то же время, следует отметить, что соблюсти все эти требования не так уж и трудно, и если поступивший в банк запрос содержит все необходимые реквизиты и у банка отсутствует формальный повод для отказа, банк обязан такой запрос удовлетворить. В такой ситуации, максимум, что может сделать банк для защиты клиента – это предупредить его о поступившем запросе.

На практике не исключены ситуации, когда под предлогом расследования уголовного дела у банка запрашивается информация, которая в дальнейшем как раз и используется, как основание для возбуждения уголовного дела. Но такие злоупотребления скорее отражают уровень правоприменительной практики в Украине в целом, и не относятся конкретно к ситуации с банковской тайной.

Положительным моментом закона «О банках и банковской деятельности» является то, что банку прямо запрещено предоставлять информацию о клиенте другого банка, даже в том случае, если его имя указано в документах, договорах и операциях клиента. При предоставлении данных о движении по счету клиента, банк должен исключить информацию о контрагентах такого клиента.

За нарушение законодательства о защите банковской тайны в Украине установлена уголовная ответственность. Более того, Уголовный кодекс Украины содержит два различных основания привлечения к уголовной ответственности –

сбор или незаконное использование информации составляющей банковскую тайну, и разглашение банковской тайны.

За сбор с целью использования или незаконное использование информации, составляющей банковскую тайну, статья 231 Уголовного кодекса Украины предусматривает наказание в виде штрафа в размере от 51 000 грн до 136 000 грн [5].

В то время как за разглашение банковской тайны лицом, которому данная тайна стала известна в связи с профессиональной или служебной деятельностью, статья 232 Уголовного кодекса предусматривает помимо штрафа в размере до 51 000 грн также и лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

Наличие уголовной ответственности за нарушение требований по обеспечению сохранности банковской тайны, а также достаточно подробное и широкое определение самой банковской тайны, должно обеспечивать надежную защиту данной категории информации. В то же время, по мнению специалистов, практическая реализация клиентом своих прав в случае их нарушения не является легкой задачей.

Трудность заключается в необходимости установить и доказать как причиненный вследствие разглашения банковской тайны моральный или материальный ущерб, так и причинно-следственную связь между разглашением банковской тайны и ущербом.

Нормы о защите информации содержат и другие нормативные акты – Гражданский Кодекс, Закон «Об информации», Закон «О защите персональных данных» [6; 7], но положения данных законов предусматривают общую правовую защиту частной информации, в то время как положения закона «О банках и банковской деятельности» устанавливают специальные, более строгие требования по обращению с информацией, являющейся банковской тайной.

Соотношение общих норм о защите информации и специальных положений закона «О банках и банковской деятельности» можно проиллюстрировать на примере закона «О защите персональных данных». Первоначально данный закон содержал норму, согласно которой порядок обработки персональных данных относящихся к банковской тайне должен был устанавливать Национальный банк Украины. Но в 2012 году данная норма из закона была исключена, когда стало понятно, что положений закона «О банках и банковской деятельности» вполне достаточно, чтобы обеспе-

чить защиту персональных данных, относящихся к банковской тайне, на гораздо более высоком уровне, чем это предусмотрено общими нормами о защите персональных данных.

В прессе звучат сообщения о том, что «дырой» в защите банковской тайны является положение закона, в соответствии с которыми «банк имеет право предоставлять информацию, содержащую банковскую тайну, частным лицам и организациям для выполнения ими своих функций или предоставления услуг банку в соответствии с договорами, заключенными между такими лицами и банками». Следует отметить, что это не более чем «страшилка», поскольку данная норма всего лишь снимает с банка уголовную ответственность, в том случае, когда доступ третьих лиц к информации, составляющей банковскую тайну, необходим в силу самой специфики банковской деятельности. Например, такая необходимость может возникнуть при установке и обслуживании программного обеспечения, разработанного для банка сторонней компанией. Но при этом, нужно учитывать, что доступ к банковской тайне третьих лиц, оказывающих банку услуги, возможен только при наличии письменного обязательства о неразглашении информации, которая может стать известной в процессе оказания услуг, а также то, что на данных лицах также лежит уголовная ответственность за нарушение данного обязательства.

Выводы. Приведенный сравнительный анализ показывает, что ситуация с банковской тайной в Украине в общем и целом соответствует общемировым тенденциям. Если десять лет назад разница в уровне защиты банковской тайны

в Украине и, например, Швейцарии была разительной, то сегодня, с поправкой на общую правовую ситуацию в Украине, можно констатировать отсутствие принципиальных отличий. Да, банковская информация по-прежнему защищена от доступа к ней посторонних, если на это нет согласия клиента, но защита эта уже не абсолютная даже в Швейцарии. Государственные органы при необходимости могут получить не только информацию о наличии счетов, но и список проведенных по счету операций. Что более существенно, доступ к данной информации, благодаря заключенным межправительственным соглашениям, открыт правоохранительным и фискальным органам других стран.

Принципиальной, фундаментальной проблемой украинского бизнес социума, владельцев крупного частного капитала является непонимание и неприятие для украинской реальности происходящих перемен в международной практике. Неграмотность, неосведомленность в вопросах юридического и финансового характера могут в будущем стать причиной существенных осложнений как с точки зрения финансовой состоятельности и репутации, так и с точки зрения осуществления финансовых операций как таковых. Задача ближайшего времени как для Национального банка Украины, так и для банковской системы Украины состоит во-первых в доведении информации и норм новой парадигмы современного мира финансов и нового понимания банковской тайны, во-вторых трансформирование существующей украинской практики в соответствии с общепринятыми нормами стран ОЭСР.

Список использованных источников:

1. Лысенко Е. Конец эпохи оффшоров / Е. Лысенко // Деловая столица 25 (631) 24.06.2013.
2. Марковичи Ф. Новый дивный мир / Ф. Марковичи // Spears, 2011. — № 4 (13). — С. 14.
3. Рейнхардт П. Богатство под прицелом / П. Рейнхардт // Spears. — 2011. — № 4 (13). — С. 56–57.
4. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.zakon.rada.gov.ua.
5. Уголовный Кодекс Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.zakon.rada.gov.ua.
6. Закон Украины «Об информации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.pravoved.in.ua.
7. Закон Украины «О защите персональных данных» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.pravoved.in.ua.

JEL CLASSIFICATION: G21, E58

BANKING SECRECY. TRANSPARENCY AND NEW BUSINESS PRINCIPLES: CHALLENGES OF THE MODERN FINANCIAL WORLD

Aleksey V. ALEKSANDROV

Candidate of Science in Economics, MBA, Deputy Chairman of the Board, Head of Private Banking UkrSibbank BNP Paribas Group

Nikolay A. ZUBAREV

MBA, Head of Investment Business Legal Support Division in Legal Department of UkrSibbank BNP Paribas Group

Summary. The article analyzes importance and opportunities of bank security in the framework of customer information protection and financial flows. It also investigates world trends that change approaches to the concept and use of bank security

(developed economies, emerging economies). The characteristic of bank security principles in Ukraine is given, typical stereotypes of Ukrainian customers are analyzed

Key words: *High Net Worth Individuals (HNWI), client capital protection, bank secrecy, the Organization of Economic Cooperation and Development (OECD), FATF, tax legislation*

Current financial crisis, its protracted nature makes scientist economic world, political leaders and heads of international financial institutions looking for possible solutions to the challenges.

One of the most effective solutions is the reconsideration of the issues of so-called “financial engineering”: tax planning, optimizing of taxes amounts. If until recently such operations were not considered as a serious crime in a number of jurisdictions worldwide, in the new paradigm of the global economy tax evasion is recognized as one of the main threats. Leaders of Great Eight (G8), Great Twenty (G20), the Organization of Economic Cooperation and Development (OECD) coordinate their actions and intend to implement actively the principles of system control and transparency in business.

In such a situation emerging in the press “obituaries”, dedicated to the “death of bank secrecy” in another country, can not be attributed only to journalists engaging in sensationalism. Obviously, under increasing pressure banking secrecy as last obstacle blocking the private capital from the all-seeing eye of the state, will not be able to survive and remain unchanged.

Banking secrecy – is a legal principle under which banks do not have the right to disclose information about the accounts and transactions of its customers, except under certain conditions (e.g., in the case of criminal offence investigation). Obligation to main-

tain banking secrecy enshrined in the framework of voluntary confidentiality provisions, or more statutory requirements.

But if in the twentieth century banking secrecy was considered as a progressive institution, aimed at protecting the rights of citizens from excessive state intervention in society and found overwhelming support, in the XXI century, the situation has changed dramatically.

At the moment, according to a survey of one of the leading newspapers in Switzerland “Blick”, 56 % of respondents supported abolition of bank secrecy. There can be found a lot of reasons for this change in the society, and this attitude is based on the fact that banking secrecy is mentioned often in the context of scandals involving tax evasion and criminal activities financing. International non-governmental organizations and the governments of developed countries accuse the principle that in the modern world it is one of the main tools of the shadow economy and organized crime.

With regard to the main part of Ukrainian clientele there is the illusion that it will affect Ukraine (and other CIS countries) on some leftover principle. A lot of people do not try to analyze seriously the fundamental changes that occur in the world.

One can find certain sense in such a position, but we must remember FATF prompt and sharp reaction in 2003, when Ukraine was put on the blacklist,

which created significant problems for Ukrainian companies and the state as a whole.

Also, do not forget that Ukraine in 2008 ratified the OECD Convention "On mutual administrative assistance in tax matters", and the fact that the State Tax Service of Ukraine did not use very active this assistance previously, does not mean that the situation will not change in the nearest future. Ukraine has also signed and ratified the Protocol in May 2010 to the Convention which has entered into force September 1, 2013 and significantly increases the powers of tax authorities to collect and use information, including bank secrecy.

Experts keep indicating that wealthy people must realize that in fact their choice is limited by two possible options: to pay taxes in accordance with the laws of his country, or change their place of residence.

However, banking secrecy and its observance is not only a question of protection or client fair of tax audits. The principle of banking secrecy provides the client, his family, his capital an important component: the protection of personal information from falling into the wrong hands. Based on this principle, the requirements of tax transparency and their strengthening do not mean that banking secrecy has lost its importance.

Quite often the client is concerned about this aspect. There are a lot of reasons, like:

1. dramatically low level of Ukrainians confidence in the state, the financial system, fiscal and law enforcement bodies, to each other;
2. high levels of corruption, lack of transparency of government action;
3. risks of ownership, frequent raider attacks and the like;
4. low legal and financial competence of Ukrainian citizens;
5. institutional system of Ukraine is lacking planned work and unified strategy in the sphere of citizens education, information and information flows including banking secrecy defense;
6. "wild capitalism" of 90s impact.

References

1. Lysenko E. (2013) Konets ehpokhy offshorov [End of an Era of Offshore Companies]. Delovaja stolitsa.
2. Markovichi F. (2011) Novyyj divnyjj mir [The Amazing New World]. Spears, 14.
3. Rejnkhardt P. (2011) Bohatstvo pod pritselom [Wealth Under The Gun]. Spears, Vol. 4 (13), 56–57.
4. Zakon Ukrainy «O bankakh i bankovskoj dejatel'nosti» [Закон Украины «О банках и банковской деятельности»]. Retrieved from www.zakon.rada.gov.ua.

All above make the customer to solve actively the problem of his property protection outside Ukraine or use any non-transparent solution in Ukraine.

There is criminal responsibility for violating bank secrecy in Ukraine. Moreover, the Criminal Code contains two different basis of criminal responsibility – collecting or illegal use of the bank secrecy information and bank secrecy divulgence.

The presence of criminal responsibility for violation of the rules ensuring the safety of banking secrecy, as well as a sufficiently detailed and broad definition of banking secrecy, should provide adequate protection of this category of information.

Comparative analysis shows that the situation with banking secrecy in Ukraine in general corresponds to the global trends. Ten years ago the difference in the level of protection of banking secrecy in Ukraine and Switzerland has been striking, but today taking into consideration general legal situation in Ukraine, we can say there is no fundamental difference. Yes, banking information remains protected from unauthorized access, unless there is consent of the client, but this protection is not absolute even in Switzerland. Public authorities may, if necessary obtain information on the availability of accounts and even a list of account transactions. What is more importantly, access to this information through intergovernmental agreements, is open to law enforcement and fiscal authorities of other countries.

Principle and fundamental problem of Ukrainian business-society, owners of large private capital, is Ukrainian reality misunderstanding and rejection of the international practice changes. Incompetence, ignorance in legal and financial issues would cause significant complications in the future, both in terms of financial solvency and reputation and in financial operations as such. In the nearest future the National Bank of Ukraine and the banking system of Ukraine itself are to inform about rules and new paradigm norms of the modern world of finance and a new understanding of banking secrecy. They also must transform existing Ukrainian practice in accordance with generally accepted standards of OECD countries.

5. Uholovnyjj Kodeks Ukrainy [The Criminal Code Of Ukraine]. Retrieved from www.zakon.rada.gov.ua.

6. Zakon Ukrainy «Ob informatsii» [The law of Ukraine «On information»] Retrieved from www.pravoved.in.ua.

7. Zakon Ukrainy «O zashchite personal'nykh dannykh» [The Law of Ukraine «On Protection of Personal Data»]. Retrieved from www.pra

УДК 336.717.06

АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РОЗДРІБНОМУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Юлія Вікторівна КОТЕЛЕВСЬКА

к.е.н., доцент кафедри банківської справи Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

Тетяна Вікторівна НОВІКОВА

к.е.н., доцент кафедри банківської справи Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Анотація. У статті досліджено особливості активізації кредитування, оптимізації діяльності банків щодо організації депозитних операцій та застосування сучасних технологій в розрахункових банківських операціях. Проаналізовано обсяги наданих кредитів, розміщених депозитів та проведених безготівкових розрахунків банків. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до оптимізації банківської діяльності шляхом удосконалення ощадного та кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів.

Аннотация. В статье исследованы особенности активизации кредитования, оптимизации деятельности банков при организации депозитных операций и использования современных технологий в расчетных банковских операциях. Проанализированы объемы предоставленных кредитов, размещенных депозитов и проведенных безналичных расчетов банков. Обоснована необходимость комплексного подхода к оптимизации банковской деятельности путем усовершенствования сберегательного и кредитно-расчетного обслуживания клиентов.

Ключові слова: *ощадне обслуговування клієнтів, кредитно-розрахункове обслуговування клієнтів, оптимізація банківської діяльності, роздрібний ринок банківських послуг.*

Ключевые слова: *сберегательное обслуживание клиентов, кредитно-расчетное обслуживание клиентов, оптимизация банковской деятельности, розничный рынок банковских услуг.*

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних змін у структурі банківського сектору України, що пов'язані зі змінами на світовому банківському ринку через кризові явища 2008 р., важливого значення для подальшого функціонування банківської системи набуває процес оптимізації діяльності банків щодо здійснення ними депозитних, кредитних та розрахункових операцій, оскільки в своїй практичній роботі установи банків повинні забезпечувати стійку й ефективну політику, яка, в свою чергу, забезпечить витривалість та гнучкість банківської системи у разі кризових явищ в економіці як на державному, так і на світовому ринку.

Наслідки кризи 2008 р. в Україні у вигляді спаду економічних показників усіх галузей економіки, зокрема й банківського сектору, не оминули й малий та середній бізнес, розвиток якого

вважається необхідною умовою активізації економічної діяльності. Для відновлення ефективного функціонування підприємств малого та середнього бізнесу та забезпечення їх поточних потреб, необхідним є забезпечення доступності банківських кредитів та низькі процентні ставки за ними.

Виходячи з трансформаційних процесів, які відбуваються в економіці України, не винятком є і банківська система, яка, безумовно, під впливом різних технологій має пережити процес реконструкції, де по-новому функціонуватимуть основні процеси, засоби здійснення розрахунків і де розвиватимуться нові механізми контролю. Відтак, одним із основних завдань реалізації економічного реформування в Україні, спрямованого на подолання кризових явищ у реальному секторі господарства, є створення з боку банківської

системи країни необхідних грошово-кредитних стимулів для забезпечення економічного зростання та розвитку малого і середнього бізнесу [1, с. 8].

Отже, проблема оптимізації роботи банків щодо удосконалення ощадного, кредитного та розрахункового обслуговування є актуальною та потребує подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оптимізації діяльності банків в Україні за базовими напрямками роздрібного бізнесу досліджувались у роботах провідних вітчизняних вчених, таких як, О. Дзюблюк, О. Вовчак, А. Мороз, М. Савлук, Т. Карчева та ін.

Аналіз праць вітчизняних науковців у цьому напрямку надав можливість сформулювати ключові напрями, які були предметом досліджень, а саме:

- активізація кредитування в системі оптимізації банківської діяльності;
- використання сучасних технологій у розрахункових операціях банку;
- оптимізація діяльності банківських установ щодо організації депозитних операцій.

До невирішених раніше питань стосовно зазначеної проблематики важливо віднести виявлення особливостей процесу обслуговування клієнтів банківських установ у сучасних умовах з огляду на необхідність комплексного підходу до його організації, а саме, обґрунтування необхідності розробки комплексу заходів щодо удоско-

налення обслуговування клієнтів на роздрібному ринку за базовими напрямками, такими як кредитування, ощадне та розрахункове обслуговування клієнтів.

Мета статті. Метою дослідження оптимізації діяльності банків на роздрібному ринку є визначення доцільності комплексного підходу до удосконалення ощадного та кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів та обґрунтування перспектив його використання.

Також, слід зазначити, що банківське обслуговування на сьогодні зводиться до традиційного кола послуг, таких як депозитні, кредитні та розрахункові. З огляду на проблеми реалізації діяльності банків необхідно звернути увагу на вдосконалення діяльності банків щодо надання зазначених послуг [2, с. 165].

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Високі темпи економічного розвитку в Україні та безпосередньо ефективність діяльності банків залежать від достатніх обсягів інвестиційних ресурсів. Це визначає особливу роль банків у нарощенні інвестиційного капіталу як головних фінансових посередників грошового ринку, які акумулюють та перерозподіляють тимчасово вільні кошти суб'єктів економіки, забезпечуючи розрахунки між ними. Обсяги депозитів (коштів) фізичних осіб та кредитів, наданих фізичним особам банками України за період 2007–2013 рр., подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяги депозитів (коштів) фізичних осіб та кредитів наданих фізичним особам банками України за період 2007–2013 рр. (млн грн)

Показники	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.01. 2012 р.	01.01. 2013 р.	01.09. 2013 р.
Кредити, надані фіз. особам	153633	268857	222538	186540	174650	161775	165992
Депозити (кошти) фіз. осіб	163482	213219	210006	270733	306205	364003	416205

Джерело: офіційний сайт Національного банку України // www.bank.gov.ua

У сучасних умовах функціонування банківської системи, розвиток новітніх конкурентоспроможних кредитних продуктів та покращення якісних характеристик кредитного та розрахункового обслуговування банками клієнтів можливе, насамперед, за умови формування довготермінових ресурсів шляхом залучення коштів населення на депозитні рахунки, які перебувають за межами банку та становлять значну

частину грошової маси [3, с. 19]. Як видно з даних таблиці 1, аналізований період характеризується званою «консервацією» кредитів.

Починаючи з 01.01.2013 р. спостерігається поступове зростання обсягів кредитування, однак його темпи ще недостатні. Згідно з дослідженням банківського ринку кредитування, найбільший обсяг кредитування припав на період з початку 2006 р. по середину 2008 р. За цей час обсяг ви-

даних кредитів за підрахунками спеціалістів зріс у вісім разів: від 33,16 млрд грн на 01.01.2006 р. до 268,86 млрд грн на 01.01.2009 р. [4, с. 5]. Сьогодні пріоритетом для банків, незважаючи на поступовий вихід банківської системи з кризи, залишається мінімізація ризиків за принципом, коли відповідальні позичальники змушені платити за тих, хто не має фінансової можливості або не

має бажання здійснювати свої зобов'язання перед банками. Забезпечення галузей економіки доступними кредитними ресурсами можливо за рахунок ефективної депозитної політики банків, від якої залежить рентабельність та ліквідність усієї банківської системи. Порівняльна динаміка наданих кредитів фізичним особам та депозитів (коштів) фізичних осіб подана на рис. 1.

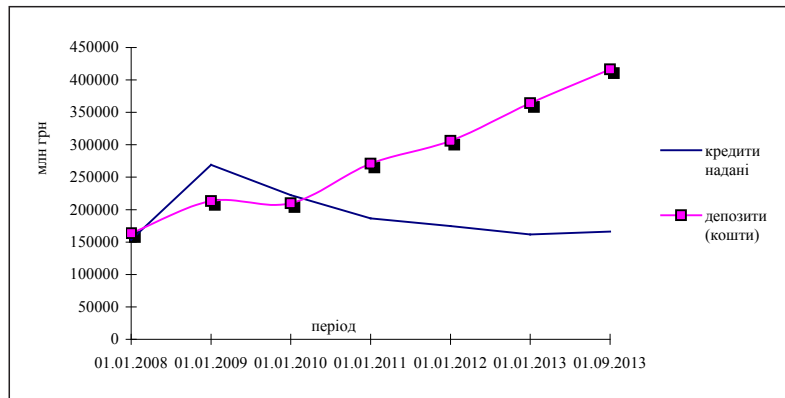


Рис. 1. Обсяги кредитів, наданих фізичним особам, та депозитів (коштів) фізичних осіб банками України за період 2007–2013 рр.*

Реалізація новітніх конкурентних кредитних продуктів та підвищення якості кредитно-розрахункового обслуговування населення банками можливе за рахунок саме довгострокових ресурсів у вигляді вкладів (депозитів) строкових та на вимогу. Це можливо насамперед за рахунок залучення коштів саме від фізичних осіб, кошти

становлять більшість готівки на ринку. На рис. 2. подана структура зобов'язань банків, яка свідчить про розуміння банками пріоритетів щодо залучення коштів. А саме, в структурі зобов'язань кошти фізичних осіб складають найбільшу долю – 41 %. Друге місце за обсягами залучених коштів займають кошти суб'єктів господарювання – 20 %.

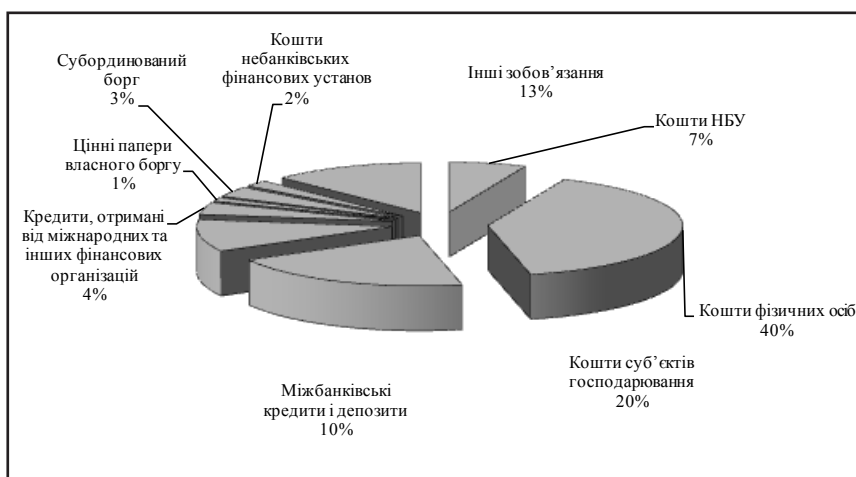


Рис. 2. Структура зобов'язань

Джерело: побудовано автором за даними Бюлетеня Національного банку України

На рис. 3. подана структура наданих кредитів, яка свідчить про деякий дисбаланс, а саме, найбільші за обсягами кредитні вкладення це кредити, надані суб'єктам господарювання – 75,4 %, коли залучення від цього сегменту ринку є 20 % від загальної структури зобов'язань. Натомість, кредити, надані фізичним особам, складають

у загальній структурі наданих кредитів 19,6 %, коли залучення – 41 % від обсягів зобов'язань.

Варто зазначити, що за відсутності довіри заощадження суб'єкти господарювання зберігають у готівковій формі або спрямовують у тіньову сферу, що обумовлює зменшення можливостей формування банками цільових ресурсів для фінансування саме цього сегменту клієнтів.

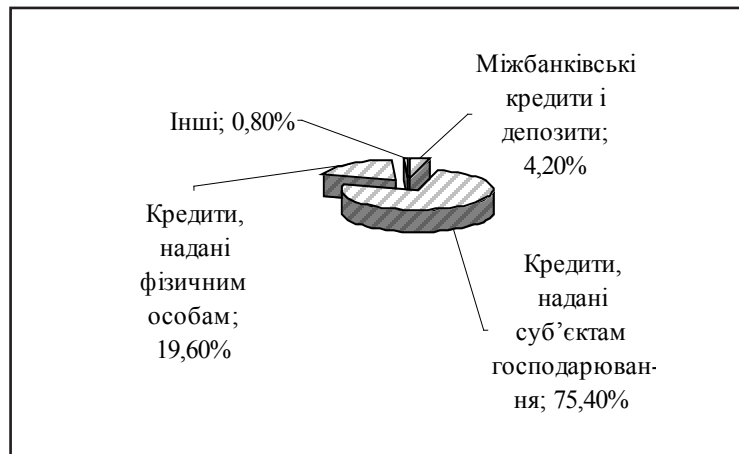


Рис. 3. Структура наданих кредитів

Джерело: побудовано автором за даними Бюлетеня Національного банку України

Важливо зауважити, що у США комерційні банки з метою покращення інвестиційної привабливості банку для клієнтів відкривають так звані перевідні (або звичайні чекові книжки). Їх відкривають проти вкладу до запитання, переважно невеликого.

Останнім часом у країнах Заходу клієнти банків отримали змогу користуватися так званими *pow* – рахунками. Вони поєднали в собі принципи зберігання і використання строкових вкладів та вкладів до запитання – як тільки сума залишку перевищує певну величину, на неї починають нараховувати проценти [3, с. 20].

Однак, незважаючи на збільшення обсягів депозитних вкладень, на руках у населення досі залишається значна кількість готівки, яка є потенційним ресурсом банків. Тому саме від того, наскільки ефективно той чи інший банківський інститут застосує комплексні заходи щодо удосконалення депозитного обслуговування населення залежить, хто отримає у своє розпорядження значні обсяги додаткових ресурсів.

У сучасних умовах функціонування банківської системи успішна діяльність банку, яка відображена у вигляді доходів, залежить від акцентованої орієнтації на клієнтів, коли технологічні

банківські процеси дозволяють задовольняти потреби клієнтів не тільки в офісі банку, але й дома, на робочому місці та будь-де за умови доступу до мережі Інтернет. Станом на 01.01.2013 р. частка процентних доходів у загальній структурі доходів банківської системи склала 78,1 %. Беручи до уваги недостатні обсяги кредитування та відповідно недоотримання процентних доходів, банки потребують удосконалення тих банківських технологій, які нададуть можливість стимулювати споживчий сегмент ринку до користування кредитними ресурсами. Саме розширення спектру послуг як ощадного, так і кредитного спрямування через альтернативні канали продажу є джерелом збільшення доходів банку через отримання комісій.

Результатом використання альтернативних інструментів повинно стати збільшення доступності банківських послуг та визначення і задоволення індивідуальних потреб клієнтів. Тобто, суб'єкту господарювання, який веде власний бізнес, не буде запропоновано банківський продукт, орієнтований на пенсіонерів, а пенсіонеру в свою чергу не запропонують скористатися банківськими послугами, орієнтованими на молодь.

Отже, сучасний банківський бізнес вимагає від її учасників суттєвих змін, спрямованих на реалізацію без паперових низьковитратних технологій для масового обслуговування клієнтів. Тому, на сьогодні актуальним є розвиток банківських систем, в яких клієнти банку можуть управляти своїми рахунками (поточними, картковими, позичковими) з будь-якого місця світу та здійснювати операції за ними, тобто управляти власними коштами, використовуючи безготівкові форми розрахунків.

До найефективніших альтернативних каналів продажу банківських продуктів, які збільшують безготівковий оборот банку, належать:

- інтернет-банкінг;
- телебанкінг;
- контактні центри;
- зв'язок через персональні комп'ютери;
- мобільні додатки до смартфонів.

Важливо наголосити, що у продовж останніх трьох років темпи безготівкових розрахунків зросли у п'ять разів завдяки розвитку електронного банкінгу, ринку платіжних карток, збільшенню кількості платіжних терміналів.

Якщо у 2012 р. їх обсяги становили 92 млрд грн, то вже у першому півріччі 2013 р. – 72 млрд грн [5].

На рис. 4. подана динаміка обсягів безготівкових розрахунків банківської системи України за період 2007–2013 рр.

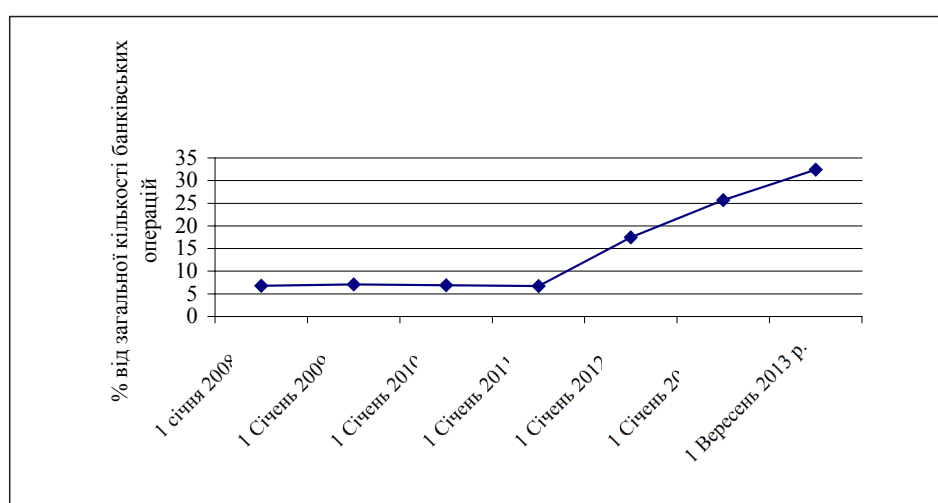


Рис. 4. Динаміка безготівкових розрахунків за період 2008–2013 рр.

Джерело: особиста розробка автора

Отже, сучасні клієнти переходять від простої операції зняття готівки з банкоматів у сферу проведення безготівкових розрахунків за товари і послуги.

За підсумками 2012 року безготівкові розрахунки становили 32,4 % від загального числа операцій банків і 12,3 % від суми проведених операцій, в 2010 році – 17,5 % і 6,5 %, у 2006 році – 6,8 % і 3,3 %. Збільшення безготівкових розрахунків також спричинено діями, а саме, 1 вересня 2013 р. набула чинності Постанова Правління Національного банку України від 06.06.2013р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою».

Відповідно до її вимог сума готівкових розрахунків між фізичною особою та підприємством (підприємцем) за товари (роботи, послуги) не повинна перевищувати 150 тисяч гривень. Це об-

меження також діє для фізичних осіб при укладанні договорів купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню [5].

Основними умовами для запровадження таких обмежень стали економічне зростання основних показників діяльності банків, технологічний розвиток здійснення безготівкових розрахунків та значні обсяги готівкових коштів поза банківською системою.

У сучасних умовах постійного збільшення випадків шахрайств з фінансовими ресурсами, збільшення безготівкових розрахунків надасть можливість банкам уникнути більшості ризиків, пов'язаних з розрахунками готівкою, а саме:

- зростає рівень безпеки клієнтів банку;
- мінімізується рівень втручання третіх осіб або проявів шахрайства;

- можливість отримання гарантії Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який забезпечує громадянам вклад (депозит) на суму 200 тисяч гривень.

На рис. 5. запропоновано комплекс заходів щодо удосконалення обслуговування клієнтів на роздрібному ринку за базовими напрямками.

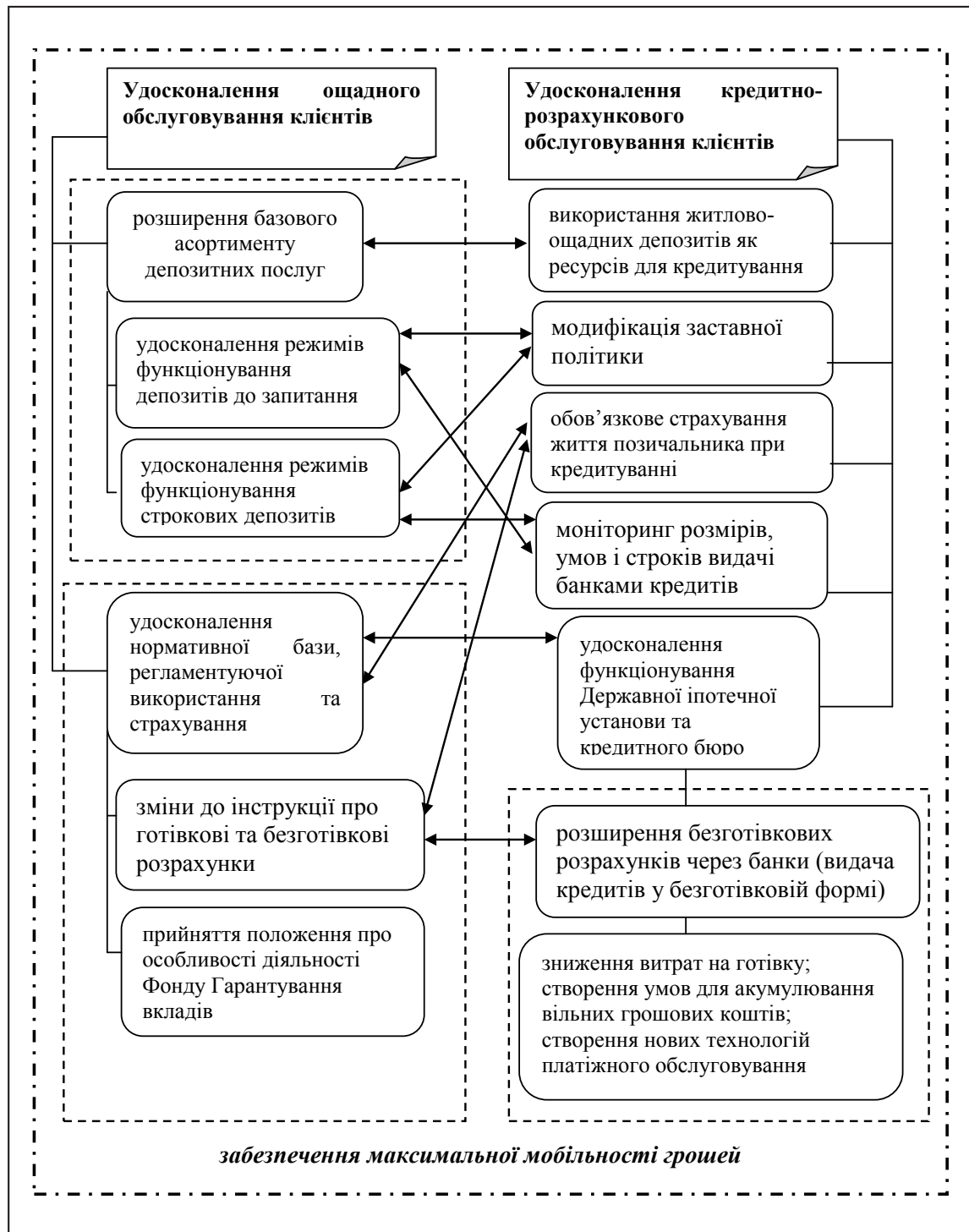


Рис. 5. Комплекс заходів щодо удосконалення обслуговування клієнтів на роздрібному ринку за базовими напрямками

Джерело: особиста розробка автора

Висновки. Аналізуючи сучасний стан банківської системи на кредитному, депозитному та розрахунковому ринках банківських послуг, важливим для її економічного зростання та розвитку ринку роздрібних послуг в Україні є удосконалення обслуговування населення за трьома взаємопов'язаними складовими, а саме, депозитною, кредитною та розрахунковою.

Реалізація банками комплексного підходу до організації кредитування, ощадної справи та забезпечення розрахунків клієнтів дозволить запроваджувати нові види банківських послуг, визначати зміни в реальних потребах клієнтів, аналізувати існуючі тенденції у банківській сфері, оптимізувати склад та обсяги залучених фінансових, матеріальних, людських ресурсів, а також термінів. Запропонований комплекс заходів щодо удосконалення обслуговування клієнтів на роздрібному ринку за базовими напрямками є необхідною основою для подальшого розвитку як сектору роздрібних послуг, так і в цілому

надасть платформу для зростання ефективності діяльності банків у посткризовий трансформаційний період свого функціонування.

Комплексне удосконалення процесу надання таких базових продуктів банків як депозити, кредити та розрахункові операції надає можливість подальшого розвитку банківської діяльності за такими напрямками, по-перше, розробка та просування нових банківських продуктів на основі існуючих технологій у банківській сфері, по-друге, можливість якісних змін у структурі та складі залучених фінансових, матеріальних та людських ресурсів, що є в свою чергу суттєвим заходом загальної оптимізації діяльності банку.

В умовах нестабільності економіки, економічної політики надзвичайно небезпечним для банків є зосередження своїх зусиль лише на вузькому колі послуг, що надаються. Тому банки повинні пропонувати своїм клієнтам банківські операції та послуги у вигляді комплексного банківського продукту.

Список використаних джерел

1. Дзюблук О. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи / О. Дзюблук // Науковий журнал Тернопільського економічного університету «Світ Фінансів». — 2010. — № 3. — С. 7–13.
2. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: Монографія // За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблук. — Тернопіль: Астон, 2012. — 358 с.
3. Малахова О. Галіцейська Ю. Оптимізація діяльності банківських установ щодо організації депозитних операцій / О. Малахова, Ю. Галіцейська // Науковий журнал Тернопільського економічного університету «Світ Фінансів». — 2010. — № 3. — С. 18–30.
4. Міщенко В. Сучасна практика споживчого кредитування в Україні / В. Міщенко, О. Шаповал // Вісник Національного банку України. — 2013. — № 11 (213). — С. 3–9.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.bank.gov.ua.
6. Підвисоцький Р. Безготівкові розрахунки – надійний і сучасний спосіб оплати / Р. Підвисоцький // Вісник Національного банку України. — 2013. — № 10 (2012). — С. 11.
7. Довгань Ж. М. Позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість банківської системи України / Ж. М. Довгань. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part2/25.PDF.
8. Оніщенко В. В. Державні банки як інструмент протидії експансії іноземного капіталу в банківській системі України / В. В. Оніщенко // Механізм регулювання економіки. — 2011. — № 4. — С. 230–234.
9. Алешина И. В. Поведение потребителей [Текст] : учеб. пособ. / И. В. Алешина. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2000. — 384 с.
10. Павленко Л. Д. Удосконалення ціноутворення на депозитні банківські продукти [Електронний ресурс] / Павленко Л. Д. // Часопис економічних реформ. — № 2 (6). — 2012. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Cher/2012_2/Pavlenko.pdf.

JEL CLASSIFICATION: G21

ACTIVATION OF BANKING INSTITUTIONS ACTIVITY ON RETAIL BANKING SERVICES MARKET

Yuliia V. KOTELEVSKA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Tetiana V. NOVIKOVA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. Features of crediting activation, optimization of banks' activity concerning deposit operations and application of modern technologies in calculation bank transactions are studied in the article. Volumes of credits, deposits and cashless

operations of banks are analyzed. The necessity of complex approach towards optimization of bank activity by the improvement of credit-calculation service of customers is grounded.

Key words: *customers' savings service, customers' credit-calculation service, optimization of bank activity, retail market of bank services.*

In terms of transformational changes in Ukraine's banking sector, which is associated with changes in the global banking market through the crisis of 2008 year, optimization processes of bank activity, doing deposit, credit and settlement operations, becomes an important factor for the further functioning of the banking system as in their practical work banks should ensure stable and effective policies that provide durability and flexibility in case of economic crisis occurrence in the state and the world market.

The consequences of the crisis in Ukraine as a decline in all economic sectors, including the banking sector did not pass small and medium enterprises, the development of which is a prerequisite for revitalization of economic activity. To restore the effective functioning of small and medium-sized businesses and satisfy their current needs, a necessary condition is the availability of bank loans and lower interest rates on them. In turn, providing economic sectors with credit resources is impossible without effective deposit policy, which determines the profitability and liquidity of the entire banking system.

Based on the transformation processes taking place in the economy of Ukraine, the banking system, influenced by different technologies, must endure process of reconstruction, where the basic processes, means of making payments will function in a new way, which will develop new mechanisms of control.

Therefore, one of the main objectives of implementing economic reforms in Ukraine, aimed at overcoming the crisis in the real economy, is creation by banking system needed monetary incentives for economic growth and development of small and medium sized businesses.

Thus, the problem of banks optimization to improve savings, credit and settlement services is urgent and needs further researches.

Question of optimization the activity of banks in Ukraine in the basic areas of retail businesses was studied in the works of leading national scholars. Analysis of scientific papers in this area gave an opportunity to formulate key areas which have been the subject of research, namely:

- Intensification of lending to small and medium enterprises in optimization of banking system;
- Use of modern technologies in the settlement operations of the bank;
- Optimization of banking institutions in organization of deposit operations.

It is important to include identifying the peculiarities of client servicing process of banking institutions in current environment due to the necessity of integrated approach for its organization, namely, the reasoning of developing a set of measures for the improvement of customer service in the retail market in basic areas such as credit, savings and payment services.

The aim of studying the banks optimization in the retail market is determining the expediency of an integrated approach to improving savings, credit and payment services for clients and justifies its prospects in use.

Rapid economic development in Ukraine and direct performance of the bank depends on sufficient levels of investment resources. This defines the special role of banks in the augmentation of investment capital as the major financial intermediaries of money market, which accumulate and redistribute temporarily free funds of the economy, providing payments between them.

In modern conditions of banking system functioning, the development of new competitive loan products and improving quality characteristics of credit and payment services for banks customers is possible, first of all, by the formation of long-term resources through fundraising on deposit accounts, which are outside the bank and represent a significant portion of the money supply.

According to the survey of bank lending market, the largest volume of lending occurred in the period from early 2006 to mid-2008. During this time, the volume of loans according to the calculations specialists has increased eight-fold, from 33.16 billion UAH on 01.01.2006 to 268.86 billion on 01.01.2009.

Today, the priority for banks, despite the gradual recovery from the crisis of the banking system, remains at risk minimization principle, as responsible borrowers have to pay for those who do not have the financial ability or do not want to carry out their obligations to banks.

Implementation of the latest competitive loan products and improvement of credit quality and payment services to the population with is possible due to long-term resources such as time deposits and deposits on demand. This is possible by raising funds from the individuals who make up the majority of cash in the market.

It should be noted that, in the absence of trust, savings of entities are stored in the form of cash or channeled into the shadow sector, which causes few-

er opportunities for banks to form targeted resources to fund this particular segment of customers.

So modern banking system requires significant changes from its members, aimed at implementing paperless, lower priced technologies for mass customer service. Therefore, the immediate task is the development of banking systems in which bank customers can manage their accounts (current, card, credit) from any place in the world and perform operations on them.

It is important to emphasize that during process last three years the rate of non-cash payments have increased five-fold by the development of e-banking, payment cards market, increasing the number of payment terminals. If in 2012 their volumes were 92 billion, in the first half of 2013 they were 72 billion.

The increase in non-cash payments is also caused by some of the actions of the NBU. Namely, September 1 2013, NBU Board Resolution 06.06.2013 № 210 "On limiting the amount of cash payments" have come into force. In accordance with the requirements of the amount of cash payments between individuals and company (employer) for goods (works, services) should not exceed 150 thousand. This limitation also applies to individuals at the conclusion of contracts of sale to be notarized.

Analyzing the current state of the banking system on credit, deposit and settlement market we see that essential to its growth and development of the retail services in Ukraine is to improve public service by three interrelated components, such as, credit, deposit and settlement.

The proposed package of measures for the improvement of customer service in the retail market in the basic areas is a necessary basis for further development of a retail sector services and generally provide a platform to increase the efficiency of banks in post-crisis transformation period.

Under conditions of unstable economy and economic policy it is extremely dangerous for banks to focus their efforts only on a narrow range of services provided. Therefore, banks should offer their customers banking operations and services in the form of complex banking product.

References

1. Dziubliuk O. (2010) Aktivizatsiia bankivskogo kredytuvannia malogo ta serednogo biznesu v systemi zakhodiv iz podolannia finansovo-ekonomichnoi kryzy [Activation of Small and Middle Business Bank Crediting in the System of Measures for Overcoming Financial and Economic Crisis]. Ternopil: Svit Fininsiv, 3, 7–13.
2. Bankivska systema Ukrainy: stanovlennia i rozvytok v umovakh globalizatsii ekonomichnykh protsesiv [Banking System of Ukraine: Formation

and Development in the Conditions of Economic Processes Globalization]. Ternopil: Aston (2012).

3. Malakhova O., Galitseyska Yu. (2010) Optymizatsiya diialnosti bankivskykh ustanov shchodo organizatsii depozytnykh operatsii [Activity Optimization of Bank Institutions in Direction of Deposit Operations]. Ternopil: Svit Fininsiv.

4. Mishchenko V., Shapoval O. (2013) Suchasna praktyka spozhyvchogo kredytuvannia v Ukraini [Modern Practice of Consumer Crediting in Ukraine]. Announcer of the National bank of Ukraine, 11, 3–9.

5. Sait Natsionalnogo banku Ukrainy [Official Site of the National Bank of Ukraine]. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua>.

6. Pidvysotskii R. (2012) Bezgotivkovi rozrahunkyy – nadiinyi i suchasnyi sposib oplaty [Non-cash settlements are a reliable and modern manner of payment]. Announcer of the National bank of Ukraine, 10, 11.

7. Dovgan Zh. M. Pozytyvni ta negatyvni naslidky vplyvu inozemnogo kapitalu na stiiikist bankivskoi systemy Ukrainy [Positive and Negative Consequences of Foreign Capital Influence on Stability of Banking System of Ukraine]. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part2/25.PDF.

8. Onishchenko V. (2011) Derzhavni banky yak instrument protydii ekspansii inozemnogo kapitalu v bankivskii systemi Ukrainy [State Bank as Instrument of Counteraction Foreign Capital Expansion in Banking System of Ukraine]. Mekhanizm reguluvannia ekonomiky, 4, 230–234.

9. Al'oshyna I. (2000) Povedenie potrebitelej [Consumers Behavior]. Moscow: FAIR-PRESS.

10. Pavlenko L. (2012) Udoskonalennia tsinoutvorennia na depozytni bankivski produkty [An Improvement of Pricing on Deposit Bank Products]. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Cher/2012_2/Pavlenko.pdf.

УДК 33. 053.336.71(476)

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ

Лариса Николаевна МАРЧЕНКО

к.т.н., доцент кафедры экономической кибернетики и теории вероятностей УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

E-mail: lamarchenko@yandex.ru

Людмила Васильевна ФЕДОСЕНКО

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

E-mail: stepan112@tut.by

Аннотация. Статья посвящена анализу устойчивости функционирования банков Республики Беларусь. Дана рейтинговая оценка эффективности функционирования банков на основе данных показателей.

Анотація. Стаття присвячена аналізу стійкості функціонування банків Республіки Білорусь. Дана рейтингова оцінка ефективності функціонування банків на основі даних показників.

Ключевые слова: рейтинговая оценка деятельности банков, банки Республики Беларусь, методики мониторинга банков-контрагентов, коммерческий банк, надежность, устойчивость, международные рейтинговые агентства, показатели устойчивости банка, ранжирование банков.

Ключові слова: рейтингова оцінка діяльності банків, банки Республіки Білорусь, методики моніторингу банків-контрагентів, комерційний банк, надійність, стійкість, міжнародні рейтингові агентства, показники стійкості банку, ранжирування банків.

Постановка проблемы. Допуск на финансовый рынок финансово устойчивых кредитных организаций – необходимое условие стабильного функционирования банковской системы. Сегодня важным является деловая репутация банков. Средством измерения деловой репутации и, соответственно устойчивости функционирования, является рейтинг. Рейтинг банков играет немаловажную роль для их развития и эффективности деятельности, помогает ранжировать банки, определяя место каждого в банковской системе, определяет возможность привлечения инвестиций, получения межбанковских кредитов и т. п. Рейтинги банков, определение и публикацию которых осуществляют независимые рейтинговые агентства (мировые – FitchRatings, Standard&Poor's, DoingBusiness, GlobalFinance, Moody's Investors Service, региональные – рейтинговое агентство БГУ, Информационно-аналитическое агентство «Бизнес-Новости» и др.), являются неотъемлемым элементом информационной инфраструктуры, обеспечивающие нормаль-

ное развитие банковского бизнеса. Позволить себе услуги рейтинговых агентств могут лишь крупные, ориентированные на международные рынки капитала банки Республики Беларусь, остальным для получения рейтинга нужно проводить кардинальную модернизацию деятельности, выстраивать управление организацией с ориентацией на учет рисков, что связано с существенными, часто непосильными финансовыми затратами [1, с. 32–35]. Из-за высокой скорости изменения ситуации на финансовых рынках и относительной инертности «объективных» рейтинговых оценок, банки стремятся создавать собственные методики мониторинга банков-контрагентов для качественной и своевременной оценки их кредитоспособности. У большинства банков есть собственные методики, состоящие преимущественно из двух составляющих – количественной и качественной оценок [2]. Количественная оценка основывается на анализе финансовых показателей. Распространенным подходом к их оценке является выбор шкал и соответствующих градациям шкалы баллов, а итоговая оценка

определяется как взвешенная сумма набранных баллов. Недостатком такого рода систем является тот факт, что градации шкалы, баллы и веса выбираются экспертно, что не способствует получению объективной оценки. Вторым компонентом методик является качественная оценка, которая основывается на анализе таких параметров как: структура собственности, качество управления рисками, территориальная принадлежность, кредитная история, деловая репутация и т.д. В методиках международных рейтинговых агентств (Standard&Poor's, Moody's Investors Service, Fitch Ratings) оценка банка сводится к одному интегральному показателю надежности, а анализ включает значительный набор как финансовой, так и нефинансовой информации. При этом субъективные оценки экспертов агентства и опросы сотрудников (что не отражается в отчетности организаций) составляют значительную долю в комплексной оценке рейтинга.

Универсального простого алгоритма, который позволял бы объективно ранжировать банки в различных экономических условиях, не существует. Полный анализ финансового состояния банков осуществляется на основе анализа большого набора показателей, что для коммерческих банков является весьма сложной задачей. Поэтому создание банком собственной независимой методики, позволяющей объективно ранжировать банки в различных экономических условиях, является одной из стратегических задач банка.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время предложено немало методик оценки банков, каждая из которых отличается целями проводимой оценки, набором исходных параметров и показателей, степенью применения автоматизированных баз данных, алгоритмами получения стандартизированных показателей, свертки критериев и расчета рейтинговой оценки, возможностью использования в динамике [3, 4, 5].

Крупнейшее в Республике Беларусь рейтинговое агентство БГУ при ранжировании банков основывается на методиках StandardandPoors, MOODY's, FITCH IBCA, Euromoney, а также разрабатывает свои оригинальные методики [6, 7, 8].

В теории и практике имеется значительный методический арсенал оценки устойчивости функционирования банков, однако он требует совершенствования исходя из интересов пользователей и возможности использования в качестве инструмента управления рисками.

Цель статьи – дать оценку устойчивости функционирования банковской системы опираясь на показатели финансовой отчетности, на основании чего определить место каждого банка в банковской системе Республики Беларусь.

Обоснование полученных научных результатов. Методика оценки безопасности функционирования банков Республики Беларусь опирается на следующие регламентируемые показатели [9]:

Норматив достаточности основного капитала (A_1) – регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков. Норматив N_1 определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска. Норматив достаточности основного капитала устанавливается в размере 5 процентов.

Норматив достаточности нормативного капитала (A_2) – установленное предельное процентное соотношение размера или части нормативного капитала банка и рисков, принимаемых на себя банком. Норматив достаточности нормативного капитала устанавливается в размере 10 процентов.

Мгновенная ликвидность (A_3) – характеризует соотношение суммы активов до востребования и пассивов до востребования и с просроченными сроками. В расчет мгновенной ликвидности активы и пассивы включаются без учета степени ликвидности и риска одновременного снятия. Минимально допустимое значение норматива мгновенной ликвидности устанавливается в размере 20 процентов.

Текущая ликвидность (A_4) – характеризует соотношение суммы активов с оставшимся сроком погашения до 30 дней, в том числе до востребования и пассивов с оставшимся сроком возврата до 30 дней, в том числе до востребования и с просроченными сроками. В расчет текущей ликвидности активы и пассивы включаются в сумме по балансу без учета соответственно степени ликвидности и риска одновременного снятия. Минимально допустимое значение норматива текущей ликвидности устанавливается в размере 70 процентов.

Краткосрочная ликвидность (A_5) – характеризует соотношение активов со сроками погашения до 1 года (фактическая ликвидность) и обязательств со сроками исполнения до 1 года

(требуемая ликвидность). Принцип расчета краткосрочной ликвидности состоит в сопоставлении фактической ликвидности с требуемой. Минимально допустимое значение норматива краткосрочной ликвидности устанавливается в размере 1.

Показатели, характеризующие устойчивость функционирования банков Республики Беларусь на период 1.01.13 по 1.11.2013 года представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели устойчивости функционирования банков Республики Беларусь

	Банк	01. 01.2013					01. 11.2013				
		До- статоч- ность норма- тивно- го ка- питала, (10) %	До- статоч- ность осно- вного капи- тала, (5) %	Мгно- венная лик- вид- ность, (20) %	Теку- щая лик- вид- ность, (70) %	Крат- кос- рочная лик- вид- ность	До- статоч- ность норма- тивно- го ка- питала, (10) %	До- статоч- ность осно- вного капи- тала, (5) %	Мгно- венная лик- вид- ность, (20) %	Теку- щая лик- вид- ность, (70) %	Крат- кос- роч- ная лик- вид- ность
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	ОАО «АСБ Беларусбанк»	28,50	24,90	260,50	138,90	2,10	19,10	15,70	183,50	113,40	1,10
2	ОАО «Белагро- промбанк»	19,00	14,00	255,65	98,65	1,15	16,50	13,10	192,20	103,00	1,00
3	ОАО «Белин- вестбанк»	13,10	6,20	661,70	141,60	1,50	10,30	5,60	547,70	127,10	1,60
4	ОАО «БПС- Сбербанк»	9,60	4,50	265,00	125,00	1,30	10,10	5,00	209,90	129,30	1,80
5	«Приорбанк» ОАО	15,10	6,40	234,00	106,05	1,10	12,80	6,30	237,10	131,70	1,20
6	ОАО «Банк БелВЭБ»	17,60	9,10	192,60	89,90	1,15	11,50	6,50	156,90	76,80	1,00
7	ОАО «БНБ- Банк»	24,50	11,30	458,35	195,80	2,60	14,50	7,30	261,80	137,70	1,60
8	ОАО «Белгазп- ромбанк»	20,70	13,10	173,40	132,45	1,75	12,80	8,80	94,40	91,00	1,10
9	ЗАО «Абсо- лютбанк»	26,30	18,50	175,30	92,10	1,30	26,30	18,50	164,40	94,60	1,10
10	ЗАО «РРБ- Банк»	26,60	12,70	876,80	206,70	1,70	26,30	13,10	502,90	158,10	1,30
11	ЗАО «МТБанк»	14,30	6,60	152,05	125,35	1,45	11,20	6,00	166,50	102,90	1,10
12	ОАО «Пари- тетбанк»	38,40	23,80	1658,00	387,90	5,70	29,30	19,20	300,90	161,60	2,30
13	ОАО «Техно- банк»	28,20	11,60	397,40	166,70	1,90	21,20	9,30	360,00	171,10	1,80
14	«Франсабанк» ОАО	65,80	26,50	1297,90	468,60	12,30	44,40	19,20	814,20	304,30	4,90
15	ЗАО «Траст- банк»	22,90	9,90	556,30	266,10	2,80	20,40	8,30	130,90	129,80	3,20
16	ЗАО «Банк ВТБ «(Беларусь)»	9,40	4,40	194,85	122,95	1,25	8,30	3,90	203,50	137,00	1,70
17	ЗАО «Альфа- Банк»	13,20	7,10	106,80	98,70	2,10	11,10	5,90	113,70	93,00	1,30
18	ЗАО «Дельта Банк»	25,10	18,30	317,85	129,85	1,70	19,80	12,00	131,20	76,50	1,10

Таблица 1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
19	ОАО «Евро-торгинвест-банк»	52,40	39,70	227,20	136,70	5,30	27,90	23,00	67,10	81,20	1,00
20	ОАО «ХКБанк»	34,90	18,80	737,50	72,80	2,00	33,30	14,20	152,80	91,20	1,10
21	ЗАО «БТА Банк»	25,00	10,70	574,70	324,20	3,70	17,40	8,30	333,10	153,90	1,50
22	ЗАО «БелСвис-сБанк»	50,80	20,30	161,00	158,90	5,10	41,50	15,20	120,00	119,20	3,50
23	ЗАО «Сомбел-банк» («Идея банк»)*	16,30	7,40	348,10	178,30	3,80	15,50	6,90	586,50	108,80	1,10
24	ЗАО «Банк ББМБ»	27,40	17,60	642,20	318,80	2,40	29,60	20,40	1139,40	110,00	1,20
25	ЗАО «ТК Банк»	37,50	19,08	198,80	250,80	2,70	31,20	14,67	1982,40	1126,50	120,40
26	ЗАО «Цептер Банк»	40,90	20,60	125,60	133,00	1,20	44,00	25,90	164,80	103,80	2,20
27	ЗАО «Евро-банк»	36,80	23,40	399,90	310,30	1,90	38,50	22,40	149,90	150,40	1,00
28	ЗАО «БИТ-Банк»	44,30	31,70	71,70	84,00	2,90	58,40	37,50	125,50	270,00	1,30

*Банк ЗАО «Сомбелбанк» в 2013 году переименован в «Идея банк».

В таблице отсутствуют банки Банк Москва-Минск», ЗАО АКБ «БЕЛРОСБАНК», ЗАО «Н.Е.Б Банк» (Онербанк), ИнтерПэйБанк, так как на сайтах этих банков отсутствует необходимая информация для аналитических расчетов.

По указанным показателям был осуществлен переход к соизмеримым показателям согласно формуле 1 [10]:

$$A'_{ik} = \frac{A_{ik} - A_{k \min}}{A_{k \max} - A_{k \min}} \quad (1)$$

где A_{ik} – соизмеримый k -ый показатель i -ого банка;

A_{ik} – фактическое значение k -го показателя i -ого банка;

$A_{k \min}$ – минимальное k -го показателя по совокупности;

$A_{k \max}$ – максимальное значение k -го показателя по совокупности.

В качестве интегрального критерия безопасности функционирования использовалась сумма локальных показателей. Чем меньше значение интегрального показателя, тем более устойчиво оказывается положение банка. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значения интегрального показателя и рейтинг банков Республики Беларусь

	Банки	Интегральный показатель	Позиция в рейтинге устойчивости функционирования на 01.01.2013.	Интегральный показатель	Позиция в рейтинге устойчивости функционирования на 01.11.2013.	Перемещение в рейтинговой таблице за 11 месяцев
1	ОАО «АСБ Беларусбанк»	1,295	16	0,664	15	1↑
2	ОАО «Белагропромбанк»	0,628	7	0,528	12	5↓
3	ОАО «Белинвестбанк»	0,698	8	0,395	9	1↓
4	ОАО «БПС-Сбербанк»	0,278	2	0,200	5	3↓
5	«Приорбанк» ОАО	0,344	4	0,304	7	3↓

Таблица 2 (продовження)

6	ОАО «Банк БелВЭБ»	0,402	6	0,188	3	3↑
7	ОАО «БНБ-Банк»	1,152	14	0,390	8	6↑
8	ОАО «Белгазпромбанк»	0,720	9	0,265	6	3↑
9	ЗАО «Абсолютбанк»	0,831	10	0,863	17	7↓
10	ЗАО «РРБ-Банк»	1,439	19	0,941	19	0
11	ЗАО «МТБанк»	0,364	5	0,198	4	1↑
12	ОАО «Паритетбанк»	3,271	27	1,089	22	5↑
13	ОАО «Технобанк»	1,051	13	0,668	16	3↓
14	«Франсабанк» ОАО	4,399	28	1,816	26	2↑
15	ЗАО «Трастбанк»	1,341	17	0,475	10	7↑
16	ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь)	0,218	1	0,135	1	0
17	ЗАО «Альфа-Банк»	0,321	3	0,158	2	1↓
18	ЗАО «Дельта Банк»	1,025	12	0,505	11	1↑
19	ОАО «Евроторгинвест-банк»	2,397	26	0,964	20	6↑
20	ОАО «ХКБанк»	1,360	18	0,865	18	0
21	ЗАО «БТА Банк»	1,639	22	0,529	13	9↑
22	ЗАО «БелСвиссБанк»	1,815	24	1,088	21	3↑
23	ЗАО «Идея банк»	0,889	11	0,536	14	3↓
24	ЗАО «Банк ББМБ»	1,790	23	1,510	25	2↓
25	ЗАО «ТК Банк»	1,587	21	3,778	28	7↓
26	ЗАО «Цептер Банк»	1,212	15	1,454	24	7↓
27	ЗАО «Евробанк»	1,902	25	1,267	23	2↑
28	ЗАО «БИТ-Банк»	1,581	20	2,217	27	7↓

Анализ интегральных показателей свидетельствует, что за 11 месяцев 2013 года ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) не изменил свою первую позицию, ЗАО «Альфа-Банк» переместился с третьей позиции на вторую, а ОАО «БПС-Сбербанк» со второй позиции на пятую. Не изменили своих позиций ОАО «ХКБанк» (18 позиция), ЗАО «РРБ-Банк» (19 позиция). Наибольший подъем наблюдался для ЗАО «БТА Банк» (на 9 позиций), а смещение вниз на 7 позиций было для ЗАО «Абсолютбанк», ЗАО «ТК Банк», ЗАО «Цептер Банк», ЗАО «БИТ-

Банк». Системообразующие банки Республики Беларусь, такие как ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк», по показателям безопасности функционирования занимают 15 и 12 позиции в рейтинге соответственно.

Сопоставление результатов рейтинга, построенного по показателям безопасности функционирования и рейтинга банков Беларуси по активам [11] дает заметно отличающиеся результаты, т.е. наиболее устойчивый банк не обязательно является лидером по активам (табл. 3).

Таблица 3

Сопоставление рейтинговых позиций банков Республики Беларусь в рейтинге, построенного на основе показателей устойчивости и в рейтинге по активам*

		Позиция в рейтинге устойчивости функционирования на 01.11.2013	Позиция в рейтинге по активам (3 квартал 2013 года)	Разница позиций банка в рейтинге устойчивости и по активам банка
1	ОАО «АСБ Беларусбанк»	15	1	14
2	ОАО «Белагропромбанк»	12	2	10
3	ОАО «Белинвестбанк»	9	4	5
4	ОАО «БПС-Сбербанк»	5	3	2
5	«Приорбанк» ОАО	7	6	1

Таблиця 3 (продовження)

6	ОАО «Банк БелВЭБ»	3	5	-2
7	ОАО «БНБ-Банк»	8	16	-8
8	ОАО «Белгазпромбанк»	6	7	-1
9	ЗАО «Абсолютбанк»	17	26	-9
10	ЗАО «РРБ-Банк»	19	20	-1
11	ЗАО «МТБанк»	4	11	-7
12	ОАО «Паритетбанк»	22	18	4
13	ОАО «Технобанк»	16	19	-3
14	«Франсабанк» ОАО	26	22	4
15	ЗАО «Трастбанк»	10	23	-13
16	ЗАО «Банк ВТБ» (Беларусь)	1	8	-7
17	ЗАО «Альфа-Банк»	2	9	-7
18	ЗАО «Дельта Банк»	11	14	-3
19	ОАО «Евроторгинвестбанк»	20	28	-8
20	ОАО «ХКБанк»	18	15	3
21	ЗАО «БТА Банк»	13	21	-8
22	ЗАО «БелСвиссБанк»	21	17	4
23	ЗАО «Идея банк»	14	12	2
24	ЗАО «Банк ББМБ»	25	25	0
25	ЗАО «ТК Банк»	28	13	15
26	ЗАО «Цептер Банк»	24	24	0
27	ЗАО «Евробанк»	23	31	-8
28	ЗАО «БИТ-Банк»	27	29	-2

*Рейтинг по активам представлен по всем банкам Республики Беларусь (в рейтинге были также банки «Москва Минск Банк», ЗАО «АКБ «БЕЛПРОСБАНК», ЗАО «Н.Е.Б Банк» (Онербанк), ИнтерПэйБанк. Позиции сохранены.

Сравнение результатов рейтинга, построенного на основании показателей устойчивости и рейтинга, построенного на основе активов банка, дает заметно отличающиеся результаты. Только для двух банков позиции в рейтинге совпали. Наибольшее расхождение в позициях наблюдалось для банков ЗАО «ТК Банк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ЗАО «Трастбанк».

Выводы. Исследование показало, что до сих пор не разработана универсальная методика (набор унифицированных показателей) рейтинговой оценки банков, которая бы позволила объективно, а не по «заказу» ранжировать банки и определять их место в банковской системе. По оценкам разных агентств банки, занимали разные позиции в рейтинговой шкале, в зависимости от того, какие использовались показатели

для её оценки. Разнообразие исходных показателей, которые «закладываются» в алгоритм той или иной методики дает разные результаты ранжирования банков.

В качестве универсальных показателей предлагается использовать унифицированные коэффициенты, которые определены нормативно-законодательной базой и являются обязательными для исполнения банками Республики Беларусь. Ранжирование банков по данным показателям безопасности функционирования выявил позиции банков, отличные от позиций в традиционных рейтингах. Изменение позиций в определенной степени отражает, какие банки наиболее успешно действовали в условиях быстро меняющейся внешней среды.

Список использованных источников

1. Марченко Л. Н., Серапин Н. С., Федосенко Л. В. К вопросу рейтинговой оценки банков Республики Беларусь. //Актуальные проблемы экономического развития: теория и практика: сб. науч. ст.: выпуск 2 / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины; редкол.: Б. В. Сорвиров, О. С. Башлакова (гл. ред.) [и др.]. — Гомель: ГГУ им.Ф.Скорины, 2013. — 299 с. (С. 32–35).
2. Карминский А. Рейтинги в экономике. Методология и практика / А. Карминский, А. Пересецкий, А. Петров. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 240 с.
3. Дмитриева Д. Конкуренция в границах сегментов банковского рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/cont.asp?id=9896>.
4. Дмитриева Е. Методика выявления конкурентов в сегменте банковского рынка / Е. Дмитриева // Банкаўскі веснік. — 2012. — № 13. — С. 35–41.
5. Рейтинг эффективности белорусских банков по итогам I полугодия 2013 года возглавил Идея Банк // ООО ИА «Бизнес Новости. <http://doingbusiness.by/liderom-reitinga-effektivnosti-beloruskih-bankov-za-ii-kvartal-ostalsya-ideya-bank>.
6. Ковалев М., Колесник К. Обзор показателей белорусского банковского рынка и анализ эффективности банков в 2011 году / М. Ковалев, К. Колесник // Вестник ассоциации белорусских банков. — № 7 (651) 7.03.12. — С. 15–22.
7. Ковалев М., Колесник К. Конкурентные позиции банков: итоги 2010 / М. Ковалев, К. Колесник // Вестник ассоциации белорусских банков. — № 8 (604). 25.02.11. — С. 2–10.
8. Колесник К. Методы анализа конкуренции в банковском секторе / К. Колесник // Вестник ассоциации белорусских банков. — № 15 (651) 20.12.2011. — С. 15–23.
9. Инструкция № 137 «О нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] // Официальный сайт НБ РБ – 2013. – URL: Режим доступа: http://www.nbrb.by/legislation/BankSuperVision/pdf/I_137.pdf – Дата доступа: 29.09.2013.
10. Пчелинцев А. Д. Методы определения сравнительного рейтинга экономического состояния промышленных предприятий / А. Д. Пчелинцев, В. А. Пчелинцев // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. — 2010. — № 3 (2). — С. 583–593.
11. Рейтинг банков Беларуси по активам. Период сравнения: 3-й квартал 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://select.by/content/view/6196/836/> – Дата доступа: 20.12.2013.

JEL CLASSIFICATION: G21

EVALUATION OF BELARUS BANKING SYSTEM SUSTAINABILITY

Larisa N. MARCHENKO

Candidate of Technical Science, Associate Professor of Economic Cybernetics and Probability Theory Department, Educational Institution «Francisk Skorina Gomel State University» (Gomel)

Lyudmila V. FEDOSENKO

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of Finance and Credit Department, Educational Institution «Francisk Skorina Gomel State University» (Gomel)

Summary. This article analyzes the Republic of Belarus banks stability. Banks efficiency rating assessment has been given on the basis of the most important data.

Key words: *rating assessment of the banks, the banks of the Republic of Belarus, the methods of monitoring counterparty banks, commercial bank, reliability, stability, the international rating agencies, bank soundness indicators, ranking banks.*

Revival of competition in the banking sector of the Republic of Belarus significantly increases the level of risk that the bank assumes interacting with counterparty banks and other non-bank financial institutions. Access to the financial market and credit institutions financial soundness is a necessary condition for the banking system stability. Banks reputation is of great importance today. Rating is the main instrument to measure the reputation and thus the sustainability. Banks rating plays an important role in their development and efficiency, helps to rank the banks, determines the place of each of them in the banking system, determines the attractiveness for investments, for obtaining interbank loans, etc. Banks ratings are an integral part of the information infrastructure which ensures the normal development of the banking business.

Only major banks of Belarus aimed at international markets of capital can afford to use services of international rating agencies. This approach “narrows” information field to analyze the state of the banking sector due to the lack of completeness of coverage of all banks ranging procedure.

In the methods of the international rating agencies (Standard & Poor’s, Moody’s Investors Service, Fitch Ratings) rating of the bank reduced to one integral indicator of reliability, and the analysis includes a large set of both financial and non-financial information. In this subjective assessment agency experts and surveys of employees (that is not recognized organi-

zations) account for a significant share of the comprehensive assessment rating. Many smaller banks are developing their own methodological tool that allows an objective assessment of the counterparty in terms of its financial stability. However, as practice shows, not all banks for various reasons, can “bump” the methodological support of counterparties rated at a high level. Accumulated theory and practice of other banking organizations methodological arsenal also not always be used because of its complexity and high complexity testing. In other words, a full analysis of the financial condition of banks is based on the analysis of a large set of indicators that commercial banks are very challenging.

The research showed that the universal technique (a set of the unified indicators) rating assessment of banks which would allow objectively instead of by “order” to range banks and to define their place in a banking system still isn’t developed. By estimates of different agencies banks took different positions in a rating scale, depending on what were used indicators for its assessment. A variety of initial indicators which are “put” in algorithm of this or that technique leads to different results of ranging of banks.

Nevertheless, the Belarusian banking practice presses universal simple algorithm which would allow ranging objectively banks in various economic conditions.

As universal indicators it is offered to use the unified coefficients which are defined by standard leg-

islative base and are banks of Republic of Belarus obligatory for execution.

The technique of an assessment safe functioning of banks in Belarus leans on the following indicators: standard of sufficiency of fixed capital (A1); standard of sufficiency of the standard capital (A2); instant liquidity (A3); current liquidity (A4); short-term liquidity (A5). The choice of these indicators is caused by that they are legislatively regulated, that is are obligatory for performance by all banks, are unified,

easily “give in” to monitoring, position itself as key at an assessment of reliability of the credit organization.

Comparison of the rating results constructed on indicators of safety of functioning and rating of Belorussian banks on assets led considerably different results. It is established that the steadiest bank not necessarily is the leader on assets. Change of positions in a certain degree reflects what banks most successfully worked in the conditions of quickly changing environment.

References

1. Marchenko, L.N., Serapin, N.S., Fedosenko, L.V. (2013). K voprosu rejtinghovoij otsenki bankov Respubliki Belarus [To the question-rated banks in the Republic of Belarus]. Actual problems of economic development: theory and practice, p. 32–35.
2. Karminsky, A., Peresetsky, A., Petrov, A. (2005). Rejtinghi v ehkonomike. Metodolohija i praktika [Ratings in the economy. Methodology and Practice]. Moscow: Finance and Statistics.
3. Dmitrieva D. Konkurentsija v hranitsakh sehm-entov bankovskoho rynka Respubliki Belarus' [Competition within the boundaries of the segments of the banking market of the Republic of Belarus]. Localized 25. November 2013. Retrieved from <http://www.nbrb.by/cont.asp?id=9896>.
4. Dmitrieva, E. (2012). Metodika vyjavlenija konkurentov v sehmente bankovskoho rynka [Method to identify competitors in the segment of the banking market]. Bank Gazette, Vol. 13, 35–41.
5. Rejtingh ehffektivnosti belorusskikh bankov po itoham I poluhodija 2013 hoda voz-hlavlil Ideja [Bank Belarus banks effectiveness rating for the 1-st half of 2013 was headed by Idea Bank]. Localized 15. December 2013. Retrieved from <http://doingbusiness.by/liderom-reitinga-effektivnosti-belorusskikh-bankov-za-ii-kvartal-ostalsya-ideya-bank>.
6. Kovalev, M., Kolesnic, K. (2012). Obzor pokazatelej belorusskoho bankovskoho rynka i analiz ehffektivnosti bankov v 2011 hodu [Belarus bank market review and bank effectiveness analysis for 2011]. Review of Belarus banks association, Vol. 7, 15–22.
7. Kovalev M., Kolesnic K. (2011). Konkurentnye pozitsii bankov: itohi 2010 [Banks competitive positions: results of 2010] Review of Belarus banks association, Vol. 8, p. 2–10.
8. Kolesnic K. (2011). Metody analiza konkurentsiji v bankovskom sektore [Competition analysis methods for a banking sector. Review of Belarus banks association]. Vol. 15, p. 15–23.
9. Instruksija № 137 «O normativakh bezopasnoho funkcionirovanija dlja bankov i nebankovskikh kreditno-finansovykh orhanizatsijj [Instruction №137 «On the norms of safe functioning for banks and non-banking credit and finance organizations»]. Localized 17. December 2013. Retrieved from http://www.nbrb.by/legislation/BankSuperVision/pdf/I_137.pdf.
10. Pchelintsev, A.D., Pchelintsev V.A. (2010, №3). Metody opredelenija sravnitel'noho rejtinga ehkonomicheskoho sostojanija promyshlennykh predpriyatij [Methods to measure comparative rating of industrial enterprises economic state.] Review of Nihzegodsky University after N.I. Lobachevsky, p. 583–593.
11. Rejtingh bankov Belarusi po aktivam. Period sravnenija: 3-jj kvartal 2013 [Belarus banks actives rating. Period of comparison: 3-d quarter of 2013]. Localized 20. December 2013 Retrieved from <http://select.by/content/view/6196/836/>.

УДК 336.71:004.738.5

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ БАНКІВ

Валерій Іванович ОГІЄНКО*к.е.н., директор Севастопольського інституту банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України***Ірина Миколаївна БОЯРКО***к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Севастопольського інституту банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України
E-mail: BoyarkoIN@sev.uabs.edu.ua*

Анотація. Узагальнено науково-теоретичні засади впливу інтернет-банкінгу на конкурентоспроможність банків. Визначено методологічні особливості відображення при формуванні банківських рейтингів впливу стану розвитку інтернет-банкінгу на конкурентоспроможність банків.

Аннотация. Обобщены научно-теоретические основы влияния интернет-банкинга на конкурентоспособность банков. Определены методологические особенности отображения при формировании банковских рейтингов влияния состояния интернет-банкинга на конкурентоспособность банков.

Ключові слова: інтернет-банкінг, банк, конкурентоспроможність, рейтинг.

Ключевые слова: интернет-банкинг, банк, конкурентоспособность, рейтинг.

Постановка проблеми. Сьогодні неможливо уявити функціонування банківських установ без використання сучасних інформаційних технологій. Підвищення рівня автоматизації всіх банківських операцій та використання дистанційних форм банківського обслуговування в сучасних умовах поступово стає одним з основних чинників посилення конкурентоспроможності банків, фактором формування конкурентних переваг у боротьбі за залучення нових клієнтів і збереження провідних позицій на ринку банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичному обґрунтуванню напрямів, тенденцій та перспектив розвитку сучасного банківського обслуговування, пошуку ефективних шляхів впровадження різних дистанційних форм здійснення банківських операцій приділяється немало уваги. Окремі аспекти банківської діяльності у напрямі інтернет-банкінгу викладені в працях І. Борисової [4], М. Горчакової [5], В. Костогриз [7], О. Овчарука [7], К. Трофімової [14] та ін. Здебільшого наявні публікації з цієї проблематики містять систематизацію теоретичних та практичних аспектів організації дистанційного

банківського обслуговування, аналіз перспектив розвитку інтернет-банкінгу в Україні з урахуванням притаманних йому недоліків та переваг, можливостей та загроз, пропозиції щодо напрямів та шляхів подолання існуючих перешкод щодо ефективного використання цієї форми надання банківських послуг.

Проте, зважаючи на посилення конкуренції на ринку банківських послуг, недостатньо дослідженою залишається проблема оцінювання впливу інтернет-банкінгу на конкурентоспроможність банків, ефективність банківської діяльності та відображення такого впливу в банківських рейтингах конкурентоспроможності.

Метою статті є узагальнення науково-теоретичних засад впливу інтернет-банкінгу на конкурентоспроможність банків та визначення методологічних особливостей відображення такого впливу при формуванні банківських рейтингів.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. В умовах посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному сегментах ринку банківських послуг, важливим завданням банківського менеджменту є забезпечення конкурентоспроможності банку, формування нових

та збереження наявних конкурентних переваг. Загальнонауковий підхід передбачає трактування конкурентоспроможності як здатності витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними суб'єктами, тобто, іншими словами, конкурентоспроможність організації може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переваги сукупності показників її діяльності, що визначають успіх на певному ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності показників конкурентів. Економічний зміст конкурентоспроможності полягає в наявності властивостей, які створюють переваги для суб'єкта в конкурентній боротьбі.

Для ринку фінансових послуг притаманним є розгляд конкурентоспроможності як характеристики суб'єкта цього ринку, що формується рівнями реального та потенційного задоволення ним певних потреб споживачів фінансових послуг у порівнянні з аналогічними суб'єктами, представленими на цьому ринку. Слід зазначити, що в процесі формування конкурентоспроможності банків існують певні особливості, які визначаються об'єктивною специфікою банківської справи як галузі економіки, що забезпечує функціонування ринку фінансових послуг. Вони полягають у тому, що відносини між продавцем і покупцем банківських послуг є довгостроковими, оскільки споживачі банківських послуг не просто здійснюють одноразові операції купівлі-продажу, а співробітничать з банком на довгостроковій основі з приводу забезпечення збереження та руху фінансових активів. Необхідність формування довгострокових зв'язків між банками та їх клієнтами щодо залучення та використання коштів зумовлює посилену увагу з боку споживачів банківських послуг до якості обслуговування, можливості отримання повного спектру необхідних їм послуг, стійкості та надійності банку.

З урахуванням цього визначальною характеристикою банківської конкурентоспроможності є здатність банку оперативно й адекватно реагувати на зміни в поведінці клієнтів, у їхніх смаках і перевагах, своєчасно впроваджувати форми банківського обслуговування, що в повній мірі відповідають потребам та вимогам споживачів банківських послуг, сформованим на певний період часу такими, що будуть істотно впливати на уподобання споживачів у перспективі. При цьому створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальнюючим показником конкурентоспроможності банку, його здатності ефективно використовувати свій фінансовий, науково-технічний і кадровий потенціали.

У сучасних умовах конкурентні стратегії банків мають бути переорієнтовані від побудови розгалуженої філіальної мережі, яка потребує значних обсягів витрат на своє утримання, на заняття лідерських позицій у електронному просторі, комп'ютеризацію та інтернетизацію банківського бізнесу. Формування конкурентних переваг банків, пов'язаних з високим рівнем технологічності та інноваційності підходів до організації банківського обслуговування, визначають у першу чергу станом інтернет-банкінгу, який передбачає обслуговування клієнтів за допомогою можливостей мережі Інтернет без відвідування банківських відділень. При цьому посилення конкуренції на ринку електронних фінансів відбувається в міру зростання масштабів залучення банків до системи інтернет-банкінгу з об'єктивних причин (розвиток інтернет-торгівлі, збільшення обсягів он-лайн платежів, активний розвиток соціальних медіа і мереж та ін.). Це, у свою чергу, вимагає розробки відповідних механізмів подальшого наближення банківського обслуговування до потреб клієнтів, підвищення рівня доступності банківських послуг, забезпечення високої функціональності та ефективності банківського обслуговування через мережу Інтернет з метою підтримки конкурентоспроможності банківської установи.

Традиційно оцінювання конкурентоспроможності банків проводять шляхом їх рейтингування. Вивчення наявних рейтингів банків України засвідчує недостатню увагу при їх побудові питанням відображення рівня впровадження відповідними фінансово-кредитними установами новітніх форм банківського обслуговування, що активно розвиваються під впливом всебічної інформатизації та комп'ютеризації суспільного життя.

Про важливість відображення в банківських рейтингах стану використання можливостей інтернет-банкінгу, рівня задоволення потреб користувачів банками України в цьому різновиді банківських послуг свідчать загальносвітові тенденції розвитку ринків фінансових послуг. Більшість експертів з фінансових питань, теоретиків та практиків, висловлює думку, що без розвинутого інтернет-банкінгу у сучасного роздрібного банку немає майбутнього. Їх думку підтверджують і дані статистичних досліджень провідних агентств світу, отримані на підставі як соціологічних опитувань, так і вивчення динаміки основних показників розвитку банківського сегменту ринку фінансових послуг.

Так, зокрема, за експертними оцінками у більшості розвинутих країн світу використання готівки зменшується із швидкістю 27 % на рік. Згідно з прогнозами Платіжної Ради Великої Британії, найближчим часом очікується істотне розширення використання можливостей інтернет-банкінгу та поступове витіснення ним готівкової та традиційних безготівкових форм розрахунків. Очікуваний темп скорочення кількості транзакцій, здійснюваних за допомогою готівки, у 2022 р. порівняно з 2012 р. має становити понад 33 %, а для традиційної в світовій практиці форми безготівкових розрахунків, якою є чеки, – близько 65%. При цьому прогнозується, що кількість операцій з пластиковими картками зросте з 2012 р. до 2022 р. на 75 %, переважно за рахунок розширення сегменту дебетових пластикових карток. У таких умовах інтенсивно зростатиме попит на здійснення операцій з разовим переказом з рахунків за допомогою систем мобільних платежів

та інтернет-банкінгу: зросте з 356 млн транзакцій у 2012 р. до близько 1,5 млрд у 2022 р. [9].

Відповідні загальносвітові тенденції є характерними також і для ринку банківських послуг України. За даними компанії GfK Ukraine [13], у 2013 р. загальна кількість користувачів інтернет-банкінгу в Україні зросла на 35 %. За оцінками Touchpoll, в Україні прогнозна ємність ринку інтернет-банкінгу у 2013 р. становить близько 17 млн осіб, що сформовано з врахуванням результатів опитування користувачів Інтернету щодо їх намірів використання можливостей цієї форми дистанційного банківського обслуговування. Станом на початок 2013 р. в Україні користувачами інтернет-банкінгу були близько 22 % користувачів Інтернету, що становило понад 3,5 млн осіб.

Порівняння рівнів користування Інтернетом та інтернет-банкінгом у динаміці протягом 2008–2013 рр. подано на рис. 1.

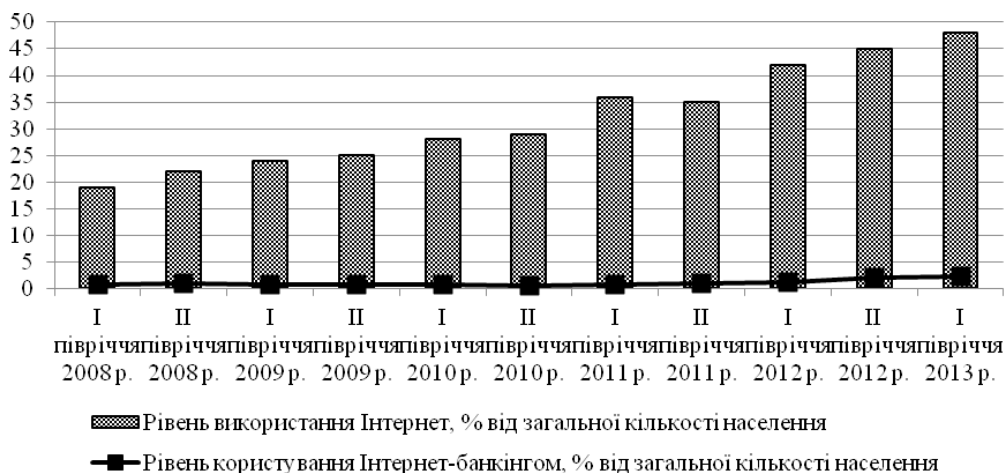


Рис. 1. Динаміка рівнів користування Інтернетом та Інтернет-банкінгом в Україні протягом 2008–2013 рр. [13]

Як свідчать дані статистики, інтенсивність зростання активності населення України в користуванні послугами інтернет-банкінгу в цілому можна визначити швидкістю розповсюдження користування Інтернетом. За досліджуваний період рівень використання мережі Інтернет зріс у 2,52 рази (з 19 % у I півріччі 2008 р. до 52 % – у 2013 р.), що супроводжувалося зростанням рівня

користування інтернет-банкінгом у 2,75 рази (з 0,8 % у 2008 р. до 2 % у 2013 р.).

Проте загальний рівень користування послугами інтернет-банкінгу в Україні все ще залишається одним з найнижчих серед країн Центральної та Східної Європи: за оцінками GfK Ukraine лише 2 % від населення, старшого за 16 років (рис. 2).

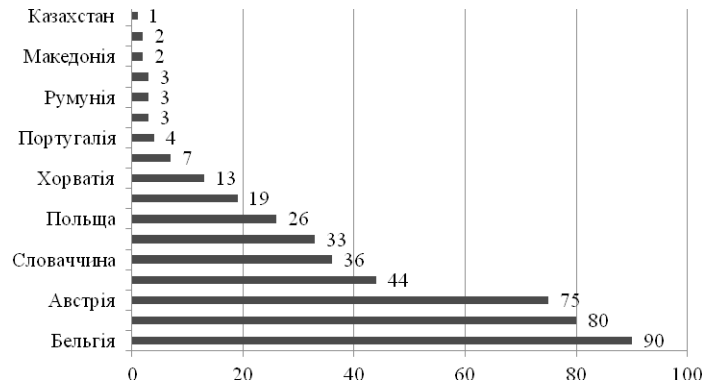


Рис. 2. Рівень користування інтернет-банкінгом в країнах Центральної та Східної Європи [13]

Слід зауважити, що кількість користувачів цих видів банківського обслуговування залежить від віку та освіти людей. На це вказують результати досліджень соціальних особливостей мобільного та інтернет-банкінгів, що проводилося Pew Reserch Centre [9]. Серед представників вікової групи від 18 до 29 років інтернет- та мобільний банкінг у середньому використовують 54 %, від 30 до 49 років – 40 %, серед осіб похилого віку (старші за 65 років) використання цих технологій є мало поширеним (користуються менше ніж 14 % представників групи). З урахуванням існуючої вікової структури українського суспільства, в якій близько 70 % становлять особи віком від 18 до 64 років, та інтенсивність впровадження інтернет-технологій у банківську практику, Україна має значний потенціал для подальшого розвитку інтернет-банкінгу та сфери віртуальних фінансів у цілому. Підтвердженням цьому також є й те, що за даними Internet World Stats Україна входить до 10 країн Європи з найбільшою кількістю користувачів Інтернету, має високі темпи її нарощення, але один з найнижчих рівнів проникнення Інтернету (близько 35 %). Як засвідчує світовий досвід, існує безпосередня залежність між використанням дистанційних банківських послуг та рівнем проникнення Інтернету: різке зростання попиту на інтернет-банкінг відбувається коли рівень проникнення Інтернету досягає 60 % населення [11].

Також слід зауважити, що конкурентоспроможний банк обов'язково має привернути до себе увагу потенційних клієнтів, тим самим збільшивши свою частку ринку. Використання дистанційних систем дистрибуції банківських послуг дозволяє охопити ширший сегмент клієнтів, необмежений географічним розташуванням

банківської установи. Саме тому у сучасних умовах рівень розвитку інтернет-банкінгу для населення вказує на наявність або відсутність в нього конкурентних переваг, що дозволяють утримувати існуючих клієнтів та збільшувати їх кількість, покращувати якість обслуговування, зменшувати власні операційні витрати та за рахунок цього отримувати вищі показники прибутковості. Згідно з даними Internet Banking Report у розвинутих країнах кожен клієнт, що користується послугами інтернет-банкінгу щорічно скорочує витрати банку на 565 дол. [14].

Слід зауважити, що банки України почали активно впроваджувати можливості інтернет-банкінгу в свою практику надання банківських послуг нещодавно. Лише наприкінці 2011 р. про запуск ErsteWeb було оголошено Ернсте Банком, у січні 2012 р. було впроваджено систему «Райффайзен Онлайн» Райффайзен Банку Аваль, у березні ВТБ Банк презентував систему VTB-online, у серпні було відкрито систему інтернет-банкінгу Platinum Click Платинум Банку. Потім поступово до цього процесу приєдналися й інші банки України. За даними аналітичних досліджень умов обслуговування фізичних осіб у системі інтернет-банкінг у 50 провідних банках України, що проводить двічі на рік інформаційний портал «Просто банкір» [2, 1]. Якщо станом на початок 2012 р. система інтернет-банкінгу України з обслуговування фізичних осіб була представлена у лише у 28 фінансово-кредитних установах (56 % з 50 найбільших роздрібних банків країни), то у 2013 р. дану форму дистанційного банківського обслуговування активно використовували понад 34 банків (68 %). У середньому для банків України рівень використання інтернет-банкінгу в 2013 р. становить 10–15 % від загальної кількості наяв-

них клієнтів, а у провідних банків цей показник є значно вищим та відповідає середньоевропейському: коливається в межах від чверті до третини загальної клієнтської бази.

Одним з перших рейтингів банків за критеріями рівня розвитку інтернет-банкінгу та інноваційністю рішень по відношенню до клієнтів та ін-

весторів став рейтинг, сформований фахівцями «Інвестгазета» на підставі он-лайн опитування користувачів банківських послуг, узагальнення експертних думок представників провідних ІТ-компаній України. У цілому місце в рейтингу визначається як середня арифметична зважена з оцінок 10 критеріїв, поданих у табл. 1.

Таблиця 1

Критерії формування рейтингу систем інтернет-банкінгу банків України

Критерій	Вага, %	Шкала оцінювання	Пояснення
Клієнтська база	40	0,1,2,3,4,5	Оцінка заснована на даних, отриманих від банків у процесі анкетування. Банки, що не надали інформацію отримують «0» балів
Динаміка клієнтської бази, кількості трансакцій, обсягу операцій		0,1,2,3,4,5	
Функціонал інтернет-банкінгу		0,1,2,3,4,5	
Наявність спеціального мобільного програмного забезпечення		0,1,2,3,4,5	
Оперативність		0,1	
Інтерактивність		0,1,2,3,4,5	
Представлення у соціальних мережах, взаємодія через соціальні мережі		0,1,2,3,4,5	
Потенційне зростання	30	0,1,2,3,4,5	Результати оцінювання функціоналу та сервісу інтернет-банкінгу, отримані в режимі он-лайн опитування користувачів банківських послуг
Інтернет голосування		0,1,2,3,4,5	
Оцінка експертів	30	0,1,2,3,4,5	Загальна експертна оцінка банківських сайтів з точки зору технологічності, інноваційності, рівня просування послуг електронного банкінгу, а також контенту сайту з точки зору задоволення потреб споживача та інвестора. Отримується на основі розрахунку таких коефіцієнтів: 1) частка згадування банку у статтях на тему інтернет-банкінгу; 2) насиченість інформаційного поля банку щодо інтернет-банкінгу (з урахуванням актуальності інформаційного приводу, тональності події, розмір повідомлення, жанр публікації та ін.); 3) вірогідність контакту медіа-аудиторії з інформацією банку щодо інтернет-банкінгу

Джерело: складено автором за даними [11]

Важливим аспектом впливу систем інтернет-банкінгу на конкурентоспроможність банку є істотне підвищення ефективності банківських операцій. Аналіз даних табл. 1 засвідчує, що його не враховано в процесі рейтингування банків.

На нашу думку, показник фінансово-економічної ефективності інтернет-банкінгу має бути одним з критеріїв формування банківських рейтингів, оскільки кінцевою метою забезпечення конкурентоспроможності є досягнення стабільної прибутковості та її зростання.

Оцінювання впливу інтернет банкінгу на ефективність банківської діяльності доцільно проводити виходячи з базових теоретично-методологічних положень сучасного неоінституціоналізму. Він базується на трактуванні ринку як інституту, що діє на підставі формальних та неформальних правил, за допомогою яких відбувається взаємодія економічних агентів в умовах конфлікту інтересів та невизначеності. При цьому інтернет-банкінг постає як засіб досягнення економії на транзакційних витратах і одночасного захисту банківських операцій від ризиків. Інтернет-банкінг дозволяє знизити такі транзакційні витрати як витрати ведення переговорів та укладання контактів, витрати виміру, витрати пошуку інформації, витрати проведення розрахунків, витрати захисту від третіх осіб, витрати моніторингу, витрати специфікації та захисту прав власності. У загальному випадку економічний ефект від впровадження систем інтернет-банкінгу банками може бути розрахований за формулою:

$$\dot{A} = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} - I \quad (1)$$

де P_t – прибуток, отриманий від використання системи інтернет-банкінгу (різниця між поточними витратами до та після впровадження системи інтернет-банкінгу), грош. од.; I – інвестиції у розробку, впровадження та просування системи інтернет-банкінгу, грош. од.; r – норма дисконту (середня процентна ставка на ринку банківських послуг), од.; t – номер періоду розрахунку; n – загальна кількість періодів, протягом яких отримується прибуток від використання системи інтернет-банкінгу.

Як видно з даних табл. 2, у 2013 р. найвищий рівень конкурентоспроможності в Україні має система інтернет-банкінгу, запропонована ПриватБанком, основними конкурентними перевагами якої є висока якість функціоналу та зручність використання. Саме ці характеристики дозволили ПриватБанку випередити лідера 2012 р. – ПУМБ.

Таблиця 2

Порівняння перших 10 позицій рейтингу систем інтернет-банкінгу банків України у 2011–2013 рр.

Банк	Рік							
	2011		2012			2013		
	бал	місце	бал	місце	Напря зміни рей- тингової позиції	бал	місце	Напря зміни рей- тингової позиції
ПриватБанк	17,9	1	16,74	2	↓	19,05	1	↑
ДельтаБанк	6,0	16	13,68	9	↑	16,65	2	↑↑
ПУМБ	17,6	2	17,49	1	↑	16,15	3	↓
Альфа-банк	15,2	5	15,66	3	↑	15,00	4	↓
Платинум Банк	–	–	14,51	4	–	13,55	5	↓
УкрСібБанк	10,9	10	13,39	10	↔	13,45	6	↑↑
VAB банк	15,4	4	8,67	19	↓↓	12,70	7-9	↑↑
ОТП Банк	16,2	3	13,19	12	↓↓	12,70	7-9	↑↑
Сбербанк Росії	–	–	8,45	21	–	12,70	7-9	↑↑
Укрексімбанк	13,8	6	13,38	11	↓↓	9,15	16-17	–
Фінанси і кредит	12,7	9	13,77	7	↑	12,50	10	↓
Пиреус банк МКБ	–	–	14,18	5	–	12,20	11	↓↓
Банк кредит Днепр	10,0	12	13,73	8	↑↑	11,00	12	↓
Банк Форум	13,8	7	10,86	16	↓↓	10,35	14	↑
Сведбанк	13,7	8	–	–	–	–	–	–
ВТБ Банк	–	–	13,95	6	–	–	–	–

Умовні позначення: ↓ або ↑ – зниження або посилення конкурентоспроможності відповідно; ↓↓ або ↑↑ – істотне (більш ніж на 3 рейтингові позиції) зни-

ження або посилення конкурентоспроможності відповідно; ↔ – без змін.

Джерело: складено автором за даними [10, 11, 12].

У 2013 р. значно зміцнити свої конкурентні позиції вдалося Дельта Банку, який у рейтингу систем інтернет-банкінгу змістився з 9 місця на 3. Це стало результатом ефективної реалізації розробленої банком комплексної стратегії модернізації та просування інтернет-сервісу, яка передбачала впровадження нових опцій та сервісів (оформлення депозиту, управління рахунками, створення віртуального офісу у соціальних мережах, он-лайн кредитування в інтернет-магазинах та ін.). Крім того, позитивні зрушення в рейтингу конкурентоспроможності інтернет-банкінгу продемонстрував УкрСибБанк, який перейшов у 2013 р. з 10-ого місця на 6-те. Також значно покращили свою конкурентоспроможність на ринку електронного банківського обслуговування Сбербанк Росії (змістився з 21 місця в рейтингу на 7–9) та VAB Банк (з 19 на 7–9).

Водночас про високий рівень конкуренції на цьому сегменті ринку свідчить оновлення складу банків у рейтингу (для його формування обирають лише 30 банків з найвищими показниками за результатами оцінки). У зв'язку із принциповим оновленням та модернізацією систем інтернет-банкінгу з рейтингу взагалі вибув ВТБ Банк, який у 2012 р. займав 6 місце. Істотно погіршили свою рейтингову позицію за якістю системи інтернет-банкінгу Пиреус банк МКБ та Банк Кре-

дит Дніпро, які не увійшли у 2013 р. до ТОП-10 інтернет-банків України, хоча займали 5 та 8 місця відповідно у рейтингу 2012 р.

У цілому аналіз динаміки рейтингових позицій банків України в рейтингу систем інтернет-банкінгу протягом 2011–2013 рр. вказує на формування групи лідерів, що стабільно демонструють високу технологічність та інноваційність підходів у наданні банківських послуг у режимі дистанційного електронного обслуговування. Такими банками є ПриватБанк і ПУМБ, які стабільно перебувають у межах перших 3-х місць рейтингу протягом 2011–2013 рр.; Альфа-банк та Платинум Банк, рейтинг яких стабільно є не нижчим 5-го місця.

Рівень використання банком можливостей інтернет-банкінгу – це лише одна з характеристик загальної конкурентоспроможності фінансово-кредитних установ. Загальне уявлення про конкурентоспроможність банків надають національні та міжнародні рейтинги позичальників. Проведемо порівняння конкурентних рейтингових позицій банків у цілому (за узагальненою оцінкою національних та міжнародних рейтингових агентств) та за якістю систем інтернет-банкінгу (табл. 3) з метою виявлення взаємозв'язку між ними.

Таблиця 3

Порівняння рейтингів позичальників та рейтингів систем інтернет-банкінгу банків України у 2013 р.

Банк	Рейтинг позичальника								Рейтинг систем інтернет-банкінгу	
	Зведений рейтинг	міжнародні			національні			місце	бал	місце
		Fitch	S&P	Moody's	ІВІ-рейтинг	Кредит-рейтинг	Експерт-рейтинг			
ПриватБанк	5,0			Ba3.ua				6-8	19,05	3,3
ДельтаБанк	7,0				uaA+			2	16,65	2
ПУМБ	6,5			Ba3.ua		uaAA-		3-4	16,15	3
Альфа-банк	6,0	BBB-(ukr)	uaBBB-					5	15,00	4
Платинум Банк	–	–	–	–	–	–	–		13,55	5
УкрСибБанк	9,0	AAA(ukr)	–	–	–	–	–	1	13,45	6
VAB банк	6,5			Ba3.ua			uaAA	3-4	12,70	7-9
ОТП Банк	5,0			Ba3.ua				6-8	12,70	7-9
Сбербанк Росії	5,0			Ba3.ua				6-8	12,70	7-9
Фінанси і кредит	5,5			Ba3.ua		uaBBB		9	12,50	10

Джерело: складено за даними [12, 3]

Як видно з даних таблиці 3, у цілому розподіл банків в обох рейтингах збігається, а це підтверджує тезу про те, що інтернет-банкінг у сучасних умовах є однією з складових посилення конкурентоспроможності банків.

Висновки. Головною мотивацією банків у впровадженні інтернет-банкінгу є підвищення конкурентоспроможності на ринку банківських послуг. Інтернет-банкінг поступово стає одним з провідних факторів формування конкурентоспроможності банків України, що вимагає посиленої уваги щодо врахування якості та рівня розвитку цього виду банківського обслуговування при побудові банківських рейтингів. На нашу думку, методика рейтингування систем інтернет-банкінгу банків України не є досконалою. Основні її недоліки пов'язані зі значним рівнем суб'єктивізму отримуваних оцінок, оскільки більшість оцінок за критеріями формується на основі узагальнення думок експертів та соціуму.

Список використаних джерел

1. Аналитический отчет об условиях IT сервисов и услуг для частных клиентов в 50 крупнейших розничных банках Украины [Электронный ресурс] / Простобанк Консалтинг. — Режим доступа : www.prostobankir.com.ua – 07.12.2013. – Назва з екрану.
2. Аналитический отчет об условиях обслуживания физических лиц в системе internet banking в 50 ведущих розничных банках Украины [Электронный ресурс] / Простобанк Консалтинг. — Режим доступа : www.prostobankir.com.ua – 07.12.2013. – Назва з екрану.
3. Аналітичний огляд банків. Депозити. October – 2013 [Электронный ресурс] / Р. Корнилюк. — Режим доступа : http://bankografo.com/wp-content/uploads/2013/10/2013-2Q_UBQR.pdf – 07.12.2013. – Назва з екрану.
4. Борисова І. С. Інтернет-банкінг як перспективний напрям розвитку ринку банківських послуг [Электронный ресурс] / І. С. Борисова, Т. С. Галінська, В. І. Лихопій. — Режим доступа : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/prpdaa/5.3/49.pdf>. – 07.12.2013. – Назва з екрану.
5. Горчакова М. Е. Дистанционное банковское обслуживание: учеб. пособ. / М. Е. Горчакова. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2009. — 65 с.
6. Долінський Л. Побудова інтегрального кредитного рейтингу банківської системи України / Л. Долінський, О. Ковальчук // Вісник Національного банку України. — 2012. — № 6. — С. 28
7. Костогриз В. Г. Дистанційне обслуговування як перспективна складова системи дистрибуції банківських продуктів / В. Г. Костогриз, О. М. Овчарук // Фінансовий простір. — 2011. — № 1. — С. 33
8. Обзор исследования Internet Banking Rank 2013 [Электронный ресурс] / Аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report. — Режим доступа : <http://markswwebb.ru/upload/pdf/Markswwebb-InternetBankingRank2013.pdf>. – 07.12.2013. – Назва з екрану.
9. Основные тенденции использования электронного банкинга: информационная справка, октябрь 2013 [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации; Дирекция по финансовым рынкам и банкам. — Режим доступа : <http://ac.gov.ru/files/publication/a/1153.pdf> – 07.12.2013. – Назва з екрану.
10. Рейтинг самых «электронных» банков Украины [Электронный ресурс] / Е. Мошенец; «Инвестгазета». - Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/finansy/rejting-samyh-elektronnyh-bankov-ukrainy-161500/> – 07.12.2013. – Назва з екрану.
11. Самые «Е» [Электронный ресурс] / Е. Мошенец; «Инвестгазета». — Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/finansy/rejting-samyh-elektronnyh-bankov-ukrainy-161500/>

investgazeta.net/finansy/samy-e-163175/ – 07.12.2013. – Назва з екрану.

12. Самые продвинутые [Електронний ресурс] / Т. Криволапчук; «Инвестгазета». — Режим доступу : <http://investgazeta.ua/finansy/samy-e-prodvinutye-164462/> – 07.12.2013. – Назва з екрану.

13. Тенденции развития рынка платежных карт и дистанционных банковских сервисов [Електронний ресурс] / Д. Яблоновський; відділ фінансових досліджень GfK Ukraine. — Режим до-

ступу : http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/ema_cards_presentation.pdf – 07.12.2013. – Назва з екрану.

14. Трофимова Е. В. Концептуальная модель формирования системы Интернет-банкинга [Електронний ресурс] / Е. В. Трофимова. — Режим доступу : http://tvvlibrary.narod.ru/papers/2011/2011_2/2-14.pdf. – 07.12.2013. – Назва з екрану.

JEL CLASSIFICATION: G21

INTERNET-BANKING DEVELOPMENT IN A CONTEXT OF FORMING BANKS COMPETITIVE ADVANTAGES

Valerii I. OHIIENKO

Candidate of Science in Economics, Director, Sevastopol Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Iryna M. BOIARKO

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of International Economics, Sevastopol Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. Scientific and theoretical grounds of Internet banking influence on bank competitiveness are summarized in the article. Methodological

features of displaying this influence in the bank ratings forming are identified.

Key words: *Internet banking, bank competitiveness, rating.*

In terms of increasing competition at both the national and international segments of the banking market, the most important bank management task is to ensure the competitiveness of a bank, forming new and maintaining existing competitive advantages as well. The aim of the paper is summarizing the scientific and theoretical foundations of the Internet banking impact on the bank competitiveness and methodological definition of displaying this influence in the bank ratings forming.

Increasing automation of all banking operations and use of distance banking services in the current environment is gradually becoming a major factor in strengthening the competitiveness of banks factor in the competitive advantages formation in efforts to attract new customers and maintaining the leading position in the banking market. Formation of competitive banks advantages connected with a high level of adaptability and innovation approaches to banking, defined primarily by Internet banking development, which provides customer service via the Internet services without visiting banks branches.

In today's competitive environment banks strategies should be changed from building a branch network that requires significant amounts of spending on its content, to occupying leading positions in the electronic space, connecting to the Internet and computerization of banking business. The use of distance distribution of banking services can cover a wider

segment of customers without geographical limitations.

A traditional method of banks competitiveness evaluating is rating. It is specified in the article that in forming banks rating in Ukraine the reflection of new remote banking services forms introduction is presented scarcely. The need to consider Internet banking development while banks competitiveness ranking on the basis of statistical data research, opinion polls on the status and banking market trends generalizing, studying of the dynamics of the main indicators of the banking segment of financial services market is grounded in the article.

Methodological approaches to Internet-banking rating systems building in Ukraine are studied by the authors. As a result, it is found that criteria system of forming such ratings doesn't consider Internet-banking impact on bank effectiveness. Indicators of financial and economic efficiency of Internet banking should be one of the essential criteria for the formation of bank ratings as the ultimate goal of ensuring competitiveness is to achieve sustainable profitability and growth.

The article states that the evaluation of the Internet-banking impact on banking performance should be based on the basic theoretical and methodological provisions of contemporary neo-institutionalism. This involves determining the economic impact of Internet banking introduction on the basis of volume

savings on transaction costs generalization. The algorithm of calculating economic benefits of the Internet banking introduction as the present value of the savings in transaction costs with considering capital investments in the creation of Internet banking systems is offered by the authors.

The analysis of rating dynamics on the basis of which leading banks are identified is presented in the paper. These leading banks have significant competitive advantages on the banking services market in terms of strengthening their competitiveness in the short and long period. A comparative analysis of online banking ratings and general banks rating in Ukraine is conducted in the article. As a result of this analysis, it is revealed that Internet banking in modern terms is one of the components of strengthening banks competitiveness.

As a result, the following conclusions were made:

1. Improving the competitiveness of the banking market is a main motivation factor to implement Internet banking.

2. Method of Internet banking system rating is not perfect in Ukraine. Its main disadvantages are connected with the significant level of subjectivity assessments obtained. The algorithm of calculating the total banks rating based on averaging of these subjective assessments is quite disputable, as: a) using this algorithm requires scientific grounding of measuring coefficients for criteria groups; b) it cannot form an opinion on the level of approximation internet banking in Ukrainian banks to its best examples used, that means it doesn't reflect online banking development potential adequately.

Taking everything into consideration, the further study of this problem can be conducted to improving of ranking methodology based on comparison of studied banks estimations with standard parameters. This, in turn, requires the solution of difficult methodological task of selecting correct algorithm of evaluating the level of approximation of Internet banking to conventional ideal reference and studying reference values for specific criteria.

References

1. Analiticheskij otchet ob usloviyah IT servisov i uslug dlja chastnyh klientov v 50 naibol'shih roznichnyh bankah Ukrainy [Analytical Report on the Conditions of IT Services and Services for Private Clients in the 50 Largest Retail Banks in Ukraine]. Retrieved from <http://www.prostobankir.com.ua> (Accessed 7 December 2013).
2. Analiticheskij otchet ob usloviyah obsluzhivaniya fizicheskikh lic v sisteme internet banking v 50 vedushhih roznichnyh bankah Ukrainy [Analytical Report on the Conditions of Service of Individuals in Internet Banking System in the Top 50 Retail Banks in Ukraine]. Retrieved from <http://www.prostobankir.com.ua> (Accessed 7 December 2013).
3. Analiticheskij ohliad bankiv. Depozyty. October – 2013 [Analytical Review of the Banks. Deposits. October – 2013]. Retrieved from http://bankografo.com/wp-content/uploads/2013/10/2013-2Q_UBQR.pdf (Accessed 7 December 2013).
4. Borysova I. S., Halinska T. S., Lykhopij V. I. (2013). Internet-bankinh yak perspektyvnyi napriam rozvytku rynku bankivskykh posluh [Internet Banking as a Promising Direction of Development of the Banking Market]. Retrieved from <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/49.pdf>.
5. Gorchakova M. E. (2009). Distancionnoe bankovskoe obsluzhivanie [Remote Banking]. BGUJeP, Irkutsk, Russia.
6. Dolinskyi L., Kovalchuk O. (2012). Pobudova intehrlnoho kredytnoho reitynhu bankivskoi systemy Ukrainy [Construction of Integrated Credit Rating Banking System of Ukraine]. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. Vol. 6, 28–32.
7. Kostohryz V. H., Ovcharuk O. M. (2011). Dys-tantsiine obsluhovuvannia yak perspektyvna skladova systemy dystrybutsii bankivskykh produktiv [Remote Services as a Promising Component of the Distribution of Banking Products]. Financial Space, 1, 33–38.
8. Analytical agency Marksw Webb Rank & Report (2013), "Internet Banking Rank 2013". Retrieved from <http://marksw Webb.ru/upload/pdf/Marksw Webb-InternetBankingRank2013.pdf>. (Accessed 7 December 2013).
9. Osnovnye tendencii ispol'zovaniya ehlektron-nogo bankinga: informacionnaja spravka, oktjabr' 2013 [Main Trends in the Use of Electronic Banking: Information Sheet, October 2013]. Retrieved from <http://ac.gov.ru/files/publication/a/1153.pdf> (Accessed 7 December 2013).
10. Rejting samykh "ehlektronnyh" bankov Ukrainy [Rating of the "Electronic" Ukrainian Banks]. Invest-gazeta (2011). Retrieved from <http://www.investgaze-ta.net/finansy/rejting-samyh-elektronnyh-bankov-ukrainy-161500/> (Accessed 7 December 2013).

11. Samye «E» [The Most “E”]. Investgazeta (2012). Retrieved from <http://www.investgazeta.net/finansy/samye-163175/> (Accessed 7 December 2013).

12. Samye prodvinutye [The Most Advanced]. Investgazeta (2013). Retrieved from <http://investgazeta.ua/finansy/samye-prodvinutye-164462/> (Accessed 7 December 2013).

13. Yablonskyi D. Tendencii razvitija rynku platezhnyh kart i distancionnyh bankovskih servisov [Trends in the Market of Payment Cards and Remote

Banking Services]. Retrieved from http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/ema_cards_presentation.pdf (Accessed 7 December 2013).

14. Trofimova E. V. (2011) **Konceptual'naja model' formirovanija sistemy Internet-bankinga** [Conceptual Model of Internet Banking]. Retrieved from http://tvvlibrary.narod.ru/papers/2011/2011_2/2-14.pdf. (Accessed 7 December 2013).

УДК 330.46; 519.65

ПОПЕРЕДНЯ ОБРОБКА ВХІДНИХ ДАНИХ ДЛЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ФОНДОВИХ РИНКІВ

Олександр Варфоломійович ПІСКУН

к.т.н., доцент кафедри вищої математики та інформаційних технологій Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: piskun@ukr.net

Анотація. У статті досліджено непараметричні методи згладжування часових рядів. Визначені оптимальні методи попередньої обробки рядів даних для системи моніторингу фондових ринків.

Аннотация. В статье рассмотрены непараметрические методы сглаживания временных рядов. Определены оптимальные методы предварительной обработки рядов данных для системы мониторинга фондовых рынков.

Ключові слова: фондовий ринок, моніторинг, непараметричні методи згладжування.

Ключевые слова: фондовый рынок, мониторинг, непараметрические методы сглаживания.

Постановка проблеми. Сучасні фінансові ринки характеризуються значною складністю процесів, що протікають на них. Відбувається глобалізація міжнародних ринків, збільшується волатильність валют, процентних ставок, курсів цінних паперів, цін на сировину і, як підсумок, фінансові ринки стали більш нестабільними, складними, ризикованими. Для ефективного слідування за станом ринку потрібен інструмент його моніторингу. Одним із новітніх методів дослідження часових рядів є рекурентний кількісний аналіз. Проведені дослідження показали здатність міри ламінарності (LAM) рекурентного кількісного аналізу виявляти різні періоди функціонування фінансових ринків та аналізувати протікання кризових явищ на них [1, 2].

Фінансовим ринкам властива висока турбулентність, а тому й у динаміці відповідних рекурентних мір буде присутня стохастична складова. При побудові системи моніторингу необхідно провести згладжування міри LAM для автоматизації визначення точок переходів між періодами функціонування ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методи обробки та аналізу часових рядів досліджено в роботах відомих вітчизняних та зарубіжних науковців і спеціалістів, зокрема: Дж. Юла, М. Кендалла, А. Сьюарта, В. Хартле, Дж. Полларда, С. Айвазяна, Г. Кільдішева та інших. Проте вибір стратегії та методів попередньої обробки

та аналізу рядів динаміки залежить від кінцевої мети дослідника.

Метою статті є огляд, аналіз та визначення оптимального методу попередньої обробки (згладжування) рядів даних для системи моніторингу фондових ринків.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Для довгих рядів, як правило, неможливо вказати відповідну параметричну криву для згладжування ряду на всій його довжині. У цьому випадку використовують різні непараметричні методи аналізу часових рядів, такі як згладжування ковзними середніми, частотну фільтрацію тощо [3].

Окреслимо найбільш поширені непараметричні методи згладжування часових рядів.

Метод ковзних середніх. При згладжуванні цим методом фактичні значення ряду динаміки замінюються середніми значеннями, які характеризують серединну точку періоду ковзання [4].

Просте згладжування ґрунтується на складанні нового ряду з простих середніх арифметичних, розрахованих для проміжків часу довжиною k :

$$\bar{y}(t) = \frac{1}{k} \sum_{t=i}^{i+k-1} y(t),$$

де k – довжина періоду згладжування, залежить від характеру часового ряду, а також від мети згладжування і вибирається дослідником,

i – порядковий номер середньої,
 n – довжина ряду.

Зважене згладжування полягає у визначенні середніх, зважених для різних точок ряду динаміки. У основі методу лежить ідея локального наближення тренду поліномом невисокого ступеня. Значення оцінки тренду в точці t_j апроксимуються по рівнях ряду з часового інтервалу $[t_j - k, t_j + k]$ поліномом заданого порядку l :

$$\bar{y}(t) = \sum_{i=0}^l a_i t_j^i,$$

параметри якого оцінюються за методом найменших квадратів за допомогою рівнянь типу:

$$a_0 \sum_{i=-k}^k t_j^i + a_1 \sum_{i=-k}^k t_j^{i+1} + \dots + a_l \sum_{i=-k}^k t_j^{i+k} = \sum_{i=-k}^k y_i t_j^i.$$

Розв'язуючи отримані рівняння щодо a_i , отримаємо послідовність ваг, що залежать тільки від ширини інтервалу $(2k+1)$ та порядку полінома l , а розрахунок значень оцінок тренда в точці t еквівалентний побудови зваженої суми значень ряду в інтервалі $[t_j - k, t_j + k]$.

Значення ваг для різних k і l визначені та представлені у відповідних таблицях [4, 5]. Для поліномів нульового та першого порядків ваги a_i рівні між собою, що зводить цей метод до простого згладжування.

При викладеній організації локального згладжування незгладженими виявляються перші й останні k елементів вихідного часового ряду. Для згладжування кінцевих відрізків ряду розроблено відповідні формули [4].

Метод локальної регресії (узагальнене представлення методів зваженого ковзного середнього). Згладжене значення $\bar{y}_j$, що відповідає середині відрізка локального згладжування $[t_j - k, t_j + k]$ обчислюють за допомогою вектора

$$\hat{A} = (K^T K)^{-1} K^T Y_{t_j-k}^{t_j+k},$$

де K – матриця розміром $(2k+1)(l+1)$, елементи якої обчислюються за формулою

$$k_{ij} = (i-k-1)^{j-1}, i = 1, 2, \dots, 2k-1; j = 1, 2, \dots, l+1,$$

В якості значення оцінки тренду в точці t_j береться значення a_0 . Інші компоненти вектору коефіцієнтів полінома застосовуються при розрахунку крайніх точок тренду, оскільки алгоритм у представленій вище формі не дозволяє отримати

оцінки тренду перших k і останніх k точок часового ряду [6]. Для обчислень крайніх значень використовуються вектора коефіцієнтів полінома, вичислені, відповідно, для точок з номерами $k+1$ і $n-k$ за формулами:

$$\bar{y}_j = \sum_{i=1}^l t_{i+1}^{(k+1)} (j-k-1)^i, j \leq k,$$

$$\bar{y}_j = \sum_{i=1}^l t_{i+1}^{(n-k)} (j+k-n)^i, j > n-k.$$

Крім того, для згладжування кінцевих відрізків ряду можна застосувати алгоритми типу рекурентного методу найменших квадратів.

Метод локально зваженої регресії (LOWESS або LOESS) передбачає, що кожен відрізок згладженого сигналу шукається як значення функції локально зваженої регресії, що оцінюється в околі даного відрізка [7]. Локальні ваги обчислюються за формулою

$$w_i = \left(1 - \left| \frac{t_k - t_i}{d(t_k)} \right|^3 \right)^3,$$

де t_k – точка, в якій оцінюється функція регресії,

t_i – точка, для якої обчислюється вагова функція,

$d(t)$ – половина ширини інтервалу, на якому оцінюється регресія.

Найчастіше застосовують лінійну (Lowess) або квадратичну (Loess) функцію регресії, значно рідше застосовують поліноміальні функції вищих порядків.

Параметром окреслених вище методів згладжування, що визначає якість і характеристики згладженого сигналу, є ширина вікна, тобто кількість відрізків сигналу в околі деякого відрізка, які використовуються для обчислення його згладженого значення. В загальному випадку, що більша ширина вікна, то більше високочастотних складових і особливостей сигналу усувається в результаті згладжування.

Метод згладжування сплайнами. Нехай відрізок $[a, b]$ розділений на $(k+1)$ частини точками $a_1 < \dots < a_k$. Сплайном або кусочно-поліноміальною функцією ступеня m з k сполученнями в точках $a_1, \dots, a_k$ називається функція $S(t)$, яка на кожному інтервалі (a_j, a_{j+1}) , $j = 0, \dots, k$ описується алгебраїчним поліномом $P_j(t)$ ступеня m . Коефіцієнти поліномів $P_j(t)$ узгоджені між собою так, щоб виконувалися умови безперервності функції $S(t)$ та її $(m-1)$ похідних у вузлах сполучень [8].

Найкращий спосіб наближення сплайнами – апроксимація в рівновіддалених вузлах, причому найбільш застосовні сплайни третього ступеня (кубічні сплайни) [9].

Для кубічного сплайну функція $S(t)$ на кожному відрізку $[t_{i-1}, t_i]$ є поліном третього ступеню $S_i(t)$, коефіцієнти якого треба визначити:

$$S_i = a_i + b_i(t - t_i) + c_i(t - t_i)^2 + d_i(t - t_i)^3$$

Умови безперервності всіх похідних до другого порядку включно записуються у такому вигляді:

$$\begin{aligned} S_i(t_{i-1}) &= S_i(t_{i-1}) \\ S'_i(t_{i-1}) &= S'_{i-1}(t_{i-1}) \\ S''_i(t_{i-1}) &= S''_{i-1}(t_{i-1}) \end{aligned}$$

Згладжуючий кубічний сплайн визначається як сплайн, який мінімізує наступний функціонал, що залежить так само і від деякого параметра p :

$$I(s, p) = p \sum_{k=1}^n w_k (y_k - s(t_k))^2 + (1-p) \int_{t_1}^{t_n} \left(\frac{d^2 s(t)}{dt^2} \right)^2 dt,$$

де (t_k, y_k) , $k=1, 2, \dots, n$ – дані, що наближуються;
 w_k – ваги даних;

p – згладжуючий параметр, що змінюється від 0 до 1, який визначає кривизну сплайну.

Ваги w_k , зазвичай, вибираються як ваги узгальненої квадратурної формули трапецій. У разі рівновіддалених точок з кроком h :

$$w_1 = w_n = \frac{h}{2}, \quad w_k = h, \quad k = 2, 3, \dots, n-1.$$

Якщо задавати значення згладжуючого параметра p близькі до нуля, то згладжуючий сплайн буде схожий на пряму, що наближає дані за методом найменших квадратів, оскільки основним у функціоналі, що мінімізується, стане другий доданок

$$(1-p) \int_{t_1}^{t_n} \left(\frac{d^2 s(t)}{dt^2} \right)^2 dt,$$

який якраз і відповідає за гладкість, його мінімізація відповідає побудові сплайна з найменшим значенням другої похідної (нуль, для полінома першого порядку). Навпаки, якщо значення згладжуючого параметра близьке до одиниці, то

основним у функціоналі, що мінімізується, стане перший доданок

$$p \sum_{k=1}^n w_k (y_k - s(t_k))^2,$$

який відповідає за проходження сплайна через задані точки. При $p=1$ згладжуючий сплайн перетворюється на звичайний кубічний сплайн.

Ми оглянули методи локальної апроксимації. Існує й інший підхід, який умовно можна називати нелокальними методами згладжування. У цьому випадку скоригований ряд визначається всіма значеннями вихідного ряду. Якщо значення змінюються або додаються нові точки, то складові також змінюються. Одним із таких методів є вейвлет-перетворення.

Вейвлети – це особливі функції у вигляді коротких хвиль (сплесків) з нульовим інтегральним значенням і з локалізацією по осі незалежної змінної, здатних до зсуву по цій осі і масштабуванню (розтягуванню/стисненню). Будь-який з найчастіше використовуваних типів вейвлетів породжує повну ортогональну систему функцій. У разі вейвлет-аналізу (декомпозиції) процесу (сигналу) у зв'язку зі зміною масштабу вейвлети здатні виявити відмінність у характеристиках процесу на різних шкалах, а за допомогою зсуву можна проаналізувати властивості процесу в різних точках на всьому досліджуваному інтервалі. Саме завдяки властивості повноти цієї системи можна здійснити відновлення (реконструкцію або синтез) процесу за допомогою зворотного вейвлет-перетворення [10, 11].

Вейвлет-перетворення одновимірного сигналу, яким є фінансовий часовий ряд, полягає у його розкладі за системою базисних функцій

$$\psi_{ab}(t) = \frac{1}{\sqrt{a}} \psi\left(\frac{t-b}{a}\right),$$

сконструйованих з материнського (вихідного) вейвлета $\psi(t)$, що має певні властивості, за рахунок операцій зсуву в часі (b) і зміни часового масштабу (a). Для заданих значень параметрів a і b функція $\psi_{ab}(t)$ і є вейвлет, що породжується материнським вейвлетом $\psi(t)$.

Базисна функція $\psi(t)$ має бути локалізована в часовій та частотній областях і мати такі властивості: нульове середнє значення, обмеженість та автономність (останнє означає, що масштабні перетворення не змінюють кількість осциляцій). Вибір $\psi(t)$ визначається метою дослідження.

Кожна функція $\psi(t)$ має свої особливості в часовій та частотній областях, тому за допомогою різних функцій можна краще виявити властивості досліджуваного процесу.

Вейвлет-перетворення сигналів поділяється на:

- неперервне (continuous wavelet transform, CWT) – параметри перетворення (a, b) приймають будь-які дійсні значення;

- дискретне (discrete wavelet transform, DWT) – параметри перетворення (a, b) приймають дискретні значення. При цьому, масштабні перетворення та здвижки базисного вейвлету відбуваються за цілими степенями двійки.

Оскільки множина коефіцієнтів, що отримується при використанні неперервного вейвлет-перетворення є надлишковою, то при дослідженні часових рядів використовується дискретне вейвлет-перетворення [12].

Для ортонормованих вейвлетів маємо дві функції: масштабуюча функція $\varphi(t)$ та вейвлет $\psi(t)$. При здійсненні вейвлет-перетворення сигналу материнський вейвлет $\psi(t)$ дозволяє виділити деталізовану (високочастотну компоненту) з сигналу, що аналізується, у той час, як масштабуюча функція $\varphi(t)$ – згладжену (низькочастотну) складову.

Таким чином, сигнал можна представити у вигляді сукупності послідовних наближень грубої

(апроксимуючої) $A_m(t)$ і уточненої (деталізуючої) $D_m(t)$ складових

$$y(t) = A_m(t) + \sum_j^m D_j(t),$$

з подальшим їх уточненням ітераційним методом. Кожен крок уточнення відповідає певному масштабу $a = 2^m$ (тобто рівню m) аналізу (декомпозиції) та синтезу (реконструкції) сигналу.

На першому кроці сигнал $y(t)$ розкладається на дві складові:

$$y(t) = A_1(t) + D_1(t) = \sum_k a_{1k} \varphi_{1k}(t) + \sum_k d_{1k} \psi_{1k}(t).$$

Далі процес декомпозиції може бути продовжений за $A_1(t)$, потім – за $A_2(t)$ і т.д. Сигнал $y(t)$ на рівні розкладання m буде представлений сукупністю коефіцієнтів a_{mk} і d_{mk} [11]:

$$y(t) = \sum_k a_{mk} \varphi_{mk}(t) + \sum_k d_{mk} \psi_{mk}(t) + \sum_k d_{m-1,k} \psi_{m-1,k}(t) + \dots + \sum_k d_{1k} \psi_{1k}(t).$$

Вейвлет-розкладання сигналу $y(t)$, проведене до рівня M , може бути представлено графічно у вигляді дерева (рис. 1): декомпозиція сигналу – зверху – вниз і реконструкція – знизу-вгору.

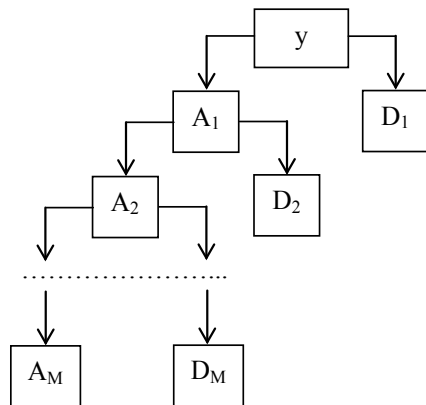


Рис. 1. Дерево розкладання

При використанні цього алгоритму на кожному з рівнів низькочастотна складова, яка сформована на попередньому кроці, розкладається на високочастотну та низькочастотну наступного рівня.

Застосуємо розглянуті методи для згладжування рядів ламінарності та на основі отриманих результатів виберемо оптимальний метод попе-

редньої обробки рядів даних для системи моніторингу фондових ринків.

Для отримання достовірних моделей суттєве значення має загальний ступінь згладженості вхідних даних. При моніторингу для аналізу динаміки ринку найбільш важливими точками будуть ті, які розташовані у правого краю ряду, – останні за часом спостереження рівнів показни-

ка. Саме вони визначають основні тенденції динаміки показника в сьогоденні та майбутньому.

Оглянемо ряд котирувань фондового індексу DJI за період з 09.08.1999 р. по 11.07.2011 р. довжиною 3000 значень та відповідну міру LAM (рис. 2). Згідно з рис. 2 ми можемо чітко визначити період нормального функціонування ринку,

кризу та період релаксації. Візуальний аналіз міри LAM дозволяє розпізнавати різні періоди функціонування ринку. Коли ринок нормально функціонує, траєкторія міри має горизонтальний тренд у деякому діапазоні. Падіння LAM свідчить про кризові явища, а підвищення – про релаксацію та відновлення.

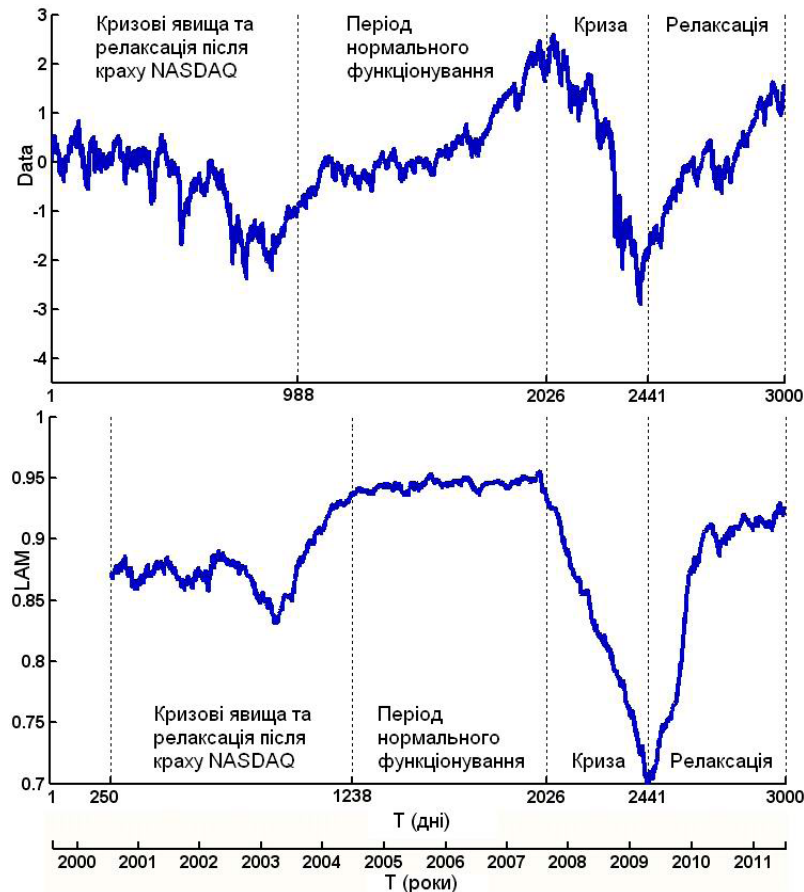


Рис. 2. Динаміка котирувань індексу DJI та відповідна міра LAM

Для дослідження методів згладжування пропонується симулювати процес моніторингу у режимі реального часу. Для цього виберемо довжину частини ряду, що слугуватиме початковим вікном, 1500 значень. Беремо цю частину ряду (з 1 по 1500 точки) та розраховуємо для неї міру LAM вже зі своїм вікном у 250 точок. Потім беремо наступну частину ряду (з 2 по 1501 точки), розраховуємо міру LAM і так до кінця ряду. У результаті маємо набір рядів LAM, що відповідає щоденному моніторингу в режимі реального часу. Далі, згладжуємо ряди LAM в околицях точок зміни режимів функціонування ринку (точка 1 (2026 на рис. 2) – період нормального

функціонування ринку/криза; точка 2 (2441 на рис. 2) – криза/релаксація) різними методами та порівнюємо результати.

Для методів локальної апроксимації розрахунки виконувалися за допомогою Curve Fitting Toolbox для MATLAB R2011b та MS Excel. Результати дослідження показали, що методи зваженої ковзної середньої першого порядку (WMA), локальної регресії першого порядку (LR), Lowess та згладжування сплайнами забезпечують достатній загальний рівень згладженості рядів. Задовільне згладжування кінцевих відрізків рядів, що відповідає реальній динаміці процесу, показала тільки LR (рис. 3).

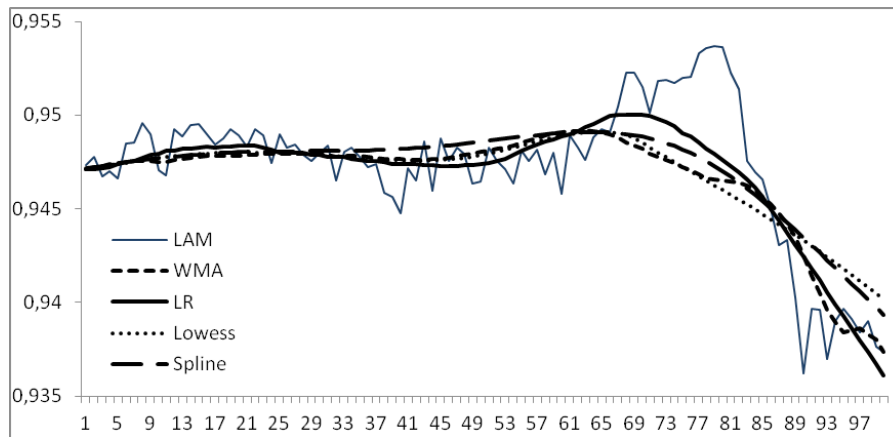


Рис. 3. Порівняння методів згладжування в околиці точки 1

Згладжування рядів за допомогою вейвлет-перетворення (використовувалися ортогональні вейвлети) було проведено за допомогою Wavelet Toolbox для MATLAB R2011b. Найкращі результати за критерієм мінімальної затримки при суттєвому згладжуванні ряду показав вейвлет Добеші 6-го порядку, 5-го рівня розкладу.

Таким чином, нами виділено два методи, які відповідають вимогам згладжування міри LAM. Порівнюємо їх між собою. Для цього візьмемо ряди ламінарності з кроком у 5 значень в околиці точок 1 і 2, згладимо їх цими методами та розглянемо останні 50 точок (рис. 4, 5).

Ряд 1_12 закінчується за 15 точок до точки 1, ряд 1_15 включає в себе останнім значенням точку 1, ряди 1_16, 1_18 закінчуються через 5 і 15 точок після точки 1 відповідно.

Ряд 2_12 включає в себе останнім значенням точку 2, ряди 1_15, 1_16, 1_18 закінчуються через 15, 20 і 30 точок після точки 2 відповідно.

Порівняння отриманих результатів (рис. 4, 5) показало, що обидва методи забезпечують як достатній загальний рівень згладженості рядів, так і задовільне згладжування кінцевих відрізків рядів.

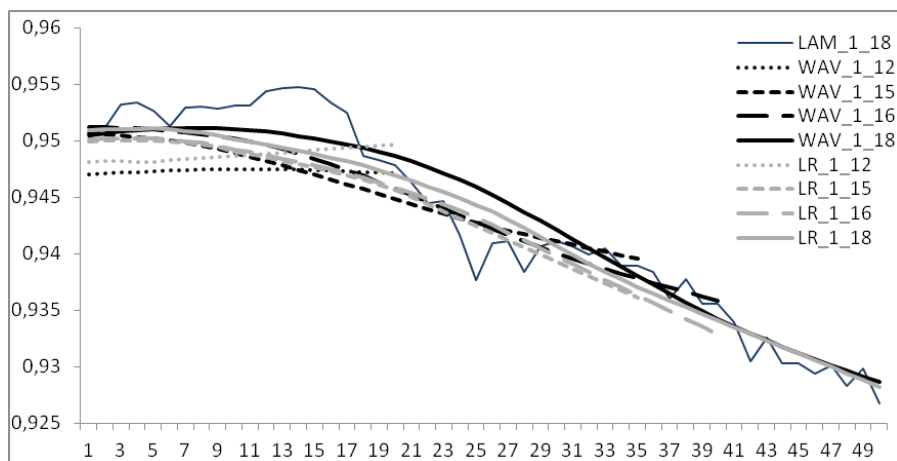


Рис. 4. Згладжені ряди LAM в околиці точки 1

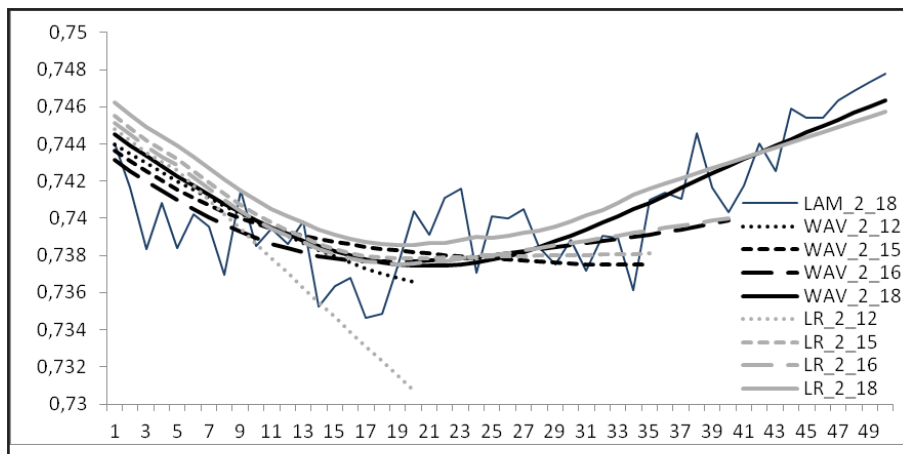


Рис. 5. Згладжені ряди LAM в околиці точки 2

Висновки. Проведений аналіз непараметричних методів згладжування дозволив виявити два методи (локальної регресії першого порядку та вейвлет-перетворення), які відповідають усім вимогам як інструменти попередньої обробки

даних для автоматизації виявлення точок переходів між періодами функціонування ринку. Вибір методу залежить від практичної реалізації системи моніторингу фондових ринків.

Список використаних джерел

1. Піскун О. В. Особливості застосування рекурентних діаграм і рекурентного кількісного аналізу для дослідження фінансових часових рядів / О. В. Піскун // *Фінансовий простір*. — 2011. — № 3 (3). — С. 111–118.
2. Piskun O. Recurrence Quantification Analysis of Financial Market Crises and Crashes [Електронний ресурс] / О. Piskun, S. Piskun. — **Режим доступу**: <http://arxiv.org/pdf/1107.5420.pdf>
3. Розенберг Г. С. Экологическое прогнозирование (Функциональные предикторы временных рядов) / Г. С. Розенберг, В. К. Шитиков, П. М. Брусиловский. — Тольятти: ИЭВБ РАН, 1994. — 182 с.
4. Кендалл М. Временные ряды / М. Кендалл / Пер. с англ. и предисл. Ю. П. Лукашина. — М.: Финансы и статистика, 1981. — 199 с.
5. Поллард Дж. Справочник по вычислительным методам статистики / Дж. Поллард / Пер. с англ. В. С. Занадворова; Под ред. и с предисл. Е. М. Четыркина. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 344 с.
6. Чураков Е. П. Математические методы обработки экспериментальных данных в экономике: учеб. пособ. / Е. П. Чураков. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 240 с.
7. Cleveland W. S. Locally Weighted Regression: An Approach to Regression Analysis by Local Fitting / William S. Cleveland and Susan J. Devlin // *Journal of American Statistical Association*. — 1988. — Vol. 83. — № 403. — P. 829–836.
8. Лившиц К. И. Сглаживание экспериментальных данных сплайнами / К. И. Лифшиц. — Томск: Изд-во ТГУ, 1991. — 181 с.
9. Pollock D.S.G. A Handbook of Time-Series Analysis, Signal Processing and Dynamics / D.S.G. Pollock. — London: ACADEMIC PRESS, 1999. — 807 p.
10. Астафьева Н. М. Вейвлет-анализ: основы теории и примеры применения / Н. М. Астафьева // *Успехи физических наук*. — 1996. — Т. 166. — № 11. — С. 1145–1170.
11. Яковлев А. Н. Введение в вейвлет-преобразования: учеб. пособ. / А. Н. Яковлев. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. — 104 с.
12. Crowley P. M. An intuitive guide to wavelets for economists / P. M. Crowley // *Journal of Economic Surveys*. — 2007. — Vol. 21. — № 2. — P. 207–267.

JEL CLASSIFICATION: C14, C60, G14

PREPROCESSING OF INPUT DATA FOR THE STOCK MARKET MONITORING SYSTEM

Oleksandr V. PISKUN

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Higher Mathematics and Informational Technologies, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)
E-mail: piskun@ukr.net*

Summary. In the article the nonparametric smoothing methods of time series are considered. Optimum preprocessing methods of data series

for system of monitoring of the stock markets are determined.

Key words: stock market, monitoring, nonparametric smoothing methods.

Research Problem Formulation. Modern financial markets are characterized by considerable complexity of the processes occurring in them. There is a globalization of international markets; currency, interest rate, rate of securities, staple prices volatility are increasing, and as a result, financial markets have become more volatile, complex and risky. An instrument of monitoring system of a stock market is needed in order to effectively control its state. One of the newest methods for studying time series is recurrence quantification analysis (RQA). Previous study showed the ability of measure laminarity (LAM) of RQA to reveal different periods of financial market functioning and to analyze crisis events on them [1, 2].

Financial market is highly susceptible to turbulence, and therefore the dynamics of the corresponding recurrence measures will contain the stochastic component. When building the monitoring system it is necessary to provide smoothing of LAM in order to automate the detection of critical points of transitions between periods of market functioning.

Recent Research and Publications Analysis. Methods of processing and time series analysis are studied in the works of famous Ukrainian and foreign scholars and experts, including: John Yule, M. Kendall, A. Sewart, W. Hartley, J. Pollard, S. Ayvazian, G. Kildishev and others. However, the choice of strategies and methods for pre-processing and analysis of time series depends on the researcher's ultimate goal.

Purpose of this paper is to review, analyse and determine the optimal method of pre-processing

(smoothing) data series for monitoring system of the stock markets.

Justification of Scientific Results. For long series, it is usually impossible to specify an appropriate parametric curve to smooth the series for its entire length. In this case, one uses a variety of nonparametric methods for the analysis of time series, such as moving average smoothing, frequency filtering, etc. [3].

Let us analyse the most common methods of nonparametric smoothing of time series.

Moving Average. While smoothing with this method the actual values of a dynamic series are replaced with mean values, that characterize the mid-point moving period [4].

Simple smoothing is based on the creation of a new series of simple arithmetic mean, calculated for time periods with the length k :

$$\bar{y}(t) = \frac{1}{k} \sum_{t=i}^{i+k-1} y(t),$$

where k – is the length of the smoothing period. It depends on the nature of the time series, as well as the purpose of smoothing and is selected by a researcher,

i – is a serial number of a mean,

n – is the length of the series.

Average weighted smoothing is about determining the weighted averages for different points of the data series. The basis of the method is the idea of local polynomial approximation trend of low degree.

The values of trend at point t_j are being approximated on the levels of a series with time interval $[t_j - k, t_j + k]$ by a polynomial of a given order l :

$$\bar{y}(t) = \sum_{i=0}^l a_i t_j^i,$$

parameters of which are calculated by the method of least squares using equations of the following type:

$$a_0 \sum_{i=-k}^k t_j^i + a_1 \sum_{i=-k}^k t_j^{i+1} + \dots + a_l \sum_{i=-k}^k t_j^{i+k} = \sum_{i=-k}^k y_i t_j^i.$$

Solving the received equations to a_p , we obtain a sequence of weights that depend only on the width of the interval $(2k+1)$ and the order of the polynomial l . The calculation of the evaluation value of the trend at point t is equivalent to creating a weighted sum of the series values in the interval $[t_j - k, t_j + k]$.

The value of weights for different k and l are defined and presented in the tables [4, 5]. For polynomials of zero and first order weights a_i are equal, that leads this method to a simple smoothing.

According to the presented structure of the local smoothing, first and last k elements of the input series are left unsmoothed. For smoothing the last segments of the series appropriate formulas were developed [4].

The Method of Local Regression (generalized representation of the Methods of Weighted Moving Average). Smoothed value $\bar{y}_j$, corresponding to the middle segment of the local smoothing $[t_j - k, t_j + k]$ is calculated using the vector

$$\hat{A} = (K^T K)^{-1} K^T Y_{t_j-k}^{t_j+k},$$

where K is matrix of size $(2k+1)(l+1)$, the elements of which are calculated according to the formula

$$k_{ij} = (i - k - 1)^{j-1}, i = 1, 2, \dots, 2k - 1; j = 1, 2, \dots, l + 1,$$

The value a_0 is taken in the meaning of the trend value in the point t_j . Other components of the vector of polynomial coefficients are used in calculating the extreme points of the trend, as the presented in the above form algorithm does not allow to estimate the trend of the first k and last k points of time series. For the extreme values calculation, the vectors of coefficients of the polynomial are used. They are calculated for the points numbered $k+1$ and $n-k$ by the formulas:

$$\bar{y}_j = \sum_{i=0}^l t_{i+1}^{(k+1)} (j - k - 1)^i, j \leq k,$$

$$\bar{y}_j = \sum_{i=0}^l t_{i+1}^{(n-k)} (j + k - n)^i, j > n - k.$$

In addition, for smoothing the first and the last segments one can apply algorithms such as recursive least squares method.

The Method of Locally Weighted Regression (LOWESS or LOESS) implies that each interval of a smoothed signal is found as value of a function of locally weighted regression, which is estimated in the corresponding neighborhood [6]. Local weights are calculated by the formula

$$w_i = \left(1 - \left| \frac{t_k - t_i}{d(t_k)} \right|^3 \right)^3,$$

where t_k – is a point, in which the regression function is calculated,

t_i – is the point for which weight function is calculated,

$d(t)$ – is a half of the interval width on which regression is calculated.

The most commonly used is linear (Lowess) or quadratic (Loess) regression function; much less one uses polynomial functions of higher order.

Parameter of the above methods of smoothing, which determines the quality and characteristics of the smoothed signal is width of the window, i.e. the number of signal intervals in a corresponding neighborhood, which are used for smoothed values calculation. In general, the larger the width of the window is, the more high-frequency components and features of the signal are eliminated as a result of smoothing.

Smoothing Splines. Let the interval $[a, b]$ be divided into $(k+1)$ by the points $a_1 < \dots < a_k$. Spline or piecewise polynomial function of degree m with k connections at the points $a_1, \dots, a_k$ is a function $S(t)$, which in each interval (a_j, a_{j+1}) , $j = 0, \dots, k$ is described by algebraic polynomial $P_j(t)$ of the degree m . Coefficients of polynomials $P_j(t)$ are consistent with each other so that the conditions of continuity of $S(t)$ and its $(m-1)$ derivatives at the nodes connections were seen [7].

The best way of approaching splines is approximation of equidistant nodes; the most commonly used are the third-degree splines (cubic splines) [8].

For a cubic spline function $S(t)$ on each interval $[t_{i-1}, t_i]$ is a polynomial of the third degree $S_i(t)$, coefficients of which should be defined:

$$S_i = a_i + b_i(t - t_i) + c_i(t - t_i)^2 + d_i(t - t_i)^3$$

Terms of continuity of all derivatives up to the second order are written as

$$S_i(t_{i-1}) = S_i(t_{i-1})$$

$$S'_i(t_{i-1}) = S'_{i-1}(t_{i-1})$$

$$S''_i(t_{i-1}) = S''_{i-1}(t_{i-1})$$

Smoothing cubic spline is defined as a spline that minimizes the following functional, which also depends on a parameter p :

$$I(s, p) = p \sum_{k=1}^n w_k (y_k - s(t_k))^2 + (1-p) \int_{t_1}^{t_n} \left(\frac{d^2 s(t)}{dt^2} \right)^2 dt,$$

where $(t_k, y_k), k=1, 2, \dots, n$ – is the approaching data;

w_k – is weights of data;

p – is smoothing parameter that varies from 0 to 1, which determines the curvature of the spline.

Weights w_k are usually chosen as the generalized quadrature formula weight trapezoids. In the case of equidistant points with step h :

$$w_1 = w_n = \frac{h}{2}, \quad w_k = h, \quad k = 2, 3, \dots, n-1.$$

If you set the value of the smoothing parameter p close to zero, the smoothing spline looks like a straight line that approximates the data by the method of least squares as the second term becomes the main in the functional that is minimizing

$$(1-p) \int_{t_1}^{t_n} \left(\frac{d^2 s(t)}{dt^2} \right)^2 dt,$$

it is the second term that is just responsible for the smoothing; its minimization corresponds to the construction of the spline with the smallest value of the second derivative (zero for first-order polynomial). Conversely, if the value of the smoothing parameter is close to 1, the first term becomes main in the functional that is minimizing

$$p \sum_{k=1}^n w_k (y_k - s(t_k))^2,$$

It is the first term that is responsible for spline passing through the given points. When $p = 1$ smoothing spline converges to a regular cubic spline.

We have analyzed the methods of local approximation. There is another approach, which can be

called as non-local smoothing methods. In this case, the adjusted series is determined by all the output values of the series. If the value is changed or new terms are added, the components are also changing. One of these methods is the wavelet transformation.

Wavelets are special functions in the form of short waves (bursts) with zero integral value and are localized along the axis of the independent variable, capable of displacement along this axis and scaling (stretching/compression). Any of the commonly used types of wavelets generates a complete orthogonal system of functions. In the case of wavelet analysis (decomposition) of a process (signal) due to changes in scale, wavelets are able to detect differences in the characteristics of the process at different scales, and with the shear one can analyze the process features at various points throughout the tested interval. It is due to the properties of the completeness of the system, one can make restoration (reconstruction or synthesis) of a process by reverse wavelet transform [9].

Wavelet transformation of one-dimensional signal which is financial time series, is its expansion in the system of the basic functions

$$\psi_{ab}(t) = \frac{1}{\sqrt{a}} \psi\left(\frac{t-b}{a}\right),$$

is constructed from the parent (original) wavelet $\psi(t)$, which has certain properties, due to the time shift operations (b) and the time scale change (a). For given values of the parameters a and b function $\psi_{ab}(t)$ and the wavelet is generated by a parent wavelet $\psi(t)$.

Basic function $\psi(t)$ must be localized in time and frequency domain and possess such properties as zero average value, limitations and automodelity (the latter means that the scale transformation does not change the number of oscillations). The choice of $\psi(t)$ is determined by the purpose of the study. Each function $\psi(t)$ has its own characteristics in the time and frequency domain, so using different functions can better identify the properties of the process.

Wavelet-transform signal is divided into:

- continuous (continuous wavelet transformation, CWT) – conversion parameters (a, b) take any real value;
- discrete (discrete wavelet transformation, DWT) – conversion parameters (a, b) take discrete values. However, large-scale transformations and basic wavelet shifts are provided with the integer exponents of 2.

Since the set of coefficients obtained by using continuous wavelet transformation is redundant, during

the study of time series discrete wavelet transform is being used [10].

There are two functions for orthonormal wavelets: scaling function $\varphi(t)$ and wavelet $\psi(t)$. In the implementation of wavelet transform signal parental wavelet $\varphi(t)$ reveals the detailed (high-frequency component) of the signal being analyzed, while scaling function $\varphi(t)$ reveals a smoothed (low-frequency) component.

Thus, the signal can be represented as a set of successive approximations of rough (approximate) $A_m(t)$ and refined (detailing) $D_m(t)$

$$y(t) = A_m(t) + \sum_j^m D_j(t),$$

components with further refinement iteration method. Each step corresponds to a refinement of the scale $a = 2^m$ (ie level m) analysis (decomposition) and synthesis (reconstruction) of a signal.

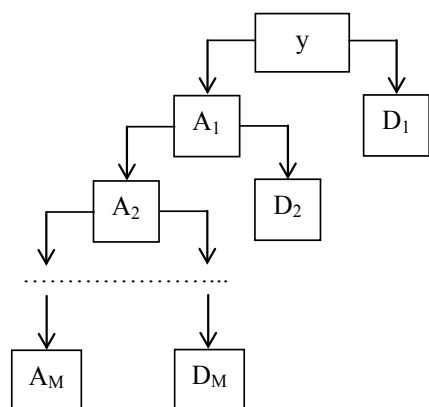


Fig. 1. Decompositional Tree

While using this algorithm at each level, the low-frequency component, which is formed in the previous step, is decomposed into high-frequency and low-frequency component of the next level.

We apply the methods to smooth the laminarity and based on the results we select the best method for preprocessing the data series for a system of monitoring of the stock markets.

In order to receive the plausible model the general level of smoothing is important. When monitoring for the analysis of the dynamics of the market, the most important points are those located in the right of the series – the most recent observations. They de-

In the first step the signal $y(t)$ can be decomposed into two components:

$$y(t) = A_1(t) + D_1(t) = \sum_k a_{1k} \varphi_{1k}(t) + \sum_k d_{1k} \psi_{1k}(t).$$

The process of decomposition can be extended by $A_1(t)$, then – $A_2(t)$, etc. The signal $y(t)$ at the level of decomposition of m is represented by a set of coefficients a_{mk} and d_{mk} [10]:

$$y(t) = \sum_k a_{mk} \varphi_{mk}(t) + \sum_k d_{mk} \psi_{mk}(t) + \sum_k d_{m-1,k} \psi_{m-1,k}(t) + \dots + \sum_k d_{1k} \psi_{1k}(t).$$

Wavelet decomposition of the signal $y(t)$, conducted up to the level of M , can be represented graphically as a tree (Fig. 1): decomposition of the signal – top – down and reconstruction – bottom – up.

$$m = 0 \quad y = \{y_i\}$$

$$m = 1 \quad y = A_1 + D_1$$

$$m = 2 \quad y = A_2 + D_2 + D_1$$

$$m = M \quad y = A_M + D_M + D_{M-1} + \dots + D_1$$

termine the main dynamic trends in the indicator in the present and the future.

Let us consider DJI for the period from 09.08.1999 to 11.07.2011 with the length of 3000 values (<http://finance.yahoo.com/>) and the appropriate measure of LAM (Fig. 2). According to Fig. 1 we can define the period of normal functioning, market crisis and a period of relaxation. Visual analysis of the measure LAM enables us to recognize different periods of functioning. When the market is functioning normally, the trajectory of a measure has horizontal trend in some range. Decreasing LAM indicates the crisis, and increasing – relaxation and renewal.

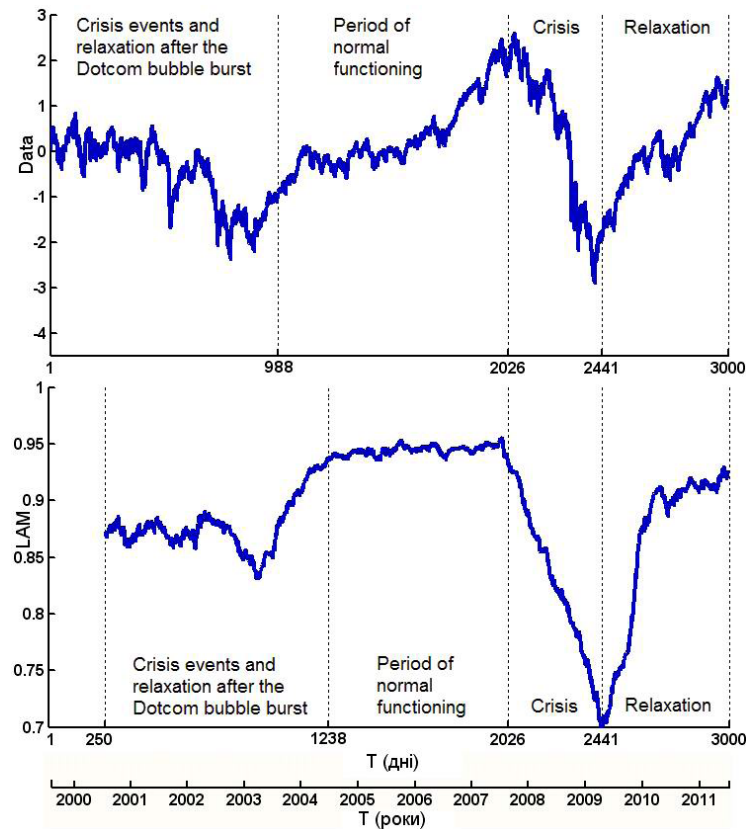


Fig. 2. DJI index and corresponding measure LAM

To study methods of smoothing it is proposed to simulate the process of monitoring in a real-time. To do this, let us choose the length of the series, which will serve as the initial window, 1500 values. Let's take part of the row (from 1 to 1500 points) and calculate its LAM with the window of 250 points. Then take the next part of the series (from 2 to 1501 points), calculate LAM and so on until the end of the series. The result is a set of LAM rows, which corresponds to the daily monitoring in real time. Further, we smooth LAM series in the neighborhood of points where the market changes its regime of functioning (point 1 (2026 in Fig. 2) – during normal functioning

of the market/crisis, point 2 (2441 in Fig. 1) – crisis/relaxation) with different methods and compare the results.

For the method of local approximation calculations were performed by using the Curve Fitting Toolbox for MATLAB R2011b and MS Excel. The results showed that the methods of weighted moving average of the first order (WMA), the first-order local regression (LR), Lowess and smoothing splines provide sufficient smoothing. Satisfactory smoothing of the edging intervals of the time series showed only LR (Fig. 3).

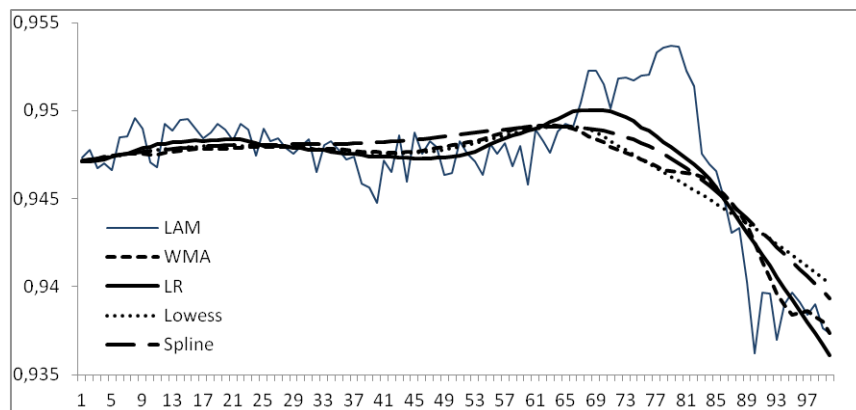


Fig. 3. Methods comparison in the point 1 neighborhood

Smoothing series by wavelet-transformation (orthogonal wavelets were used) was conducted using Wavelet Toolbox for MATLAB R2011b. The best results on the criterion of minimum delays in a number of significant smoothing series was shown by Daubechies wavelet of the 6th order, of the 5th level.

Thus, we have identified two methods that meet the requirements of the LAM smoothing. Let us compare them with each other. For this we take LAM series with the step 5 in the points 1 and 2 neighborhoods, smooth them by means of those methods and consider last 50 points (Fig. 4, 5).

Series 1_12 ends 15 points before the point 1, series 1_15 goes to the point 1, series 1_16, 1_18 end 5 and 15 points after the point 1 accordingly.

Series 2_12 has poin2 as the last point, series 1_15, 1_16, 1_18 ended 15, 20 and 30 points after the point 2 accordingly.

Comparison of the results (Fig. 4, 5) showed that both methods provide adequate level of smoothing series, and satisfactory smoothing of the edging intervals.

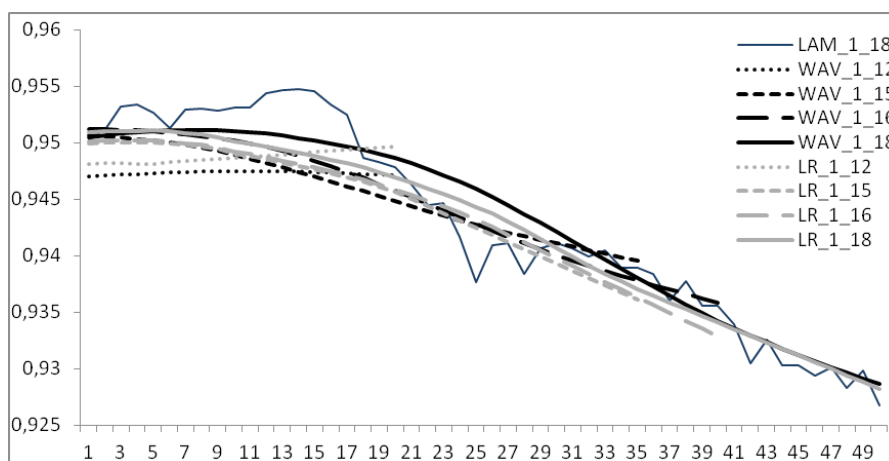


Fig. 4. LAM smoothing in point 1 neighborhood

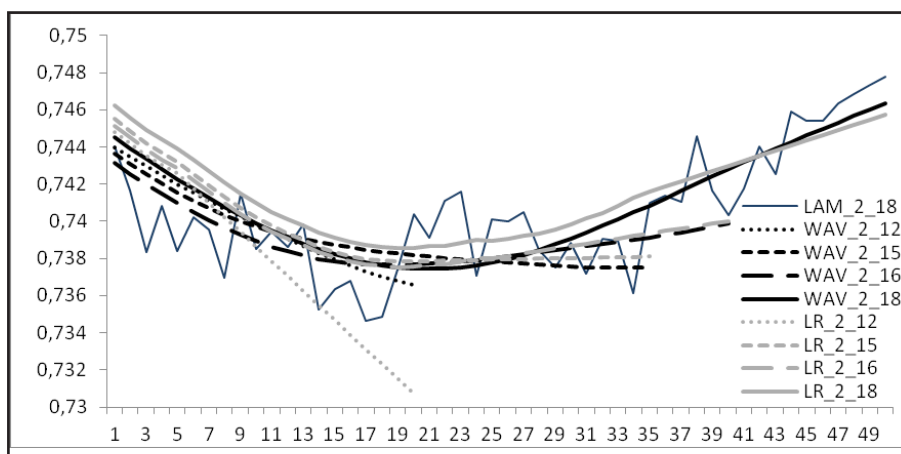


Fig. 5. LAM smoothing in point 2 neighborhood

Conclusion. The analysis of nonparametric smoothing methods revealed two methods (first order local regression and wavelet-transformation) that meet all the requirements as preprocessing tools of data series to automate the detection of transition

points between periods of stock market functioning. The choice of a method depends on the practical implementation of the monitoring system of the stock markets.

References

1. Piskun O. V. (2011) Osoblyvosti zastosuvannia rekurentnykh diahram i rekurentnoho kilkisnoho analizu dlia doslidzhennia finansovykh chasovykh riadiv [Features of Application of Recurrent Charts and Recurrent Quantitative Analysis for the Study of Financial Time]. *Finansovyy prostir*, 3, 111–118.
2. Piskun O. Recurrence Quantification Analysis of Financial Market Crises and Crashes. Retrieved from <http://arxiv.org/pdf/1107.5420.pdf>
3. Hardle W. (1989). *Applied nonparametric regression*. Wolfgang Hardle. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Kendall M. G., J. Keith Ord (1989). *Time Series* Third Edition. Oxford: Oxford University Press.
5. Pollard J. H. (1977). *A Handbook of Numerical and Statistical Techniques*. Cambridge: Cambridge University Press.
6. Cleveland W. S., Devlin S. J. (1988). Locally Weighted Regression: An Approach to Regression Analysis by Local Fitting. *Jornal of American Statistical Association*. Vol. 83, 403, 829–836.
7. Arcangeli R. *The Multidimensional Minimizing Splines – Theory and Applications* / Remi Arcangeli, Maria Cruz Lopez de Silanes, Juan Jose Torrens. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2004. – 280 p.
8. Pollock D. S. G. (1999) *A Handbook of Time-Series Analysis, Signal Processing and Dynamics*. London: ACADEMIC PRESS.
9. Daubechies I. (1992) *Ten Lectures on Wavelets*. Philadelphia: SIAM.
10. Crowley P. M. (2007) A Guide to Wavelets for Economists. *Journal of Economic Surveys*. Vol. 21, 2, 207–267.

УДК 378.147

СТРАТЕГИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Анна Николаевна ЧЕПЕЛЮК*к.э.н., доцент, доцент кафедры банковского дела Черкасского института банковского дела УБД НБУ (г. Киев)***Мирослава Емильевна ХУТОРНАЯ***к.э.н., доцент, доцент кафедры банковского дела Черкасского института банковского дела УБД НБУ (г. Киев)*

Аннотация. В статье рассматриваются основные направления в подготовке современного специалиста банковского дела управленческого уровня. Акцентировано внимание на систему ценностей высшего образования, подходы к оценке знаний студента.

Анотація. У статті розглядаються основні напрямки у підготовці сучасного фахівця банківської справи управлінського рівня. Акцентовано увагу на систему цінностей вищої освіти, підходи до оцінки знань студента.

Ключевые слова: *качество образования, активные методы обучения, магистр банковского дела, риск-менеджмент.*

Ключові слова: *якість освіти, активні методи навчання, магістр банківської справи, ризик-менеджмент.*

Постановка проблемы. Развитие экономики требует не только финансовых и материальных ресурсов, но и адекватно квалифицированных кадров. В этом контексте важным заданием является организация системы высшего образования согласно требованиям рынка и тенденциям макросреды с учетом изменений в мировой экономике. Активное развитие финансово-кредитной системы, приведение нормативной базы к требованиям международных финансовых структур, Базельского комитета предполагает организационные усилия и денежные затраты на подготовку соответствующих банковских специалистов. Современное образование, особенно банковское, предполагает обучение в течении всей трудовой деятельности на любом уровне исполнения и управления. Это соответствует и политике государства. Так, в Ежегодном Послании Президента Украины к Верховному Совету Украины определено, что «Украина признает образование приоритетной сферой социально-экономического, духовного и культурного развития общества. Образовательная политика является важнейшей составляющей политики государства, инструментом повышения темпов социально-экономического и научно-технического развития [2].

Поэтому продуктивным является подход непосредственного сотрудничества профильных

органов исполнительной власти, в нашем случае Национального банка Украины, с высшими учебными заведениями, которые готовят специалистов как для банковских учреждений, так и для Национального банка Украины. Учебные заведения, находящиеся в системе Национального банка Украины, выполняют требования не только Министерства образования и науки, но и квалификационные со стороны банковской системы в рамках политики Национального банка Украины. Деятельность вузов осуществляется в контексте заданий Национального банка Украины относительно устойчивой и конкурентной финансово-кредитной системы.

Одним из заданий Национального банка Украины являются функции обеспечения финансовой и макроэкономической стабильности, что требует расширения инструментария денежно-кредитной политики. В нынешней ситуации денежно-кредитная политика должна содействовать ликвидности финансового рынка, добиваться роста эффективности своей процентной политики, усовершенствовать управление ликвидностью банков, развивать систему макроэкономического моделирования и прогнозирования.

В общем виде задания денежно-кредитной политики Национального банка Украины направлены на создание условий для достижения

учреждениями банков экономической политики государства. Внешние и внутренние факторы влияния на финансовую устойчивость кредитных учреждений взаимосвязаны между собой и являются определяющими для деятельности банков на кредитном и депозитном рынках. Следует отметить, что, не смотря на оптимистичную информацию с официальных сайтов всех банков, общество достаточно сдержанно реагирует на предложения финансово-кредитных организаций. Проблемы невозврата депозитов в 2009 году существенно подорвали доверие к банкам, как со стороны населения, так и со стороны бизнеса. Поэтому необходимо усиление обратной связи между финансово-кредитными учреждениями, физическими и юридическими лицами, в частности, представителями малого и среднего бизнеса. Естественно, что мобилизация денежных средств общества через банковскую систему с дальнейшим их вложением в развитие экономики через различные финансовые инструменты, несет в себе риски. Поскольку риск является неотъемлемой частью банковского бизнеса, им необходимо эффективно управлять. Данный аспект требует от банков серьезной кадровой политики, а именно – поручение проведения операций специалистам соответствующего уровня квалификации. Повышение роли образования как одного из важнейших факторов социально-экономического развития страны определяет актуальность рассмотрения на научном и практическом уровне проблем и направлений обучения банковских работников управленческого звена (специалист, магистр). Следует согласиться с мнением И. А. Князева, что «...особо остро встают вопросы современной подготовки специалистов по риск-менеджменту, способных грамотно выявить, оценить, предупредить (устранить или «захеджировать» – застраховать) большую часть возникающих рисков» [1, с. 135].

Многоаспектность поставленной проблемы привлекает к ее решению положения разных научных направлений – экономической теории, менеджмента, банковского дела, психологии.

Анализ последних исследований и публикаций. На уровне теории управления отдельные стороны подготовки экономически эрудированных специалистов рассмотрены в трудах Л. Киндрацкой, И. Князева, В. Марцина, В. Мищенко, А. Мороза, Л. Примостки, Т. Смовженко и др. Исследования посвящены вопросам управления качеством образования как с позиций общей теории управления, так и на основе внедрения инновационных методов обучения.

Целью статьи является разработка предложений относительно усовершенствования качества банковского образования в условиях растущих требований к знаниям и умениям банковских специалистов. Практический опыт работы в специализированном высшем учебном заведении показывает, что качество профессиональной подготовки специалиста в условиях вуза необходимо рассматривать как способность образовательной системы удовлетворять, с одной стороны, потребности рынка труда в специалистах соответствующей квалификации, с другой – потребности личности в получении конкурентоспособных знаний на основании умения мыслить.

Образовательное пространство является той сферой, у которой предмет определяется обращением к нам «за истиной». Интересными с этой точки зрения выступают высказывания М. Хайдеггера: «Мы стараемся здесь учиться мышлению. Возможно, мышление – это лишь что-то наподобие создания определенного «шкафчика». В любом случае, это – ручная работа (Hand-Werk)» [4, с. 101]. «Если мышление является самым важным ремеслом (Hand-Werk) человека, тогда образование должно учить правильному отношению, настроению к окружающей действительности – все это необходимо для того, чтобы «начать учиться мыслить» [4, с. 25].

Способность мыслить достигается не благодаря учебе, а в обучении. Эта способность выступает не результатом, а процессом. Таким образом, образование дает не столько конкретные эмпирические знания, оно формирует способность мыслить, охватывать всеобщую схему взаимодействия с миром.

Обоснование полученных научных результатов. Роль человеческих ресурсов в сфере науки и технологий сложно переоценить. Именно движение научно-технического персонала между секторами экономики, малыми и крупными фирмами и государственными границами является важным каналом движения технологий. Человеческие ресурсы в области науки и технологий представляют собой источник предпринимательской деятельности. Поэтому одной из важнейших задач является также переориентация национального образования на европейские стандарты. Сегодня в центре внимания инициаторов и участников Болонского процесса находится европейское высшее образование, главная содержательная задача которого состоит в сохранении и обеспечении требуемого качества

профессиональной подготовки специалиста и поиске механизмов его повышения. Система образования в этом случае должна ориентироваться на развитие личности, подготовку ее к разрешению нестандартных проблем, повышению ее социальной, профессиональной и географической мобильности, представляющих множество различных путей выбора собственного будущего.

Но здесь следует обращать внимание ответственных специалистов и чиновников не только на соблюдение стандартов, но и возможность обеспечения надлежащего качества образования, на соответствие организаций, которые его дают, на профессиональный состав персонала. Ведь сегодняшнее снижение финансово-деловой активности, трудности, что переживает экономика нашей страны свидетельствует о том, что в стране очень мало действительно высококвалифицированных кадров, которые могут найти оптимальные пути выхода из тяжелого и напряженного положения. Идет речь о высокообразованных экономистах-практиках, которых, с одной стороны вроде, бы много, а с другой – единицы [3, с. 55].

Движение научно-технического персонала между секторами экономики, малыми и крупными фирмами и государственными границами является важным каналом движения технологий. Человеческие ресурсы в области науки и технологий представляют собой источник предпринимательской деятельности.

С учетом современных требований к профессиональной подготовке специалистов банковского дела, заключающихся в формировании в процессе обучения и воспитания компетенций, позволяющих им легко адаптироваться к изменяющимся условиям своей деятельности, быть востребованными на рынке труда, важным направлением выступает система и организация усовершенствования профессионального уровня как научно-педагогического персонала, так и студентов. Человеческий капитал – это совокупность знаний, умений, творческих способностей работников, их моральные ценности и культуру. Структурный капитал – это техническое и программное обеспечение информационных систем, а также база данных фирмы, ее организационная система, принадлежащие ей патентные и торговые марки.

Исходя из этого, возможно выделить основные составляющие организации усовершенствования для подготовки банковских специалистов разных уровней и направлений:

1. Внешние составляющие:
 - финансирование;
 - подчинение.
2. Внутренние составляющие:
 - система управления качеством;
 - повышение квалификации научно-педагогических работников, которые преподают дисциплины профессионального направления;
 - активизация студентов к освоению новых знаний и умений.

В условиях ведомственного подчинения Национальному банку Украины высшие учебные заведения его системы имеют возможность постоянно развивать образовательный процесс с учетом не только действующих требований экономики, но и на перспективу.

Данный процесс предусматривает такие действия:

- а) поэтапная реализация программы системы менеджмента качества;
- б) формирование профессиональной компетентности будущего специалиста банковского дела через развивающее обучение, самостоятельную деятельность, создание активной обучающей среды;
- в) систематизация и целенаправленная популяризация передовых методов преподавания;
- г) активизация научно-исследовательской, инновационной деятельности преподавателей и студентов.

Выводы. Поскольку одним из важнейших направлений образования выступает обеспечение постоянного соответствия квалификации и профессиональных навыков, то учебные программы и другие учебно-методические материалы должны разрабатываться с учетом освоения банками новых банковских продуктов, технологий, методов управления и работы с клиентами, а также возможностей использования высшим учебным заведением международного опыта.

Ориентация на современные образовательные технологии должна реализовываться путем отражения в учебно-методических материалах ряда новаций:

- в принципах обучения – модульность, обучение «до результата», вариативность сроков обучения в зависимости от исходного уровня подготовленности обучаемых;
- в формах и методах обучения – активные методы, дистанционное обучение, дифференцированное обучение, оптимизация обязательных аудиторных занятий;

- в методах контроля и управления образовательным процессом – контроль по модулям, использование тестирования и рейтингов, корректировка индивидуальных программ по результатам контроля;
- в средствах обучения – прикладные компьютерные программы, система носителей информации;
- использование технологии обработки учебной информации, обеспечивающей структурирование знаний и произвольный доступ к их элементам;
- разработка компьютерных слайдов, использование средств мультимедиа;
- решение с помощью экспертных обучающих систем задач, относящихся к классу неформализованных слабоструктурированных знаний, представленных экспертами-специалистами в некоторой предметной области;
- деловые игры – принятие решений в нестандартных ситуациях, пояснение хода решения задач, диагностика и разбор ошибок.

Целесообразно также включать в изучаемые дисциплины обзор законодательно-нормативной базы, специфику ее практического применения, проводить анализ причин и необходимости принятия того или иного регулирующего документа. Для этого необходима прямая связь процесса преподавания с практической деятельностью, стажировки, учебная практика.

Важным вопросом образования является также система оценивания. Содержание, методика и порядок оценки успеваемости студентов бакалавриата и магистратуры, в свете изложенных подходов на основе балльно-рейтинговой системы, которая используется участниками Болонского процесса, позволяет достичь таких целей:

- повышение мотивации студентов к активной систематической работе в течение изучения

дисциплины, подготовки и защиты курсовой работы, квалификационной работы, прохождения практики;

- обеспечение текущего систематического контроля выполнения и усвоением студентами учебного материала;
- получение четкой и дифференцированной оценки знаний, умений и навыков студентов, а также ее объективности и прозрачности;
- повышение конкурентности, состязательности студентов в процессе обучения;
- получение студентами навыков самостоятельного планирования работы.

Таким образом, можно сказать, что качество высшего образования в Украине, его уровень во многом зависят от коллективного интеллекта разработчиков соответствующих стандартов и образовательной политики. И здесь очень важно, чтобы они, разработчики, не забывали о том, что с философской точки зрения качество образования выступает синтезатором всех проблем его развития в нашей стране и, одновременно, индикатором качества образовательной политики и реформ, проводимых в данной области в последние годы. Прежде всего, о том, что концептуально качество образования складывается из качества трех основных его составляющих – человека, содержания образования и образовательных технологий.

Для интеграции в мировое сообщество система банковского образования должна превратиться в такую систему, что постоянно учится, динамично накапливает и эффективно использует новые знания. Перспектива построения в Украине общества знаний требует усовершенствования научно-образовательной сферы на основе объединения лучшего зарубежного опыта с национальными традициями.

Список использованных источников

1. Князев І. А. Актуальні питання підготовки спеціалістів по ризик-менеджменту при проведенні міжнародних валютно-кредитних і фінансових операцій в умовах мирового економічного, валютно-кредитного і фінансового кризисів / І. А. Князев // Фінансова освіта: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : зб. матеріалів Міжнародної навчально-методичної конференції (м. Севастополь, 29–30 квітня 2010 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — С. 134–139.

2. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. — К. — 2011. — 416 с.

3. Новікова І. Економічна освіта, як інституційна основа розвитку банківського сектору в рамках формування ринкового економічного простору в Україні: досвід історичного минулого / І. Новікова // Вісник київського національного університету ім. Тараса Шевченка «Економіка». — 2011. — № 128. — С. 55-59.

4. Хайдеггер М. Что зовется мышлением? / пер. с нем. Э. Сагетдинов. — М. : Академический Проект. — 2007. — 351 с.

JEL CLASSIFICATION: A20, E50

THE STRATEGY OF THE BANKING EDUCATION IMPROVEMENT IN UKRAINE

Hanna M. CHEPELIUK

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Banking, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Myroslava E. KHUTORNA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Banking, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The main trends of training of modern banking expert are examined in the article. The authors describe the value system of higher education and approaches to the assessing student's knowledge.

Key words: *the quality of education, active methods of education, Master of Banking, risk-management.*

The economy development requires not only financial and material resources, but skilled personnel too. Thus, the organization of the higher education system according to the market requirements and the world economy trends and challenges is one of the essential tasks in the context of the economy development providing. Finance-and-credit system active progress, legislative acts adjutancy in accordance with the international financial institutions and Basel committee requirements are expected the organizational efforts and expenditures for bank's specialist education.

The multidimensional nature of the researched problem attracts different scientific areas – economics, management, banking, psychology.

From the side of management theory some aspects of the specialists in economics training are examined in the studies of L. Kindratska, I. Kniazeva, V. Martinsina, V. Mishchenko, L. Primostko, T. Smovzhenko, etc. These studies are dedicated to the education quality management both from the standpoint of the general theory of management, and through the innovative teaching methods implementation.

Practical experience in a specialized higher educational establishment shows that the specialist training quality in terms of high school should be examined as the ability of the educational system to satisfy the labor market needs for specialists of the relevant qualification and, on the other hand – the needs of the individual to obtain competitive knowledge based on thinking skills.

The ability to think is achieved not by learning, but in training. This ability is not the result of acts, but a process. Thus, education provides not some specific empirical knowledge, but creates the ability to think, to cover general scheme of the world interaction.

The scientific and technical personnel mobility between economy sectors, small and large firms, state borders is an important channel of the technology motion. Human resources in science and technology are a source of entrepreneurial activity.

Taking into account current requirements for experts in banking training it should be noted that it contains the competencies forming in the process of education and attitude development. All these enable them to adapt to the changing conditions of its activities, to be in demand in the labor market. An important focus is the system and the organization of the professional level improvement both research and educational personnel and students. Human capital is a combination of knowledge, skills, creative abilities of employees, their moral values and culture. Structural capital is the hardware and software information systems, as well as a company database, its organizational system, its patent and trademarks.

On this basis, it is possible to identify the main components of the improvement for specialists in banking education:

1. External components:
 - Financing;
 - Submission.

2. Internal components:

- The quality management system;
- The academic staff training;
- The students' motivation to develop new knowledge and skills.

Under the National Bank of Ukraine subordination its HEEs have an ability to develop the educational process permanently, taking into account not only the current economy requirements, but the future ones also.

The orientation on modern educational technologies should be implemented by means of educational and methodical materials:

- learning principles – modularity, learning “to result”, study periods variability depending on the primary level of the students preparedness;
- forms and methods of teaching – active methods, distance learning, differentiated learning, size optimization of the compulsory lessons;
- control and management methods of the educational process – the modules control, testing and ratings usage, the adjustment of the individual programs on the results of monitoring;
- means of education – computer applied applications, information carrier system;
- usage of the educational information processing

technology, that provides knowledge structuring and random access to their elements;

- computer slides designing, the usage of multimedia means;
- the tasks solution by means of expert training systems, related to the class of semi-formalized knowledge provided by experts in a certain subject area;
- business games – the decision making in unusual situations, an explanation the tasks' solution process, the diagnosis and analysis of errors.

It is also advisable to input the disciplines with the legislative and regulatory framework and the specifics of its practical application review, to analyze the causes and the needs for adoption of a regulatory document. This requires a direct connection between the teaching and practical activities, internships, educational practice.

For integration into the world community, the banking system of education should be transformed into a constantly learning system that dynamically collects and uses new knowledge effectively. The prospect of a knowledge society construction in Ukraine requires the improvement of scientific and educational services by combining the best international experience with national traditions.

References

1. Kniaziev I. A. (2010) **Aktual'nye voprosy podhotovky spetsialistov po risk-menedzhmentu pri provedenii mezhdunarodnykh valiutno-kreditnykh i finansovykh operatsij v uslovijakh mirovoho ehkonomicheskoho, valjutno-kreditnoho i finansovoho krizisov** [Actual Questions of Risk Management Experts Training in International Monetary and Financial Transactions Under the Conditions of Global Economic, Monetary, Credit And Financial Crises]. Mizhnarodna navchalno-metodychna konferentsiia “Finansova osvita: suchasnyi stan, problemy ta perspektyvy rozvytku” Sumy : DVNZ “UABS NBU”.

2. Modernizatsiia Ukrainy – nash stratehichniy vybir : Shchorichne Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy (2011) [Modernization of Ukraine - Our Strategic Choice: Annual Message

of The President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine]. K.

3. Novikova I. (2011) Ekonomichna osvita, yak instytutsiina osnova rozvytku bankivskoho sektoru v ramkakh formuvannia rynkovoho ekonomichnoho prostoru v Ukraini: dosvid istorychnoho mynuloho [Economic Education as the Institutional Framework for the Banking Sector as Part of the Formation of Market Economic Space in Ukraine: the Experience of the Past] Visnyk kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka «Ekonomika», 128, 55–59.

4. Khaidehher M. (2007) Chto zovetsja myshleniem? [What is Called Thinking?]. (Eh. Sahetdynov, Trans). M.: Akademicheskyyi Proekt.

УДК 339.138

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІНСТРУМЕНТІВ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Оксана Володимирівна БОСАК*к.е.н., доцент кафедри економіки та управління персоналом Львівського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)**E-mail: obosak@yahoo.com*

Анотація. Охарактеризовано підходи до сутності нейромаркетингу. Окреслено основні принципи нейромаркетингу та його базові різновиди, їх зміст і визначено перспективи використання в умовах вітчизняного ринку.

Аннотация. Охарактеризованы подходы к сущности нейромаркетинга. Определены основные принципы нейромаркетинга и его базовые разновидности, их содержание и определены перспективы использования в условиях отечественного рынка.

Ключові слова: нейромаркетинг, звуковий дизайн, візуальний мерчандайзинг, споживач, аромаркетинг, кінестетичний канал.

Ключевые слова: нейромаркетинг, звуковой дизайн, визуальный мерчандайзинг, потребитель, аромаркетинг, кинестетический канал.

Постановка проблеми. Сьогодні у світі маркетингу здійснено революцію під назвою нейромаркетинг, що використовує різні стимули, які впливають на людський мозок, щоб викликати потрібну дію. Ця наука з'явилася на основі досліджень людського мозку і даних класичного маркетингу, в ході яких було встановлено, що споживач ухвалює рішення не тільки на основі раціональних суджень, а й на основі емоційних реакцій, які він не може контролювати [1]. Це означає, що знаючи біохімію емоційних реакцій покупців, продавці можуть ефективно впливати на всі п'ять органів почуттів людини, застосовуючи позитивні подразники у вигляді запахів, музики, кольору, викладення товару, що позитивно впливають на настрій і купівельну спроможність відвідувачів магазину, як наслідок, удосконалюють стратегію продажів. Ось чому останнім часом у сфері теорії та практики маркетингу все частіше з'являється поняття нейромаркетингу як нового методу визначення та прогнозування поведінки споживчої поведінки.

Загальний потік зовнішньої реклами настільки великий, що у споживчої аудиторії виникає зорова та слухова втомленість, ефективність реклами значно скорочується, і рекламодавцям для отримання необхідного ефекту потрібний пошук нетрадиційних підходів до вивчення думки та поведінкових реакцій споживачів, одним із яких і є нейромаркетинг.

Питання нейромаркетингу особливо актуальні сьогодні, з огляду на неоднозначність позицій щодо можливості використання цього методу стимулювання продажів та підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві. Тому для розв'язання цієї проблеми важливо дослідити сутність нейромаркетингу та його основні інструменти у контексті можливостей їх застосування в умовах національного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця тема є порівняно новою, оскільки можливості використання технології нейромаркетингу почали досліджувати лише наприкінці XIX сторіччя. Серед науковців, які досліджували теоретико-методологічні й практичні засади системи нейромаркетингу, варто згадати, насамперед, Дж. Залтмена, Т. Кенінга, У. Скота, В. Вундта. Сьогодні цим питанням займаються А. Н. Лебедев, О. Б. Гевко, В. Н. Наумов, Е. Ю. Кан.

Проблема нейромаркетингу ще не набула як у вітчизняній так і у світовій маркетинговій науці відповідного висвітлення. Проблеми теорії та практики нейромаркетингу опрацьовані такими відомими вченими як М. Ліндстромром, П. Глімчером, А. Трайндлом, Б. Оейманом, як у вигляді окремих розділів, так і цілісних праць. Ці, вчені трактуючи нейромаркетинг, як новий напрям маркетингових досліджень, формують його як науку.

Водночас, огляд джерел, пов'язаних із вивченням особливостей нейромаркетингу, засвідчує різноплановість розуміння та об'єктивну необхідність систематизації різних підходів до нейромаркетингу та можливості його використання на практиці.

Метою статті є висвітлення основних положень нейромаркетингу та його інструментів, через які відбувається вплив на споживчу аудиторію. Серед завдань роботи дослідити практичне застосування нейромаркетингу, яке спрямоване на з'ясування особливостей підсвідомих реакцій на зовнішні подразники людини з метою подальшого використання цієї інформації для потреб підприємства.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Нейромаркетинг є однією з найефективніших сучасних технологій, що ґрунтується на статистичному опрацюванні даних, отриманих у процесі психофізіологічних досліджень. Об'єктом вивчення нейромаркетингу є широкий спектр реакцій у поведінці людини: дослідження змін динаміки пульсу, процесу потовиділення, струмів мозку, рухів зіниць та інших спонтанних реакцій, активно використовується магнітно-резонансне сканування головного мозку.

Нейромаркетинг (грец. Neuron – нерв і англ. market – ринок, збут) – комплекс прийомів, методів та технологій, що формується на перетині економічної теорії, нейробіології, психології та медицини [2].

Концептуально нейромаркетинг – це збір і інтерпретація інформації про мимовільні реакції людини на будь-які особливості і елементи товару або торгової марки: назву, логотип, поєднання кольорів, аудіосигнали, символи та інше.

Вперше концепцію нейромаркетингу було відкрито психологами Гарвардського університету в

1990-ті роки. У її основу покладено модель того, що більша частина розумової діяльності людини, а також її емоції знаходяться в підсвідомій області. Так була розроблена професором Джері Залтманом загальна методика нейромаркетингу і запатентована технологія ZMET (Zaltman Metaphor Elicitation Method – «метод вилучення метафор Залтмана»), основою якої є набори малюнків, що викликають у людини позитивну емоційну реакцію [3]. У результаті «позитивні» малюнки стають основою майбутніх рекламних роликів. Використання цієї технології можуть дозволити собі лише великі компанії, такі як Кока-Кола, Нестле, Проктор енд Гембел та ін. При цьому, нейромаркетинг зробив серйозну заявку на успіх, заявивши здатність точно виявити причини покупки та можливість управляти поведінкою людини.

У деяких наукових працях поняття «нейромаркетинг» ототожнено із сенсорним маркетингом, який допомагає виробити умовний рефлекс: коли людина чує певну музику, відчуває запах або бачить поєднання кольорів – у неї виникають чіткі асоціації з певним брендом. Це можна пояснити тим, що всі процеси нейромаркетингу забезпечують сенсорне сприйняття продукції, її кольору, зображення, аромату та звукового оформлення, тому ці технології впливають на п'ять органів відчуттів покупця, що відкриває нові можливості в організації продажів, ведення переговорів і вибудовуванні відносин з клієнтами.

Проаналізувавши методи впливу на споживачів, які використовуються у нейромаркетингу, було виокремлено найголовніші з них у групі залежно від впливу на органи відчуттів людини, що наводяться в табл. 1.

Таблиця 1

Головні методи та інструменти психологічного впливу

Метод	Інструменти	Характеристики
1	2	3
Звуковий	структура аудіо-повідомлення	«що», «коли» і «як» необхідно сказати у повідомленні, щоб воно було сприйняте
	музичний супровід	темپ музики залежно від ситуації та точки продажу
	звукове повідомлення	тривалість звучання та повторюваність, час доби для звучання
Дотик	матеріал товару	матеріал товару та його упаковки
	матеріали додаткових предметів	матеріал додаткових предметів (меблі, посуд тощо)

Таблиця 1 (продовження)

Смак	смакові добавки	додають у продукти харчування (викликають «прив'язуваність» до смаку і товару)
	дегустації	проба товарів потенційними споживачами для ознайомлення з їх смаковими властивостями
Запах	аромамаркетинг	ароматизація приміщень точок продажу
		ароматизація товару чи його елементу
		ароматизація каталогів, пробних товарів, сувенірів
Візуальний	кольорова гамма	вибір кольору залежно від його символіки
	форма та упаковка товару	форма товару та його упаковки (овал, квадрат, нестандартна фігура тощо)
	місце збуту	мерчандайзинг, оформлення точок продажу
	відеореклама	тривалість і повторюваність, використання засобів відеореклами (розіграш ситуації, створення персонажу, атмосфери тощо)

Одним з головних інструментів нейромаркетингу є зоровий (візуальний) канал. Найчастіше споживачі отримують більшу частину інформації саме за допомогою цього каналу.

Правильно підібране кольорове рішення інтер'єру сприяє збільшенню активності покупців у магазині. Кожен колір несе свою психологію, робить свій вплив і викликає певні асоціації. 66 % нашої уваги ми приділяємо саме кольору, тому його вплив можна ефективно використовувати у створенні фірмового стилю компанії (логотип, бланки, візитки, буклети, сайт, упаковка, дизайн середовища) для успішного позиціонування компанії на ринку [4]. Безумовно, сильні емоції у покупців викликає емоційно яскраве візуальне наповнення магазину, тому фахівці стверджують, що глибокі «оксамитові» тони краще застосовувати при оформленні товарів вищої категорії, а легкі світлі – недорогих товарів [4].

Вчені Берлінського університету фізіології довели, що правильно підібраний колір упаковки або вітрини здатний збільшувати попит на товар на 30 %, не зважаючи на те, наскільки продукт подобається покупцю або навпаки, знизити попит, якщо застосовано неправильне забарвлення. Також поліпшити настрій і самопочуття покупців можна за допомогою приємного для ока і огляду товарів освітлення, створення зручних проходів, комфортного температурного режиму, запахів, кольорних сполучень, зміни логотипу магазину [5].

Щодо аромамаркетингу, в основі якого покладено вплив на споживача через органи нюху, то вчені вважають, необхідно лише підібрати відпо-

відний аромат, і продажі підуть вгору. Однак є і небезпека неправильно підібраного запаху, що за лічені хвилини може налаштувати покупців негативно, і продажі одразу впадуть.

У ході компанії Business Chemistry австрійського психолога Абрама Рамеса було виявлено, що запахи можуть підвищувати обсяги продажів на 25 %. Дослідження фірми довели, що торгівлі ювелірними виробами сприяють пахощі квітів, одягом – запах м'яти та базиліку. В продуктових магазинах споживчий попит стимулюють запахи огірка та кавуна, підкреслюючи свіжість харчів, а у меблевих – хвої. Також стверджується, що запах троянд треба використовувати в елітних магазинах, а горіхів – у автомобільних салонах [6].

Мегамаркети Auchan у Франції ароматизували кондитерські відділи запахом різдвяного пудингу та шоколаду. Під впливом цього запаху продажі зросли на 60 %. Компанія Tchibo встановила автомати, які поширюють запах свіжо меленої кави, перед входом в свої магазини в Австрії та Німеччині, кількість відвідувачів збільшилася на 50 %. У мережі магазинів Walmart у США розпорошення ароматів хвої і мандаринів під час різдвяних розпродажів дало зростання прибутку на 22 % [7].

Тому застосування таких «несподіваних» подразників, як аромат, може подовжити час розгляду оголошення і спонукати людину більш інтенсивно його вивчати. Проведені експерименти показують, що ароматизація торгових приміщень здатна стимулювати динаміку продажів у середньому на 15 %, тому що не менше 70 % спожива-

чів оцінюють за запахом такі якості продукту, як свіжість і вишуканість [4]. Дуже ефективно використання ароматів для зонування торгових приміщень. Звичайно виділяється три зони: вхідна, де людині прямує тонкий позитивний заряд, далі йде – зона примірювальних кабін, у ній головна задача – знищення неприємних запахів і вкінці – касова зона, де за допомогою аромату для клієнта підкреслюється настрій впевненості та задоволення від здійсненої покупки.

За допомогою аромату можна додати бренду додатковий рівень комунікації, настрою, емоції. Причому, ароматична складова бренду може виявитися дуже могутньою. Тобто не тільки колір, логотип, стилістичні і інтер'єрні рішення, але і власний аромат, властивий саме цій компанії, відповідний її концепції і філософії, може вивести комунікацію з її клієнтами і партнерами на абсолютно новий рівень [6].

Вплив запаху можна використовувати не тільки для продажів, але і для проведення успішних переговорів. Так, запах троянди додає зговірливості, м'ята пробуджує, конвалія розслабляє, апельсин стимулює до ухвалення рішення, а лимон викликає агресивність. Навіть з таким явищем як дебіторська заборгованість можна впоратися за допомогою запахів. Відомо, що в Америці і Англії повідомлення про сплату податків обробляють особливими речовинами з вельми неприємним запахом: такі квитанції оплачують набагато охочіше [4].

За даними Європейського інституту мерчандайзингу, використання аромамаркетингу у торговельних залах дозволяє підприємству: збільшувати час перебування клієнтів у торговельному залі та підвищувати рівень готовності купувати товар; посилюються позитивні враження від магазину; поліпшується сприйняття пропонованих товарів і послуг; виникає бажання повторно відвідати магазин; зростає частка імпульсних покупок [8].

Не менш ефективно, ніж вплив кольору і запаху, можна використовувати в продажах звуковий дизайн. Музика впливає на настрій покупців не гірше за колір. Тому у більшості великих універсальних магазинах створюється м'який музичний фон. Навіть винайдено відповідний стиль такої музики, іменованої «muzak». Американські фахівці стверджують, що цей музичний фон сприяє збільшенню товарообігу на 46 % [9]. За даними дослідницького агентства Magram Market Research, розмірені (близько 60 тактів в хвилину) мелодії частіше підштовхують людей

до імпульсних покупок. Людина під їх дією може витратити на 35–40 % більше грошей, ніж збиралася. Така музика рекомендована магазинам середньої і вищої цінової категорії – їх клієнти можуть дозволити собі незаплановані витрати. У недорогих магазинах краще використовувати енергійну музику (90–110 тактів в хвилину), під яку люди швидше зважуються зробити покупку, а в часи пік – динамічну музику, що формує темп і провокує на покупку [9].

Від використання радіостанцій краще відмовитися: різка зміна тональності (чергування піснi, голосу ведучого, реклами) викликає негативну реакцію. Повільні композиції слід чергувати зі швидкими, щоб не приспати обслуговуючий персонал. Сучасні технології дозволяють створювати в кожному відділі свій музичний супровід і буквально вести покупця з однієї торгової зони в іншу. Щоправда, під впливом звуку продажі можуть не тільки рости, але й падати. Більшість споживачів відзначає, що музика в магазинах заважає і відволікає від покупок.

У 2005 році психологами Оксфордського університету були проведені дослідження впливу звуку на активність покупців. Виявлено, що розслаблююча, спокійна музика спонукає до неквапливих покупок, затримуючи покупців у магазині, у результаті чого рівень продажів збільшується на 38 %. Зокрема швидкі, бадьорі мелодії збільшують купівельний темп клієнтів, тому досить часто «фаст-фуди» використовують таку музику у своїх залах, прискорюючи при цьому «клієнтопотік» [10].

Використання звукового каналу має свої особливості, пов'язані з індивідуальними вподобаннями споживачів, проте існують певні наукові висновки щодо різних видів музики (наприклад, вальс розслабляє, марш змушує рухатися швидше тощо). При виборі музики відштовхуються від зворотного: необхідно знайти не те, що сподобається, а те, що не викличе роздратування. Правильно підібрана музика в торговому залі, як показали дослідження, здатна збільшити продажі на 5–10% [1].

Кінестетичний канал, мабуть, найнадійніший у нейромаркетингу. Хоча всі люди різні, однак всі мають майже однакове уявлення про хороше і погане. Так, наприклад, вважається хорошим комфортне, затишне, надійне, а поганим – агресивне, жорстоке. Якщо маркетологи звернуть увагу і почнуть впливати на кінестетичний канал, то успіх компанії буде гарантовано.

В Україні нейромаркетинг ще не досить розвинений, але він стрімко набирає обертів. Так, все частіше у супермаркетах, гіпермаркетах, магазинах використовують звуковий супровід, що надихає аудиторію на покупку; використовується аромамаркетинг: у великих супермаркетах за допомогою запаху покупцю можна підказати, де шукати каву, бакалію або фрукти. Запах свіжого хліба з магазинних міні-пекарень добре підвищує продажі продуктів і напоїв. Найбільше впізнають і вважають приємними запахи кави, дорогої шкіри, випічки, карамелі, ванілі і смаженої картоплі [8].

Подані інструменти впливу обирають та коригують залежно від цільової аудиторії та товару, для якого вони застосовуються. Правильне їх застосування дозволяє збільшити продажі, створити та підтримати лояльність споживачів, позитивний імідж компанії та її товару, що призведе до збільшення прибутку.

Не зважаючи на критику методів нейромаркетингу з боку деяких дослідників, все ж варто зауважити, що цей науковий напрямок допомагає краще дізнатися споживача, його потреби. Дозволяє запропонувати саме ті товари, які потрібні і на які чекає споживач. Це вигідно не лише для виробників, але й для самих споживачів, адже досить часто вони не знають, чого конкретно хочуть. Тому компанії повинні активно використовувати інструменти нейромаркетингу для завоювання споживачів та отримання більших прибутків.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що нейромаркетинг є дієвим та перспек-

тивним напрямком маркетингу і вже знайшов своє застосування як закордоном, так і в Україні. Чи виправдані витрати на вивчення і впровадження методів нейромаркетингу – покаже майбутнє, однак не варто забувати, що саме підсвідомість підкаже в момент вибору покупцеві, чи варто йому вибрати ваш бренд або віддати перевагу вашому конкуренту.

Акцентуючи на можливій соціально відповідальній складовій нейромаркетингу і його засобів, корисним би було направлення всіх відомих технічних прийомів дослідження і впливу на підсвідомість споживача, для вирішення соціальних проблем. А саме на розробку плакатів, рекламних щитів, відеороликів тощо, провівши перед цим дослідження на відповідних апаратах, щоб вплив від цих рекламних засобів був найбільш ефективним. Обов'язково розробляти рекламні концепції соціальних проектів, заходів, акцій за допомогою нейромаркетингових прийомів і досліджень.

Підсумовуючи, хочемо ще раз наголосити на нашому комплексному трактуванні нейромаркетингу з погляду його корисності для всіх суб'єктів та учасників ринку, адже в результаті таких спрямованих маркетингових досліджень кожен споживач отримує потрібну продукцію, стає більш задоволений, у суспільстві вирішуються актуальні проблеми за рахунок спільноти таких щасливих споживачів, а кожне торгове і виробниче підприємство отримує прибуток та довготривалу перспективу на його збільшення.

Список використаних джерел

1. Палахнюк А. Аромат растущих продаж / А. Палахнюк // Рекламные идеи. — 2005. — № 2. — С. 36–43.
2. Линдстром М. BRAND Sense. Чувство БРЕНДА. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов / М. Линдстром. — М. : Эскмо, 2006. — 272 с.
3. Нейромаркетинг: почему о нем говорят «шепотом» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.vb.com.ua/articles/view/281/2009/11/13/>.
4. Аромагия бизнеса: влияние цвета, звука и запаха в продажах [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mindspace.ru/>.
5. Рюмшина Л. И. Манипулятивные приемы в рекламе : учеб. пособ. / Л. И. Рюмшина. — М. ; Ростов н / Д : Изд.центр «МарТ», 2004. — 235 с.
6. Романюха С. Нейромаркетинг. Сила эмоций в противовес отжившим представлениям / С. Ро-

манюха // Отдел маркетинга. — 2010. — № 3. — С. 43–48.

7. Кан Е. Ю. Нейромаркетинг – механизм манипулирования потребителями [Електронний ресурс] / Е. Ю. Канн. — Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.

8. Попова Ж. Г. Идеи психоанализа в современной рекламе / Ж. Г. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2002. — № 1. — С. 22–36.

9. Райгородский Д. Я. Психология и психоанализ рекламы : учеб. пособ. для факультетов психологи, социологии, экономики и журналистики / Д. Я. Райгородский. — Самара : Издательский Дом «Бахрах-М», 2007. — 720 с.

10. Психологія кольору в друкованій рекламі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrop.com.ua>.

JEL CLASSIFICATION: M30, M31

RESEARCH OF NEUROMARKETING INSTRUMENTS INFLUENCE ON CONSUMER'S BEHAVIOUR

Oksana V. BOSAK

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Personnel Management, Lviv Institute of Banking of the University of Banking of NBU (Kyiv)

Summary. The approaches to identifying neuromarketing essence are characterized. The basic neuromarketing principles and the meanings of its

varieties are highlighted; the prospects of its using in the domestic market are defined.

Key words: *neuromarketing, sound design, visual merchandising, consumer, aroma marketing, kinesthetic channel.*

The purpose of the scientific paper is to highlight the neuromarketing basis and the main instruments of influencing on consumer's behavior. Among article's objectives the most important is to research the practical application of neuromarketing, which is directed to the clarifying of peculiarities of the subconscious reactions origin on person's external irritants with the goal of further applying the received information for the enterprise development.

Neuromarketing is one of the most effective modern technologies based on statistical processing of data obtained as the consequence of psycho-physiological investigation. The object of neuromarketing research is presented as a variety of reactions of human behavior: the changes in sphygmus, the process of sweating, brain's impulses, movements of the pupils and other spontaneous reactions, magnetic resonance imaging of the brain is also widely used.

The combination of neuro and marketing implies the merging of two fields of study (neuroscience and marketing). The term neuromarketing cannot be attributed to a particular individual as it started appearing somewhat organically around 2002. At the time, a few U.S. companies like Brighthouse and Sales Brain became the first to offer neuromarketing research and consulting services advocating the use of technology and knowledge coming from the field of cognitive neuroscience. Basically, neuromarketing is to marketing what neuropsychology is to psychology. While neuropsychology studies the relationship between the brain and human cognitive and psychological functions, neuromarketing promotes the value of looking at consumer behavior from a brain perspective.

Neuromarketing questions are highly discussed today because of the ambiguity of using this method in sales promotion and increasing enterprise competitiveness. Therefore, to solve this problem it is important to research the essence of the neuromarketing theory and its instruments in the context of their applying in the national market.

The term neuromarketing refers to the use of modern brain science to measure the impact of marketing and advertising on consumers. For decades, marketers have sought to understand what consumers were thinking, but they've relied on traditional techniques – asking them what they thought in focus groups and surveys.

Neuromarketing techniques are based on scientific principles about how humans really think and decide, which involves brain processes that our conscious minds aren't aware of. When combined with sound experimental designs and procedures, these new techniques provide insights into consumer decisions and actions that are invisible to traditional market research methodologies.

Neuromarketing is not a new kind of marketing – it's a new way to study marketing, so it's part of the field of market research. Here are six major areas where neuromarketing is being used today:

- Branding: Brands are ideas in the mind that draw strength from the connections they make. Neuromarketing provides powerful techniques for measuring brand associations.
- Product design and innovation: Neuromarketing can measure consumer responses to product ideas and package designs that are largely automatic, emotional, and outside our conscious awareness.

- Advertising effectiveness: Much advertising impacts us through non conscious means, even though we don't think it does. Neuromarketing explains how.

- Shopper decision making: Neuromarketing shows how store environments directly influence how shoppers decide and buy, and it's not a logical process.

- Online experiences: The online world provides new challenges to our old brains. Brain science shows the many ways we can be subtly influenced as we go about our online activities.

- Entertainment effectiveness: Entertainment creates experiences in people's minds that can influence attitudes, preferences, and actions. Neuromarketing shows what happens when entertainment transports us into an imaginary world.

Neuromarketing is the branch of neuroscience research that aims to better understand the consumer through his cognitive processes and has application in marketing, explaining consumer's preferences, motivations and expectations, predicting his behavior and explaining successes or failures of advertising messages.

References

1. Palakhniuk A. (2005) Aromat rastushchikh prodazh [Aroma of Growing Sales]. Reklamnye idei.
2. Lindstrom M. (2006) BRAND Sense. Chuvstvo BRENDA. Vozdejstvie na pjat' orhanov chuvstv dlja sozdaniya vydajushchykh brendov [BRAND Sense. Impact on Five Senses to Create Outstanding Brands]. M.
3. Nejromarketinh: pochemu o nem hovorjat «shepotom» [Neuromarketing: Why Do They Speak about It in a Whisper?]. Retrieved from <http://www.vb.com.ua/articles/view/281/2009/11/13/>.
4. Aromahija byznesa: vlijanie tsveta, zvuka i zapakha v prodazhakh [Aroma Magic of Business: the Impact of Color, Sound and Smell on Sales] Retrieved from <http://mindspace.ru/>.
5. Rjumshina L. Y. (2004) Manipulativnye priemy v reklame [Manipulative Techniques in Advertising]. M.: Rostov n / D: Izd.tsentr «MarT».

Neuroscience can help Marketers by: providing confirmatory evidence about the existence of a phenomenon, generating more fundamental (i.e., a neural-level) conceptualization and understanding of underlying processes, refining existing conceptualizations of various phenomena, and providing methodologies for testing new as well as existing theories.

However, the application of the today neuroscience techniques to marketing stimuli can be of help for many areas of marketing. For instance, information gathered in this way could be employed both during the design process of a product and during its commercial campaign to advertise it. In the first case, the information gained by using brain imaging could be used to further tune the characteristic of the product. In the latter case, such information will be used to understand the adequacy of the proposed advertising campaign to the message the particular industry would like to convey to the public. The result of this entire process will be a product that could match better the demand of the consumers.

6. Romanjukha S. (2010) Nejromarketynh. Sila eh Motsij v protivoves otzhivshim predstavlenijam [Neuromarketing. The Strength of Emotions in Contrast to Outdated Notions]. Otdel marketynha.

7. Kan E. Ju. Nejromarketinh – mekhanizm manipulirovanija potrebiteljami [Neuromarketing – Mechanism for Manipulating of Consumers] Retrieved from www.nbu.gov.ua.

8. Popova Zh. H. (2002) Idei psikhoanaliza v sovremennoj reklame [Ideas of Psychoanalysis in Modern Advertising]. Marketinh v Rossii i za rubezhom.

9. Rajjhorodskij D. Ja. (2007) Psikhologhija i psikhoanaliz reklamy [Psychology and Psychoanalysis of Advertising]. Samara : Izdatel'skij Dom «Bakhrakh-M».

10. Psikhologhiia koloru v drukovanii reklamami [Psychology of Color in Print Advertising]. Retrieved from <http://www.ukrop.com.ua>.

УДК 330.332

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Наталя Олександрівна БОТВІНА

д.е.н., професор кафедри бізнес-адміністрування та корпоративної безпеки Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

Анотація. Стаття розглядає питання щодо ефективного управління фінансовими інвестиціями. В основу управління фінансовими інвестиціями покладені процеси аналізу, контролю та оцінки фінансових коштів, які вкладенні в цінні папери.

Аннотация. Статья рассматривает вопрос относительно эффективного управления финансовыми инвестициями. В основу управления финансовыми инвестициями положены процессы анализа, контроля и оценки финансовых средств, которые вложены в ценные бумаги.

Ключові слова: інвестиції, фінансові та реальні інвестиції, фінансовий менеджмент, інвестиційна діяльність, акція, облігація, цінні папери, фондовий ринок, ліквідність, прибутковість.

Ключевые слова: инвестиции, финансовые и реальные инвестиции, финансовый менеджмент, инвестиционная деятельность, акция, ценные бумаги, фондовый рынок, ликвидность, прибыльность.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки однією з найважливіших проблем, що стоять перед будь-якою компанією, є проблема залучення ресурсів під фінансування нових або підтримку вже наявних у неї інвестиційних проєктів.

На сьогодні основною проблемою багатьох підприємств є відсутність поточного та перспективного фінансування. Економічна дійсність і особливості економіки України не дозволяють застосовувати джерела фінансування, які притаманні і доступні підприємствам зарубіжних країн. Становлення та розвиток України як незалежної держави, її економічної та політичної систем, ринкової моделі господарювання спричиняє самостійне вирішення господарюючими суб'єктами проблем фінансового забезпечення власної виробничої та інвестиційної діяльності. Тому дуже важливим є застосування якісного фінансового аналізу підприємств, оцінки їх ліквідності та платоспроможності, пошуку шляхів підвищення фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що інвестиційна діяльність та шляхи підвищення її ефективності, джерела фінансового забезпечення здійснення є предметом постійних наукових пошуків. Зокрема в публікаціях останніх років на тих чи інших аспектах

окреслених проблем було акцентовано увагу Д. В. Ваньковичем, Д. В. Дубіним, В. В. Жигінасом, О. М. Любченком, М. М. Туріянською, С. С. Шумською. Однак, у зв'язку із динамізмом інвестиційних процесів та фінансовою кризою, що внесла свої корективи у них, обрана тематика не втрачає актуальності.

Інвестиційна діяльність у різних її проявах притаманна кожному підприємству і є основою його розвитку та розвитку окремих галузей народного господарства й економіки країни в цілому. Інвестиції забезпечують динамічний розвиток підприємства та дозволяють вирішувати такі завдання: розширення підприємницької діяльності за рахунок накопичення фінансових і матеріальних ресурсів, придбання нових підприємств та освоєння нових областей бізнесу. Від уміння інвестувати залежить розквіт власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів. Без надійних основ інвестиційної діяльності, якими професійно володіли б спеціалісти відповідного профілю, важко сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний та соціальний прогрес, а з ним і на належне місце у світовому господарстві [6].

Розвиток інвестицій в економіці постійно потребує мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових коштів. В економіці, що функціонує ефективно, цей процес здійснюється на ринку фінансових ресурсів. Ринок фінансових ресурсів інтегрує кредитний і валютний ринки, а також ринкові інструменти власності [9]. Капітал на фінансовому ринку розподіляють на позичковий та акціонерний. Джерело їх формування однакове – це капітал, що належить юридичним і фізичним суб'єктам. Поділ відбувається за ознакою його функціонування у процесі фінансування. Фінансовий капітал є численним і багатофункціональним, а тому ринок фінансових ресурсів перебуває в очікуванні об'єкта фінансування – підприємства.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Фінансове інвестування здійснюється підприємством у таких формах: вкладання грошових засобів у цінні папери, в доходні види грошових інструментів, у статутні фонди інших підприємств і організацій.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що випускаються підприємствами або державою. За умови такого інвестування має місце переміщення титулів власності, які дають право на одержання нетрудового доходу. У літературі з питань політичної економії капітал у вигляді цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним капіталом, так як він не є реальним багатством і не має дійсної вартості, на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери і галузі суспільного виробництва.

В умовах ринкової економіки з фінансових інвестицій найбільш поширеним є придбання акцій з метою одержання щорічного дивідендного доходу.

Фінансове інвестування характеризується рядом особливостей [2]:

1. Фінансові інвестиції є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектору економіки.

2. Стратегічні фінансові інвестиції дозволяють підприємству реалізовувати окремі стратегічні цілі свого розвитку.

3. Фінансові інвестиції використовують підприємства в двох цілях: отримання додаткового інвестиційного доходу та з метою захисту грошових активів від інфляційних процесів.

4. Фінансові інвестиції є основним засобом зовнішнього інвестування.

Політика управління фінансовими інвестиціями являє собою частину загальної інвестиційної політики підприємства, яка забезпечує вибір найбільш ефективних фінансових інструментів вкладу капіталу і своєчасного його реінвестування [3].

Політика управління фінансовими інвестиціями має бути спрямована на:

- аналіз інвестиційного клімату;
- вибір конкретних напрямів інвестиційної діяльності;
- визначення обсягу фінансового інвестування;
- вибір форм фінансового інвестування;
- оцінка ліквідності інвестицій;
- формування портфелю фінансових інвестицій;
- визначення необхідного об'єму інвестиційних ресурсів;
- забезпечення ефективного оперативного управління портфелем фінансових інвестицій.

Оцінка інвестиційних якостей окремих інструментів фінансових інвестицій є однією з найважливіших задач в управлінні інвестиційними процесами та інвестиційному менеджменті.

Для оцінки ефективності інвестиційних проєктів, як правило, застосовують стандартні методи розрахунку: чистої приведеної (дисконтованої) вартості, строку окупності, внутрішньої норми прибутку [6].

Аналіз і оцінка якості фінансових інвестицій передбачають оцінку акцій, облігацій та інших цінних паперів. Основними методами оцінки інвестиційних якостей акцій є: характеристика виду акцій по мірі захищеності розміру дивідендних виплат; оцінка галузі, в якій здійснює свою діяльність емітент; оцінка ефективності фінансової діяльності емітента.

Найбільш дієвим способом аналізу фінансових інвестицій в акції є оцінка характеру обігу акцій на фондовому ринку. Цей метод пов'язаний перш за все з показниками ринкової ліквідності акцій. Найбільш важливими інструментами в аналізі обігу акцій на фондовому ринку є [2]:

1. Рівень виплати дивідендів, який характеризує співвідношення суми дивіденду і ціни акції.

$$РД_a = \frac{ДВ \cdot 100}{Ц_a}$$

де $РД_a$ – рівень дивідендної віддачі акції;
 $ДВ$ – сума дивіденду, виплаченого по акції в певному періоді; $Ц_a$ – ціна котирування акції на початок періоду, який розглядається.

2. Коефіцієнт відношення ціни і дохідності описує зв'язок між ціною акції та доходом за нею. Акція виявляється найкращою для інвестування, якщо цей коефіцієнт мінімальний.

$$K_{ц/д} = \frac{Ц_a}{Д}$$

де $Ц_a$ – ціна акції на початок періоду, що розглядається, $Д$ – сукупний дохід, отриманий від акції.

3. Коефіцієнт ліквідності акції на фондовій біржі. Він характеризує можливості швидкої ліквідності акції у випадку необхідності її реалізації. Розрахунок цього показника проводять за формулою:

$$K_{л} = \frac{O_{пр}}{O_{проп}}$$

$O_{пр}$ – загальний обсяг продажу акцій на цих торгах; $O_{проп}$ – загальний обсяг пропозиції акцій на цих торгах.

Останнім етапом вивчення інвестиційних якостей акції є оцінка умов її емісії. Предметами оцінки є: цілі емісії, умови і періодичність виплати дивідендів, міра участі окремих утримувачів акцій в управлінні [2].

Для ефективного управління фінансовими інвестиціями обов'язково необхідно проаналізувати окремі інструменти фінансового інвестування. Оцінку фінансових інструментів інвестування здійснюють на основі зіставлення обсягів інвестиційних витрат та сум поверненого грошового потоку. Водночас, формування цих показників в умовах фінансового інвестування має суттєві відмінності.

Перш за все, в сумі поверненого грошового потоку при фінансовому інвестуванні відсутній показник амортизаційних відрахувань, так як фінансові інструменти, на відміну від реальних інвестицій, не містять у своєму складі амортизаційних активів. Тому за фінансовими інвестиціями основу грошового потоку складають суми відсотків, які періодично виплачують за ними.

Оцінка ефективності фінансового інструменту інвестування зводиться до оцінки реальної його вартості, яка забезпечує отримання очікуваної норми інвестиційного прибутку. Модель оцінки фінансового інструменту інвестування має такий вигляд:

$$C_{фн} = \sum_{i=1}^n \frac{ВДП}{(1 + НП)^i}$$

де ВДП – грошовий потік, який очікують повернути за період використання фінансового інструменту; НП – очікувана норма прибутку за фінансовим інструментом, яка виражена десятковим дробом (формує інвестор з урахуванням рівня ризику); n – число періодів фінансування грошових потоків, які підлягають поверненню [2].

Висновки. Отже, оцінка фінансових інвестицій є важливим інструментом управління в фінансовому менеджменті при здійсненні інвестиційної діяльності. Аналіз показників ліквідності та прибутковості інвестицій дозволяє координувати роботу з вкладання фінансових інвестицій, здійснювати контроль за їх використанням та отримати бажані результати, тобто прибуток від інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року N 1561 XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. — К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, Эльга, 2007. — 528 с.
4. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства / Р. А. Слав'юк. — К. : ЦУЛ, 2002. — 460 с.
5. Бернс В. А. Руководство по оценке эффек-

- тивности инвестиций. / В. А. Бернас, П. М. Хавранек. — М. : АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. — 528 с.
6. Петренко Ю. В. Фінансовий менеджмент / Ю. В. Петренко. — К. : Кондор, 2007. — 298 с.
7. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. / А. А. Пересада. — К. : «Издательство Либра» ООО. — 1996.
8. Федоренко В. Г. Инвестознaвство: Підручник / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко. — К. : МАУП, 2006. — 408 с.
9. Урядовий портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.kmu.gov.ua.

JEL CLASSIFICATION: D92, E22, G11

ACTIVIZATION OF ENTERPRISES INVESTMENT ACTIVITY AS A FACTOR OF FINANCIAL SECURITY OF A COUNTRY

Nataliia O. BOTVINA

Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of Business Administration and Corporate Security, International Humanitarian University, Odesa

Summary. The article deals with the issues of effective financial investments management. Financial investments management is based on the

processes of analysis, monitoring and evaluation of the funds, invested in securities.

Key words: *investments, financial and real investments, financial management, investment activity, share, bond, securities, stock market, liquidity, profitability.*

Under the conditions of market economy one of the most important issues that any company faces is the problem of resources attraction for the funding of new investment projects or maintaining the already existing ones.

Today one of the main problems of many enterprises is the lack of current and future financing. Economic reality and peculiarities of Ukrainian economy prevent using of financing resources that are immanent and available to enterprises of foreign countries.

Investment activity in different forms of its realization is immanent for every enterprise and is the basis of its development, development of some sectors and state economy as a whole. Investments provide dynamical development of an enterprise and allow solving the following tasks: expansion of business activity due to accumulation of financial and material resources; acquisition of new enterprises and development of new business areas.

An enterprise makes financial investments in the following forms: investments in **securities**, in **profitable financial instruments**, in statutory funds of other enterprises and organizations.

Financial investments expect usage of available capital for acquisition (purchase) of shares, bonds and other securities issued by companies or a state. Under the conditions of such investment movement

of property titles occurs, which leads to getting of unearned income. Political economy literature identifies capital in the form of securities as stock capital or fictitious capital, as it is not real wealth and has no real value, in contrast to the capital invested in various spheres and branches of social production.

Evaluation of investment qualities of some financial investments instruments is one of the most important tasks in investment processes management and investment management.

To assess the investment projects efficiency, as a rule, the standard methods of calculating are used: net present (discount) value, payback period, internal rate of return.

Analysis and estimation of financial investments quality require assessment of stocks, bonds and other securities. The main methods of shares investment quality evaluation are: characteristics of share type in terms of dividend payments size security; evaluation of issuer activity sector; estimation of issuer financial activity efficiency.

Therefore, assessment of financial investments is an important management tool in financial management. Investments liquidity and profitability analysis allows coordinating financial investments, controlling their usage and getting the desired results, that is, income from investing activities.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro investytsiinu diialnist» pryiniaty 18 veresnya 1991 roku № 1561 XII [The Law of Ukraine «On Investment Activity» , September 18, 1991 № 1561 XII]. Retrieved from <http://www.rada.gov.ua>.
2. Blank I. A. (2001) Investitsionnyi menedzhment [Investment Management]. K.: Ёlha-N, Nyka-Tsentr.
3. Blank I. A. (2007) Finansovy menedzhment [Financial Management]. K.: Nyka-Tsentr, Ёlha.
4. Slaviuk R. A. (2002) Finansy pidpriemstva [Finance of Enterprise]. K.: TsUL.
5. Berns V. A., Khavranek P. M. (1995) Rukovodstvo po otsenke ehffektyvnosti investitsij [Guidance on Investments Efficiency Assessment]. M.: AOZT «Interehkspert», «YNFRA-M».
6. Petrenko Yu. V. (2007) Finansovy menedzhment [Financial Management]. K.: Kondor.
7. Peresada A. A. (1996) Osnovy investitsionnojj dejatel'nosti. [Bases of Investment Activity]. K.: «Izdatelstvo Lybra» OOO.
8. Fedorenko V. H., Hoiko A. F. (2006) Investoznavstvo [Investments]. K.: MAUP.
9. Uriadovyi portal [Government portal] Retrieved from www.kmu.gov.ua.

УДК 338.984:658.5:69.003

ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Вікторія Василівна ГОНЧАР

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Приазовського державного технічного університету»

E-mail: golovko_yuliya@mail.ru

Анотація. У статті детально розглянуті, проаналізовані методи та моделі стратегічного планування діяльності будівельного підприємства на стадіях життєвого циклу. Визначена залежність цілей та стратегій підприємства від стадії життєвого циклу.

Аннотация. В статье подробно рассмотрены, проанализированы методы и модели стратегического планирования деятельности строительного предприятия на стадиях жизненного цикла. Выявлена зависимость целей и стратегий предприятия от стадии жизненного цикла.

Ключові слова: стратегія, стадія, життєвий цикл, будівельне підприємство.

Ключевые слова: стратегия, стадия, жизненный цикл, строительное предприятие.

Постановка проблеми. Ринкова економіка формує особливий господарський механізм, структури управління, методи оперативного й стратегічного планування, зокрема і на рівні підприємств. Тільки творчий аналітичний підхід, що ставить своїм завданням узгодження системи стратегічного планування зі змінами зовнішнього середовища й активний вплив на формування зовнішніх умов, здатні забезпечити ефективне функціонування на стадіях життєвого циклу і розвиток підприємств. Головними завданнями стратегічного планування є: вибір основних напрямів розвитку виробництва, розробка стратегії поведінки на ринку, розробка товарної стратегії підприємств, орієнтація на інновації. Для збереження стійкого положення на ринку будівельне підприємство повинне вкладати значні кошти в прогнозування кон'юнктури ринку, впровадження науково-технічних досягнень, удосконалювати організацію виробництва й методи управління. Тільки така політика забезпечить надійну фінансову базу підприємства, дозволить мобілізувати засоби, необхідні для того, щоб нейтралізувати можливі ризики, пов'язані з організаційними, економічними та політичними коливаннями в суспільстві й на ринку, забезпечити конкурентоздатність підприємства. Планування є однією з основних функцій управління й у жодному разі не може бути поза ува-

гою ні практиків, ні науковців. З різних аспектів планування (оперативного, поточного, перспективного) більшість фахівців максимум уваги зараз приділяють перспективному, заснованому на моделях стратегії розвитку підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За останні роки вчені, що займаються проблемами стратегічного управління й розробкою стратегії поведінки підприємства в зовнішньому середовищі, створили цілісну систему основних знань про стратегічний менеджмент і планування. Серед них найбільш суттєві дослідження у сфері стратегічного планування виконані в роботах українських учених І. Лукінова, В. Пономаренка, В. Бабица, В. Герасимчука, О. Пушкаря, Д. Божка, Д. Богині, А. Яковлева, О. Тридіда та ін. Вони розглядали розвиток стратегічного планування з урахуванням особливостей української економіки. Із закордонних фахівців у теорію й методологію стратегічного планування вагомий внесок внесли І. Ансофф, Дж. Акофф, Р. Бранденбург, Дж. Стейнер, Дж. Гелбрейт, У. Кінг та ін. Незважаючи на досягнення закордонних і вітчизняних учених, багато теоретичних та практичних питань у цій галузі знань ще не вирішені.

Метою статті є поглиблення існуючих теоретичних положень щодо інструментарію стратегічного планування діяльності підприємства на стадіях життєвого циклу.

Основними завданнями дослідження є: дослідити сутність стратегічного планування, проаналізувати існуючі методи та моделі планування, виявити залежність цілей і стратегій підприємства в залежності від стадії життєвого циклу.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Стратегічне планування означає перетворення бази даних, отриманих у результаті аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, а також місії і цілей на стратегічний план будівельного підприємства [1, с. 27].

Цілі підприємства залежать від стадії його життєвого циклу, тому стратегії і, зокрема, маркетингові стратегії слід обирати залежно від місцезнаходження підприємства на кривій ЖЦП. Є і протилежна залежність: за допомогою формулювання та виконання відповідних стратегій здійснюють управління життєвим циклом підприємства [1, с. 127].

На рис. 1 представлені можливі цілі та стратегії будівельного підприємства залежно від стадії життєвого циклу. Стратегій у підприємства може бути безліч, але усі вони базуються на основних можливих шляхах розвитку.

У [2] пропонуються можливі загальні стратегії та відповідний їм набір стратегій залежно від стадії життєвого циклу підприємства та стадії

життєвого циклу його товару. Для однопродуктного підприємства слід обирати єдину загальну стратегію, яка буде визначати напрям кривої його життєвого циклу розвитку. Для підприємств, діяльність яких диверсифікована, обирають ряд загальних стратегій, а вектор загальнокорпоративної стратегії буде приймати положення переважної сукупності певних напрямів загальних стратегій окремих товарів (напрямів діяльності, стратегічних зон господарювання). Залежно від того, яку стратегію застосовує підприємство, воно обирає відповідні засоби маркетингу.

Інструментом стратегічного планування на підприємстві є модель [3, с. 70].

У вітчизняній економічній літературі під моделлю прийнято розуміти певне формалізоване в термінах економіко-математичних методів відображення економічних процесів і явищ. У ринковій же економіці великого поширення набуло поняття моделі як інструменту вироблення стратегій, не обов'язково формалізованої у вигляді математичних відносин, однак такої, що відображає динамічність процесів у зовнішньому і внутрішньому середовищі. В цьому аспекті методи і моделі являють собою в певній мірі синоніми [3, с. 70, 4, с. 145].



Рис. 1. Залежність цілей та стратегій будівельного підприємства від стадії його життєвого циклу

Перейдемо до детального розгляду деяких моделей стратегічного планування та розглянемо перший з методів – метод розриву.

Суть методу полягає в тому, що спочатку ранжують по строках стратегічні цілі підприємства, по цих же строках проставляють реальні можливості підприємства. Потім, визначають розриви

між цілями і можливостями підприємства по кожному строку (періоду) та розробляють певні заходи (програми і тактичні дії) щодо заповнення розривів на кожен дату [5, с. 56].

Модель розривів можна зобразити таким чином (рис. 2.).

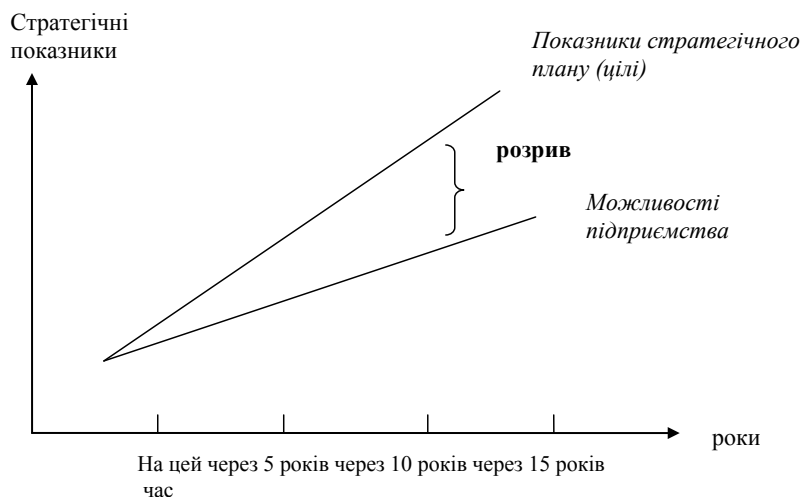


Рис. 2. Графічна модель методу розриву

Метод розриву широко застосовують у зарубіжній практиці. Там його розуміють як організаційне подолання розриву між бажаною і прогнозованою дійсністю. Його з успіхом можна застосовувати і на вітчизняних підприємствах.

Наступною моделлю стратегічного планування є крива досвіду (аналіз динаміки витрат). Криву досвіду (рис. 3) запропонував у 1926 році американський військовослужбовець. Досліджуючи динаміку витрат і обсягів виробництва, він помітив таку кореляційну залежність: витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість) знижуються на 20 % кожного разу, коли обсяг виробництва подвоюється [6, с. 95].

Крива досвіду демонструє залежність між обсягами виробництва і витратами на нього і засвідчує, що витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість) знижуються на 20 % кожного разу, коли обсяг виробництва подвоюється [6, с. 95].

Зниження витрат при збільшенні обсягів виробництва зумовлює дія таких чинників:

- 1) проявляється ефект економії на масштабах;
- 2) з'являються переваги у технології (при розширенні виробництва);
- 3) з'являються можливості для кращої організації виробництва.

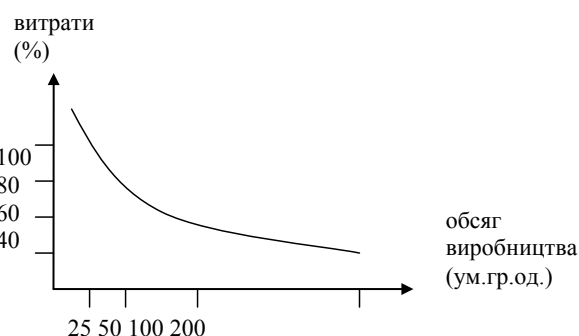


Рис. 3. Крива досвіду

Відповідно до кривої досвіду, основним завданням стратегії будівельного підприємства має стати постійне розширення власної долі ринку. Це означає відповідне зростання обсягів виробництва і, згідно з тією ж кривою, зниження собівартості продукції, а отже зростання прибутків. З другого боку, зниження собівартості дає можливість знижувати реалізаційну ціну і, отримавши таким чином цінову перевагу, далі розширяти долю ринку.

Недолік моделі полягає в тому, що при її застосуванні слід враховувати лише одну із внутрішніх можливостей. При цьому не беруть до уваги стан зовнішнього середовища. Це означає,

що криву досвіду при стратегічному плануванні успішно можна застосовувати лише в комплексі з іншими моделями.

Звернімо увагу на модель життєвого циклу товару на ринку (аналіз динаміки ринку) [7, с. 112].

Ця модель (рис. 4) теж враховує лише один чинник діяльності підприємства – уже зовнішній – динаміку ринку. В основу аналізу ринку покладено відому модель життєвого циклу товару (ЖЦТ), яка є аналогією життєвого циклу біологічної істоти. Тобто життєвий цикл товару на ринку має поділ на кілька фаз, кожній з яких відповідає певний рівень збуту, прибутку та інших маркетингових показників. У кожній фазі є свої специфічні проблеми в освоєнні ринку, які з успіхом можна розв'язати, застосовуючи відповідні стратегії.

Отже, мета моделі життєвого циклу товару на ринку – визначити стратегію для кожної фази існування товару на ньому.

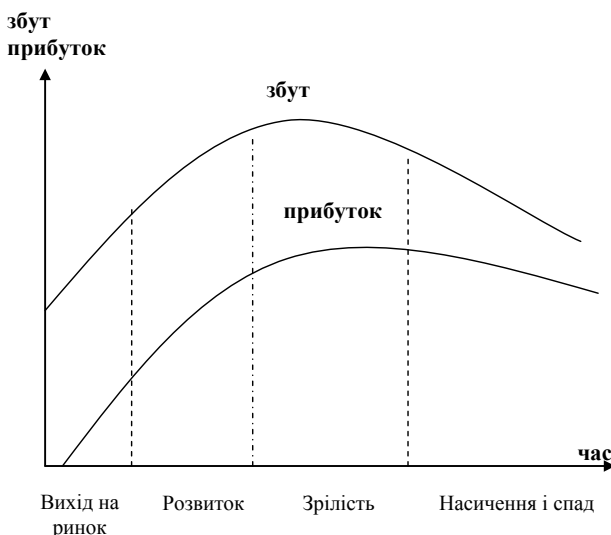


Рис. 4. Модель життєвого циклу товару на ринку

Залежно від типу товару можливі найрізноманітніші конфігурації їх життєвих циклів на ринку.

Концепція ЖЦТ переконує, що для успішної і стабільної діяльності підприємству слід мати кілька товарів, які б перебували у різних фазах життєвого циклу. І, прогнозуючи фази, підбирати відповідні стратегії.

Моделі кривої досвіду і ЖЦТ є найпростішими методами стратегічного прогнозування, оскільки дозволяють будувати стратегію на врахуванні дії лише одного із чинників діяльності будівельного підприємства.

Четвертою є модель «продукт-ринок». Запропонував означену модель А. Стейнер у 1975 році. Це по суті матриця, яка допомагає визначити ступінь ризику чи відповідно ймовірність успіху за певних поєднань дії уже двох факторів – ринку і продукту. Причому враховують стан ринків і товарів, які при цьому ділять на існуючі, нові, але пов'язані з існуючими, і зовсім нові [8, с. 219].

Модель використовують при виборі певного виду бізнесу залежно від рівня ризику, який може собі дозволити будівельне підприємство. Може також застосовуватись при формуванні портфеля бізнесів, особливо при розподілі інвестицій між стратегічними галузями бізнесу.

Дуже цікавою є модель АДЛ/ЛС. Модель АДЛ/ЛС була розроблена відомою в галузі управління консалтинговою компанією Артур Д. Літл. Основне теоретичне положення моделі полягає в тому, що окремо взятий вид бізнесу будь-якого підприємства може перебувати на одній зі стадій життєвого циклу, і, отже, його потрібно аналізувати у відповідності саме з цією стадією [9, с. 38].

Оскільки аналіз за допомогою цієї матриці проводять за двома показниками: стадія життєвого циклу продукту і відносне становище на ринку, то, крім послідовних змін стадій життєвого циклу галузі, може змінюватися і конкурентне становище одних видів бізнесу щодо інших. Вид бізнесу може займати одну з п'яти конкурентних позицій: домінуючу, сильну сприятливу, міцну або слабку.

Кожен вид бізнесу аналізують окремо для того, щоб визначити стадію розвитку відповідної галузі та його конкурентне становище всередині неї.

Поєднання двох параметрів – чотирьох стадій життєвого циклу виробництва і п'яти конкурентних позицій – становлять так звану матрицю АДЛ/ЛС, яка складається з 20 осередків [9, с. 64].

Положення конкретного виду бізнесу вказують на матриці поряд з іншими видами бізнесу підприємства. Залежно від положення виду бізнесу на матриці пропонують ретельно продуманий набір стратегічних рішень.

Процес стратегічного планування виконують у три етапи. На першому етапі, який називається «простий вибір», стратегію для виду бізнесу визначають виключно відповідно до його позиції на матриці АДЛ/ЛС. Етап «простого вибору» охоплює кілька осередків. На другому етапі в межах кожного «простого вибору» сама точкова позиція виду бізнесу підказує характер «специфічного вибору». Однак «специфічний вибір»

також є скоріше загальним стратегічним керівництвом. На третьому етапі пропозиція, яка вже сама по собі стала унікальним внеском АДЛ/ЛС

у розвиток методики стратегічного планування, здійснюється вибір уточненої стратегії. АДЛ/ЛС пропонує 24 таких стратегії.

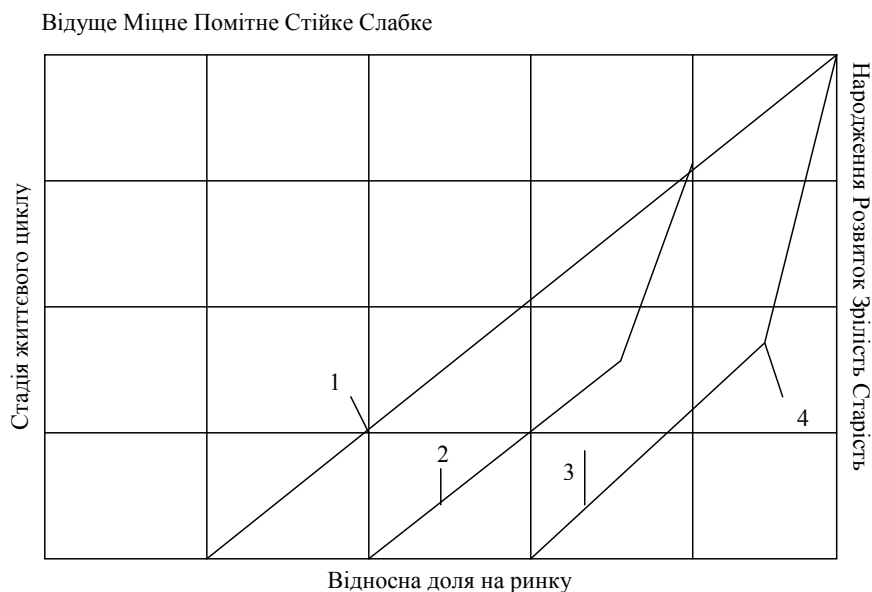


Рис. 5. Матриця АДЛ/ЛС : 1 – природний розвиток; 2 – виборчий розвиток; 3 – життєздатний розвиток; 4 – вихід

Підхід АДЛ ЛС припускає, що більшість галузей потрапляє під схему життєвого циклу в установленому порядку, хоча форма циклу може різнитися від галузі до галузі. Згідно з концепцією АДЛ/ЛС, зрілі галузі включають у себе невелику кількість сконцентрованих конкурентів, тоді як галузі на стадії зародження фрагментарні і мають велику кількість конкурентів. Якщо виконати всі необхідні аналітичні стадії, то вигода, яку отримує аналітик, очевидна [9, с. 82]:

1. Гарне визначення функції, ринку, положення та вкладу кожного виду бізнесу в корпоративний бізнес-портфель.

2. Повна картина бізнес-портфеля, в якій не випущено з виду жодну з конкретних стратегій, вироблених для кожного виду бізнесу.

Оскільки модель АДЛ/ЛС використовує підхід, заснований на концепції життєвого циклу галузі від початку і до кінця, то її можна універсально застосовувати до різних типів бізнесу. Однак якщо за результатами аналізу вид бізнесу поміщають на певну стадію життєвого циклу, то рекомендації будуть придатні саме для цієї конкретної стадії.

Однак при тому, що переваги наочності і повноти опису положення підприємства в конкретній СЗГ, а також перспектив розвитку СЗГ,

у порівнянні з попередніми моделями очевидні, матриця АДЛ/ЛС впирається в ту ж проблему – межі застосування. Вдосконалення йде по лінії наочності сприйняття, доповнення набору рекомендованих стратегій (розширення можливості стратегічного вибору), але оцінка ринкових позицій тут також впирається в рівень невизначеності, а також у людський фактор, яких при такому підході не уникнути.

Як показники відносної позиції можуть бути застосовані ті ж рентабельність або частка на ринку. Інформація про стадії життєвого циклу впливає з безпосередньої специфіки розвитку галузі [10, с.114].

Висновки. Стратегічне планування являє собою набір дій і рішень керівництва підприємства, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти підприємству підтвердити свою місію й досягти своїх цілей на кожній стадії життєвого циклу. З огляду на багатоплановий характер діяльності кожне підприємство має формувати власну стратегію або набір стратегій. Стратегічне планування товарних асортиментів повинно бути в центрі уваги керівництва сучасним підприємством. При цьому необхідно використати такі новітні підходи й технології як орієнтація на бізнес-процеси,

логістичний підхід до управління матеріальними потоками, розвиток інформаційного забезпечення прийняття рішень. Процес стратегічного планування є інструментом, що допомагає підвищити надійність управлінських рішень у системі стратегічного менеджменту. Його головна характеристика – обґрунтування нововведень і змін у діяльності підприємства.

Стратегічний аналіз, що створює основу стратегічного планування, доцільніше починати з вивчення можливостей внутрішнього середовища підприємства, а потім – його оточення. У цьому випадку різко скорочується обсяг інформації, необхідної для прийняття рішень. У сучасних умовах господарювання стратегію варто розглядати не як далеку мету або конкретний напрям дії, а як сферу пріоритетного розвитку підприємства шляхом оптимізації ресурсів впливу, як метод

активізації дій. Надійність стратегічного планування діяльності підприємства залежить від своєчасного впровадження безперервної інформаційної підтримки життєвого циклу виробів. Для узгодження всієї сукупності заходів, пов'язаних з виготовленням продукції на підприємстві, необхідно забезпечувати інтеграцію даних за елементами життєвого циклу виробу, за структурними підрозділами з урахуванням їх ієрархії, починаючи від групи підприємств, що становлять корпорацію, до окремо взятих центрів відповідальності за видами продукції, що випускається, зокрема за кожною серією або за індивідуалізованими бізнес-процесами, за видами витрат ресурсів (фінансових, матеріальних тощо) на той чи інший вид діяльності або ж на виготовлення виробу, виконання замовлення.

Список використаних джерел

1. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление: Учебник / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. — М.: Омега, 2004 — 466 с.
2. Корягіна С. В. Маркетингові стратегії у життєдіяльності підприємства / С. В. Корягіна // Торгівля, комерція, підприємництво: Зб.наук. пр. Львівської комерційної академії.-Львів: ЛКА, 2003. — С. 185–190.
3. Петришин Н. Я. Інструментарій стратегічного планування діяльності підприємств / Н. Я. Петришин // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. 2008. — № 624. — Львів: Видавництво НУ „ЛП”. — С. 70–76.
4. Пасічник В. Г. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. — К.: Центр навчальної літератури, 2005 — 255 с.
5. Семенов А. Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємствах: [монографія] / А. Г. Семенов. — Запоріжжя: Гуманітарний університет “ЗІДМУ”, 2006. — 376 с. — 300 пр. — ISBN 966-8227-58-1.
6. Дацій О. І. Планування і контроль діяльності підприємства: навч. посіб. / Гуманітарний ун-т «Запорізький ін-т державного та муніципального управління». — Запоріжжя, 2005.
7. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія / В. В. Пастухова. — К.: Київ. Національний торгово-економічний ун-т., 2002. — 302 с.
8. Андреюк Н. В. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / Н. В. Андреюк, І. В. Минчинська; Національна академія державної податкової служби України. — Ірпінь, 2005. — 348 с.
9. Любанова Т. П. Стратегическое планирование на предприятии: учеб. пособ. / Т. П. Любанова, Л. В. Мясоедова, Ю. А. Олейникова. — М.: ПРИОР, 2001. — 272 с.
10. Алимов О. М. Балансування стратегій в стратегічному наборі підприємства / О. М. Алимов, І. А. Ігнатієва // Актуальні проблеми економіки, № 7(49). — 2005. — С. 109–115.

JEL CLASSIFICATION: E32, L74, O21

TOOLS OF STRATEGIC PLANNING OF A CONSTRUCTION COMPANY ACTIVITY ON THE STAGES OF ITS LIFECYCLE

Viktoriia V. HONCHAR

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economy of Enterprise, State Higher Educational Institution "Pryazovskyi State Technical University"

Summary. The methods and models of construction company strategic planning on the stages of its lifecycle are studied in the article. The

dependence of company goals and strategies on life cycle stage is analyzed.

Key words: *strategy, stage, life cycle, construction company.*

Market economy creates a special economic mechanism, management structures, methods of operative and strategic planning including the level of enterprises. Only creative analytical approach, which sets the aim to coordinate the system of strategic planning with changes of environment, and active influence on the forming outer conditions are able to provide efficient functioning on the lifecycle stages and development of an enterprise. Major targets of strategic planning are: choice of main directions of the production development; creating the strategy of behavior on the market; creating the commodity strategy on the market; orientation on innovations.

Planning is one of the basic functions of management; therefore, it cannot be avoided either by practitioners or by scientists. Among the different aspects of planning (operative, current, prospective) most scientists nowadays pay most attention to the prospective one, which is based on the models of enterprise development strategies in changeable conditions of the outer environment.

For the recent years, scientists working on the problem of strategic management and developing the corporate behavior strategies in the outer environment have created the integral system of major knowledge about strategic management and planning. Despite the achievements of foreign and native scientists, many theoretical and practical issues in this field have not been solved.

The aim of the article is broadening the existing theoretical propositions about the tools of strategic planning of an enterprise activity on the stages of its lifecycle.

Main objectives of the work are investigation of the essence of strategic planning, analysis of existing

methods of strategic planning, defining dependence between targets and strategies of an enterprise according to the stage of its lifecycle.

Strategic planning means transformation of the databases, received as a result of analysis of outer and inner environment as well as missions and targets, into the strategic plan of a construction enterprise.

Enterprise targets depend on the stage of its lifecycle, that is why strategies, in particular marketing strategies are chosen according to the location of the enterprise on the lifecycle curve. There is also the opposite dependence: through the help of forming and fulfilling appropriate strategies, management of the enterprise lifecycle is accomplished.

For the single-component enterprise, the unified general strategy is chosen to define the direction of the curve for its lifecycle development. For the enterprises with diversified activity a number of general strategies is chosen while the vector of general corporate strategy will take the position of primary set for definite directions of general strategies for particular goods (activity directions, strategic economic zones). Depending on the strategy implemented by the company, it chooses appropriate marketing tools.

The tool of the strategic planning of the enterprise is a model.

In the native scientific literature definite reflection of economical processes and phenomena formalized in terms of economical-mathematical methods is accepted for understanding the concept of a model. In the market economy there is a wide-known concept of model as a tool of creating strategies, not obligatory formalized in mathematical relations, but the one, which reflects the dynamics of the processes in both inner and outer environments. In this aspect,

methods and model are considered as synonyms to some extent.

After thorough investigation of the most widespread methods and models of strategic planning of an enterprise activity on the stages of its lifecycle, it is clear that all the explored methods and models can be implemented in the native construction enterprises, but their common disadvantage is that they take into account only one factor of an enterprise activity.

The most acceptable among all the models of strategic planning of an enterprise activity on the stages of its lifecycle is the model ADL/LS. The basic theoretical proposition of the model is that definite kind of business of any enterprise can be located on one of the lifecycle stages, therefore, it should be analyzed according to this particular stage.

However, even including that advantages of obviousness and completeness of the enterprise position in the particular stage, as well as prospects of the stage development, comparing to the previous models are obvious, the matrix ADL/LS has the same problem – limits of implementation. Improvement goes on the line of obviousness of perception, supplement of the number of recommended strategies (widening of strategy choice), but estimation of market positions here also is hampered by the level of indeterminacy as well as human factor which cannot be avoided in this approach.

That is why, having explored the tools of strategic planning of an enterprise activity on the stages of its lifecycle, we can mark out the following:

- strategic planning is a number of actions and decision made by the company management leading to the development of the specific strategies determined to help the enterprise to prove its mission and achieve its targets on every stage of its lifecycle;
- with a view on the multidimensional character of its activity, every enterprise has to form its own strategy or set of strategies. Strategic planning of

commodity range should be in the center of the attention of the modern company management. Also there should be implemented such new approaches and technologies as orientation on business processes, logistic approach to the managing of material flows, development of informational provision of decision-making;

- the process of strategic planning is the tool that helps to increase the level of reliability on management decisions in the system of strategic management. Its major distinguishing feature is justification of innovations and changes in the activity of the given enterprise;

- strategic analysis, which forms the basis of strategic planning is better to start from exploring facilities of the inner environment and then its outer environment. In this case the amount of information necessary for decision-making decreases sharply;

- in modern conditions strategy should be considered not as the long-prospective target or particular direction of the activities, but as the sphere of the primary development of the enterprise by the optimization of the influence resources, as the method of activation;

- reliability of strategic planning of the enterprise depends on timely implementation of non-stop informational support of products lifecycles. For coordination of all the set of actions, connected with production process in the enterprise, it is necessary to provide integration of the data by the elements of product lifecycle, by structure subdivisions accounting their hierarchy, starting from the group of enterprises creating the corporation to particular centers of responsibility for the kinds of products, which is manufactured, including every series or individualized business processes, kinds of overheads (financial, material etc.) on a specific kind of activity of production of the item, fulfilling the order.

References

1. Gaponenko A. L., Pankruhin A. P. (2004) *Strategicheskoe upravlenie* [The Strategic Management]. Omega. Moskva. Rossijskaja Federacija.
2. Koriahina S. V. (2003) *Marketynhovi stratehii u zhyttiediialnosti pidpryiemstva* [The Marketing Strategies in the Enterprise's Vital Activity]. Torhivlia, komertsiiia, pidpryiemnytstvo: Zbirnyk naukovykh prats Lvivskoi komertsiiinoi akademii, 185–190.
3. Petryshyn N. Ya. (2008) *Instrumentarii stratehichnoho planuvannia diialnosti pidpryiemstv* [The Strategic Planning Enterprises' Tools]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika", Vol. 624, 70–76.
4. Pasichnyk V. H., Akilina O. V. (2005) *Planuvannia diialnosti pidpryiemstva* [The Enterprises' Activity Planning]. Tsentri navchalnoi literatury. Kyiv. Ukraine.
5. Semenov A. H. (2006) *Stratehichni metody pidvyschennia efektyvnosti vyrobnytstva na*

pidpriemstvakh [The Strategic Methods for Improving Enterprises Efficiency]. Humanitarnyi universytet "ZIDMU". Zaporizhzhia. Ukraine.

6. Datsij O. I. (2005) Planuvannia i kontrol diialnosti pidpriemstva [The Planning and Control of the Enterprise activity]. Humanitarnyj un-t "Zaporiz'kyj in-t derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia". Zaporizhzhia. Ukraine.

7. Pastukhova V. V. (2002) Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filozofia, polityka, efektyvnist [The Strategic Management: Philosophy, Politics, Effectiveness], Natsionalnyj torhovo-ekonomichnyj universytet. Kyiv. Ukraine.

8. Andreiuk N. V. and Mynchynska I. V. (2005) Planuvannia diialnosti pidpriemstva [The Enterprise Activity Planning]. Natsionalna akademiia derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. Irpin. Ukraine.

9. Ljubanova T. P., Mjasoedova L. V., Olejnikova Ju. A. (2001) Strategicheskoe planirovanie na predprijatii [The Enterprise Activity Strategic Planning]. PRIOR. Moskva. Rossijskaja Federacija.

10. Alymov O. M., Ihnatiieva I. A. (2005) Balansuvannia stratehii v stratehichnomu nabori pidpriemstva [The Balancing Strategies in the Strategic Set of Enterprise]. Aktualni problemy ekonomiky. Vol. 7(49), 109–115.

УДК 334.027

ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Олена Євгенівна ГУДЗЬ

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Європейського університету (м. Київ)

Анотація. Розглянуто основні теоретичні засади формування фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства, механізмів їх реалізації та складових, що дозволило запропонувати авторський підхід до формування портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі мультимодульного методу.

Аннотация. Рассмотрены основные теоретические основы формирования финансовых стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятия, механизмов их реализации и составляющих, что позволило предложить авторский подход к формированию портфеля финансовых стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятий на основе мультимодульного метода.

Ключові слова: стратегічне управління, конкурентоспроможність підприємства, фінансова політика.

Ключевые слова: стратегическое управление, конкурентоспособность предприятия, финансовая политика.

Постановка проблеми. Ключовою рисою сучасного економічного простору України є висока динаміка всіх економічних процесів, що супроводжують коливання масштабів та видів діяльності підприємств, ускладнення їх економічних зв'язків, зміни попиту і цін на продукцію, потреби в основних і оборотних засобах, поява нових ринків, ослаблення регулюючого впливу держави й соціальна спрямованість. Зумовлені вказаними чинниками невизначеність майбутнього пов'язана із суттєвими загрозами та ризиками. За таких обставин, забезпечення конкурентоспроможності стало необхідною умовою виживання для будь-якого економічного суб'єкта. Процес забезпечення конкурентоспроможності є невід'ємним етапом стратегічного управління підприємством та пов'язаний з вирішенням проблеми найшвидшого досягнення запланованих результатів в умовах мінливого внутрішнього середовища і ситуації на ринку. У цьому випадку досягнення мети стає результатом, а стратегія – інструментарієм цього процесу. Тому особливій актуальності набуває формування та відбір стратегій, завданнями яких є перспективне бачення умов функціонування, позиціонування підприємства на ринку, що дозволяє не тільки вжити заходів щодо усунення небажаних наслідків або зведення їх до мінімуму, але й отримати з ситуації певні вигоди. Фінансова стратегія – це один

із найважливіших інструментів управління конкурентоспроможністю підприємства [2]. Значимість фінансової стратегії, з одного боку, полягає в тому, що саме через фінансові показники відображаються всі види діяльності підприємства, здійснюється балансування функцій, задач та їх підпорядкованість основним його цілям. З іншого – фінанси є фундаментом для розробки інших стратегій, оскільки фінансові ресурси є одним з найважливіших обмежень щодо масштабу, ризиків та напрямів діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика сутності фінансової стратегії, процесу її формування та оцінки у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств розглядалась зарубіжними та вітчизняними вченими: І. Балабановим, І. Бланком, В. Герасимчуком, І. Герчиковою, М. Міллером, Л. Павловою, В. Пономаренком, В. Пріваловим, О. Пушкарем, О. Стояною, А. Томпсоном, Е. А. Уткіним, З. Е. Шершньовою, О. Шереметом. Проведений аналіз наукових публікацій, переконує, що сучасна наукова думка запропонувала значний спектр фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зокрема за розробками І. Ансофа, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Маліка, М. Портера, П. Саблука, П. Стецюка, А.-А. Томсона і А.-Дж. Стрікланда, Г. Азоева, проте жодна з них не є універсальною, має свої недоліки і не

відображає повністю всієї глибини проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах кризових деформацій сучасного економічного простору, його нових викликів та запитів.

Метою статті є визначення основних теоретичних засад формування фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства, механізму їх реалізації та складових, під дією факторів внутрішнього і зовнішнього середовища ведення бізнесу з урахуванням особливостей сучасного розвитку економічного простору та розробити авторські пропозиції щодо формування портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі мультимодульного методу, що дозволяє підвищити ефективність функціонування підприємства і поліпшити його конкурентне становище на ринку.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність переважно окреслюють як здатність витримати конкуренцію з аналогічними об'єктами на конкретному ринку. Однак для розгляду проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств такого визначення недостатньо. Знання економічної природи конкуренції, основних економічних законів функціонування ринкових відносин, наукових підходів, принципів і методів, розуміння конкурентних ситуацій на ринку, розроблення методик оцінки конкурентоспроможності підприємства є необхідним науковим підґрунтям для системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Адже вітчизняні підприємства часто продукують конкурентоспроможну продукцію неконкурентоспроможними методами, які характеризуються високими енерго-, матеріалозатратами і трудомісткістю, низькою заробітною платою, невисокими прибутками. Тому конкурентоспроможність підприємства варто розглядати як здатність генерувати прибуток на вкладений капітал не нижче від середньогалузевих параметрів, тобто здатність функціонувати ефективно. Виходячи з цього постулату, більшість наших підприємств виявляться неконкурентоспроможними.

За переконанням Р. Фатхутдінова «система забезпечення конкурентоспроможності є методологією досягнення конкурентоспро-

можності кожного об'єкту» [27]. Тобто, розглядаючи побудову системи забезпечення конкурентоспроможності доцільно розрізняти два рівні: 1) методологічний; 2) практичний. Таким чином забезпечення конкурентоспроможності можна представити як сукупність підсистем різного впливу і забезпечення залежно від об'єкту конкурентоспроможності.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, сфери забезпечення, що здійснюють взаємовплив на керовану підсистему для досягнення конкурентоспроможності на ринку. Будь-які управлінські процеси в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства здійснюють на основі певної стратегії. Формування фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможністю підприємства потребує «перебудови усієї системи менеджменту та, особливо, стратегічної його частини» [18, с. 454]. Необхідною умовою при цьому є погодженість цілей і взаємозв'язок основних напрямів фінансової стратегії реалізації конкурентних переваг із загальною стратегією розвитку підприємства [16, с. 213].

Нині тлумачення змістового наповнення фінансової стратегії відбувається за двома напрямками: у широкому і вузькому розумінні. Американські економісти Р. Кларк, В. Вільсон, Р. Дейнс, С. Надо вважають, що фінансова стратегія окреслює картину розвитку підприємства в майбутньому, виступає основою для вибору альтернативи, що зумовлює природу і напрям організації фінансових відносин. Вони пов'язують її з фінансовою політикою та плануванням, хоча фінансова політика ґрунтується на детальних, конкретизованих фінансових даних, а стратегія визначає напрям руху організації [35]. Таке трактування фінансової стратегії підтримують і деякі інші вчені, які визначають її «...як довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу, що передбачає розв'язання великомасштабних завдань підприємства» [6].

Однак існує і звужене розуміння призначення фінансової стратегії, яке зводиться лише «до використання власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів для досягнення стратегічної конкурентної переваги» [17]. Очевидно, що в умовах ринку різко зростає роль ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства, оскільки це єдиний вид ресурсів, що трансформується безпосередньо і з мінімальним часовим лагом у будь-який інший вид ресурсів, тому

роль фінансових ресурсів є вирішальною при визначенні стратегічного вектору розвитку.

Хибним, вважаємо віднесення фінансової стратегії, до «плану управління поточною діяльністю окремого підрозділу» [9]. Джордж С. Дей, зазначає, що «процес формування стратегії є важливіший, ніж детальний план, який потім з'являється на її основі» [8, с. 7], адже «...обґрунтована стратегія – це заява про напрям дій, а не фіксована позиція» [8, с. 9]. Як вважають А. А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд, стратегію найкраще розглядати «як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби» [25]. Елемент незапланованості завжди присутній у будь-якій стратегії, що і відрізняє її від визначеного плану [14]. Станіславчик О. [22, с. 47] розглядає фінансову стратегію як функцію управління фінансовими потоками підприємства з метою збільшення його вартості за умови збереження фінансової рівноваги, яка забезпечується оптимальним співвідношенням між довгостроковою, поточною ліквідністю та рентабельністю. Бланк І. [5, с. 69] визначає фінансову стратегію як систему довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства ... і найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Такої ж точки зору дотримуються З. Шершньова та С. Оборська [34, с. 33].

Ю. Путятін, О. Пушкар, О. Тридід [19, с. 49] фінансову стратегію розглядають як результат прийняття стратегічних рішень щодо питань ефективного залучення фінансових ресурсів та їх використання. Такий підхід у контурі єдиної фінансової стратегії дозволяє виділити два її аспекти: інвестиційну стратегію і стратегію фінансування. Поеднання фінансової та інвестиційної стратегії здійснювали багато вчених [23, 24]. А. Б. Крутик, М. М. Хайкин [11, с. 120] розглядають фінансову стратегію широко і пов'язують її з фінансовим плануванням. При формуванні фінансових стратегій та аналізі забезпечення конкурентоспроможності підприємства як «фундаменту» варто звернути увагу на те, що всі підсистеми постійно розвиваються відповідно до динамічного розвитку ринкових відносин та конкурентного середовища з метою задоволення потреб споживачів.

Формування фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства вважається важким і трудомістким процесом, оскільки потребує значних витрат часу, праці і виконання комплексних розрахунків. Важливим у здійсненні цього процесу є врахування [5]: орі-

єнтації фінансової стратегії на загальну стратегію розвитку підприємства на ринку; рівня нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності; економічної та політичної ситуації в країні; типу ринкової позиції підприємства; стадії життєвого циклу підприємства і продукції, яку воно виробляє; ресурсного забезпечення та галузевої приналежності підприємства; фінансового стану та конкурентних переваг підприємств-конкурентів, надійності постачальників і покупців; рівня ризику діяльності, зумовленого інфляційними коливаннями, різкими стрибками курсу валют, ризиками неплатежів, ймовірністю настання фінансової кризи тощо.

Враховуючи, що метою фінансової стратегії є забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства та зростання добробуту його власників, до головних її завдань слід віднести [20, с. 132]: дослідження характеру та закономірностей формування фінансів; окреслення перспективних напрямів фінансових взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання, податковими органами, банками, страховими компаніями тощо; демаскування резервів та мобілізація ресурсів підприємства для найбільш раціонального використання виробничих потужностей, основних фондів та оборотних коштів; формування системи ефективного фінансового забезпечення діяльності підприємства; окреслення способів ефективного використання фінансових можливостей підприємства у довготерміновому періоді; розробка системи заходів щодо забезпечення фінансової стійкості підприємства; окреслення способів проведення успішної фінансової стратегії та стратегічного використання фінансових можливостей, нових видів продукції та підготовки кадрів підприємства, їх організаційної структури та технічного оснащення; забезпечення ефективного вкладання тимчасово вільних грошових коштів підприємства з метою отримання максимального прибутку; діагностика фінансових стратегічних поглядів ймовірних конкурентів, їхніх економічних та фінансових можливостей; розробка та підготовка можливих варіантів формування фінансових ресурсів підприємства та дійового фінансового управління в умовах кризових деформацій; обґрунтування способів виходу з кризи тощо.

Сполучення сукупності різних фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства являє собою його «стратегічний портфель» [28]. При формуванні портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспро-

можності підприємств необхідно дотримуватися таких принципів: наукова обґрунтованість; визначеність (наявність критеріїв ефективності системи); гнучкість; цілеспрямованість; одночасність і сумісність; альтернативність; оптимальність та раціональність; відповідальність; аналітичність; оперативність; соціальність; безперервність; керованість; рівноваги [33].

Оскільки фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства доцільно розробляти на тривалий термін (переважно, до 5 років), то їх найважливішими завданнями є визначення обсягів, джерел та методів залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства. В розпорядженні сучасних теорій фінансів та конкуренції знаходимо безліч фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств побудованих на різноманітних концепціях, моделях, інструментах і методах. Так, часто виділяють такі фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства: експансійна, поступового розвитку, захисна, стабілізаційна, антикризова.

Формування і реалізацію наведених стратегій сьогодні можна спостерігати у вітчизняних фірмах і корпораціях [32]. Однак, незважаючи на це, лише незначна частина теоретичних розробок знаходить практичне застосування в діяльності вітчизняних підприємств. Причиною цього є, з одного боку, недостатня кваліфікація окремих керівників, а з іншого, їх невідповідність особливостям конкурентного середовища [29, с. 66].

На забезпеченість конкурентоспроможності вітчизняних підприємств впливає ряд гальмівних чинників, серед яких відзначимо такі [26, с. 3]: недостатність фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; небажання і слабка сприйнятливості підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; труднощі кластеризації, кооперації та інтеграції з іншими підприємствами; нерозвинутість інституту державно-приватного партнерства тощо.

Вибір фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства відповідно до ринкової ситуації пов'язаний з оцінюванням її переваг і ризиків, аналізом її відповідності ситуації на ринку, а також рівня організації виробництва на підприємстві та управління ним [31].

За допомогою фінансових стратегій можна сформувати інструменти та механізми підви-

щення рівня конкурентоспроможності, які б ураховували специфіку сучасних економічних умов, пов'язаних з жорсткістю міжнародної конкуренції і процесами глобалізації економіки [29, с. 66]. При виборі базової фінансової стратегії доцільно виходити з того, наскільки вона спроможна стимулювати адаптацію можливостей підприємства до конкретних ринкових умов. Потрібно зауважити, що обґрунтування й фільтрація відповідного портфелю фінансових стратегій та формування системи стратегічних фінансових цілей має базуватись на дослідженні умов та оцінці можливостей фінансового та конкурентоспроможного розвитку підприємства у стратегічній перспективі.

У наукових публікаціях знаходимо гроно методологічних підходів до вибору виду фінансових стратегій підприємства й контурі забезпечення його конкурентоспроможності. Відповідні пропозиції містять роботи Р. Акмаєвої [1, с. 66–68], В. Барінова і В. Харченко [3, с. 27–34], І. Бланка [4, с. 148–151], В. Весніна [7, с. 315–321], М. Корецького, А. Дегтяра і О. Дація [12, с. 65–68], А. Томпсона і А. Стрікланда [25, с. 258–288], І. Ансоффа [2, с. 166–178], Дж. Хангера і Т. Уїлен [30, с. 178–200], Г. Клейнера [10, с. 412–433], Л. Лукічової [13, с. 143–155] та ін. Одним із таких підходів пропонується використання економіко-математичних моделей взаємозв'язку кількісних значень параметрів ключових компетенцій, що були визначені у процесі стратегічного діагностування підприємства. Цей підхід до вибору виду стратегії характеризується терміном «відштовхування від наявних можливостей». Отже, економіко-математичне моделювання не може слугувати методологічною платформою вибору виду фінансової стратегії, йому може належати лише допоміжне місце.

Досить часто для вибору фінансової стратегії науковці пропонують використовувати методологічну платформу «кривої досвіду». Вона характеризує отриману емпірично чи прогнозовану залежність ключових параметрів розвитку підприємства (рівня рентабельності, суми прибутку, собівартості одиниці продукції тощо) від різних чинників, що впливають на нього. Практично такий підхід є більш вузьким аналогом попереднього підходу.

Деякі вчені методологічною платформою вибору фінансової стратегії вважають «криву життєвого циклу підприємства». Такий підхід не враховує стратегічних можливостей підприємства. Останнім часом все більше науковців

за методологічну платформу вибору фінансової стратегії пропонують використати «матричний підхід» [1, с. 66; 4, с. 149–151; 7, с. 315; 12, с. 65–66; 25, с. 65–66; 15, с. 47; 21, с. 190]. Перевагою цього методу є можливість враховувати у процесі вибору видів стратегії вплив не однієї, а декількох груп чинників. Як зазначає Є. Смирнов, матричний підхід «реалізує вибір найкращого рішення з набору альтернатив» [21, с. 189].

Цікавим може бути застосування на основі матричного підходу мультимодульного методу формування портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який потребує окреслення послідовності окремих етапів формування відповідних матриць. Такий мультимодульний метод може бути використаний до формування портфеля фінансових стратегій, що враховують: вид базової фінансової стратегії підприємства; характер фінансової поведінки підприємства у стратегічній перспективі; вектор динаміки фінансової діяльності підприємства у стратегічному періоді; прогнозований темп фінансових трендів підприємства у стратегічному періоді; характер ключових компетенцій підприємства у сфері фінансової діяльності; результати діагностики чинників внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища; стадію життєвого циклу підприємства та його продукції.

Щодо кожного з цих видів фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств мультимодульний метод може забезпечити альтернативність вибору найкращих їх видів за відповідними чинниками та параметрами.

Сформований за мультимодульним методом портфель фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства забезпечить: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; окреслення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами; створення та підготовка стратегічних резервів; ранжування та поетапне досягнення поставлених цілей [36].

Рекомендована послідовність дій формування портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства на осно-

ві мультимодульного методу може бути наступною: ідентифікація стану конкурентоспроможності підприємства; розроблення стратегічних завдань і заходів щодо використання екзогенних та ендогенних чинників конкурентоспроможності підприємства; розробка фінансових заходів щодо реалізації стратегічного плану підвищення конкурентоспроможності підприємства. Основними принципами формування організаційно-економічного механізму реалізації портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі мультимодульного методу є такі:

1. Організаційно – управлінська єдність процесів формування та реалізації фінансових конкурентних стратегій.
2. Наділення керівників розробки та реалізації фінансових конкурентних стратегій високим рівнем повноважень, що дозволяє реально впливати на менеджмент.
3. Повнота та своєчасність отримання інформації про динаміку змін всіх чинників та індикаторів конкурентоспроможності.
4. Систематичне зіставлення цільових і фактичних індикаторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
5. Створення спеціальних стимулюючих механізмів реалізації стратегічних заходів з нарощування конкурентоспроможності.
6. Можливість більш широкої участі усіх категорій персоналу в реалізації планових заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності.

Кожне підприємство має свої особливості, тому визначити єдину платформу формування портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі мультимодульного методу неможливо. Кожне підприємство повинно самостійно визначати, які чинники і яким чином впливатимуть на його діяльність, та формувати такий портфель фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який би мінімізував ризики і сприяв збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку.

Висновки. Успішне функціонування підприємства в ринкових умовах можливе за рахунок формування і реалізації виваженого портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі мультимодульного методу, який поєднує в собі усі складові і за допомогою реалізації оперативних й поточних планів дає змогу досягнути запла-

нованих цілей. Фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства мають бути чіткими, логічними, збалансованими та обґрунтованими.

Добре продумані, правильно сформульовані фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства вказують найефективніший шлях, найпродуктивніші способи досягнення цілей, забезпечують підприємству вибір перспективних та рентабельних видів діяльності, високий попит на його продукцію, нерідко унікальну вигідну, позицію на ринку серед конкурентів. Кожне підприємство має розробляти власний портфель фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності з огляду на свою мету та особливості ринку. В основу методології формування і реалізації вираженого портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства пропонується покласти мультимодульний метод на

основі матричного підходу. Слід наголосити, що потенційна ефективність портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства залежить від впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. У зв'язку з цим необхідно здійснювати моніторинг і аналіз подій, які визначають економіко-правові умови фінансової діяльності підприємства, і враховувати їх у процесі формування його портфеля фінансової стратегії. Побудову матриць стратегічного вибору видів фінансових стратегій підприємства доцільно здійснювати на основі комбінування ключових чинників та параметрів. Саме комбінування окремих чинників та параметрів забезпечує виражене формування стратегічного портфеля. Важливе значення для формування портфеля фінансових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства має врахування факторів ризику: неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи.

Список використаних джерел

1. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент / Р. И. Акмаева. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 2008 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб. : Питер, 1999. — 416 с.
3. Баринов В. А. Стратегический менеджмент / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 237 с.
4. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 720 с. — 3-е изд. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 512 с.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 2009. — 528 с.
6. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. — СПб. : Питер, 2008. — 592 с.
7. Веснин В. Р. Менеджмент : учебник / В. Р. Веснин. — 3-е изд. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 512 с.
8. Дэй Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей ; пер. с англ. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2003. — 640 с.
9. Зайцев Л. Г. Стратегический менеджмент / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. — М. : Экономика, 2007. — 416 с.
10. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риск, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. — М. : Экономика, 1997. — 228 с.
11. Крутик А. Б. Основы финансовой деятельности предприятия : учеб. пособ. / А. Б. Крутик, М. М. Хайкин. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — СПб. : Бизнес-пресса, 2003. — 448 с.
12. Корецький М. Х. Стратегічне управління / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О. І. Дацій. — К. : Центр учбової л-ри, 2007. — 240 с.
13. Лукичева Л. И. Управление организацией / Л. И. Лукичева. — М. : Омега-Л, 2006. — 360 с.
14. Наливайко А. П. Теория стратегий предприятия. Современный стан та напрямки розвитку : монография / А. П. Наливайко. — К. : КНЕУ, 2001. — 227 с.
15. Неудачин В. В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование / В. В. Неудачин. — М. : Вершина, 2006. — 176 с.
16. Нефедова О. Г. Конкурентоспособность в условиях внешних изменений // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2007. — № 5 (том 2). — С. 212–215.
17. Попов С. А. Стратегическое управление : [17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации», Модуль 4] / С. А. Попов. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 344 с.
18. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
19. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предпри-

ятия : монография / Ю. А. Путятин, А. И. Пущкар, А. Н. Тридид. — Х. : Основа, 2000. — 488 с.

20. Радова Л. Д. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / Л. Д. Радова, А. В. Череп // Держава та регіони. — 2005. — № 2. — С. 130–135.

21. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений / Э. А. Смирнов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 271 с.

22. Станиславчик Е. Н. Основы финансового менеджмента / Е. Н. Станиславчик. — М. : Ось-89, 2001. — 128 с.

23. Старовойтов М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. — М. : Высшая школа, 2002. — 235 с.

24. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / РАН, Центр ; под ред. Р. Б. Клейнера. — М. : Наука, 2002. — 448 с.

25. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд ; пер. с англ. — 12-е изд. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2008. — 928 с.

26. Трефилова И. Н. Развитие потенциала малого предпринимательства в условиях модернизации хозяйственной системы: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — СПб, 2012 — С. 3.

27. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. — М. : Издательство «Эксмо», 2004. — С. 201–202.

28. Фінансовий менеджмент: Навчально-методичний посібник:/ За ред. проф. Поддєрьогіна А. М. — К. : КНЕУ, 2008.

29. Фомченкова Л. В., Длин М. И. Конкурентный потенциал – основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Российское предпринимательство. — М. : КЭ, 2005. — № 1 (61). — С. 66.

30. Хангер Дж. Основы стратегического менеджмента / Дж. Хангер, Т. Уилен; пер. с англ. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 319 с.

31. Циба Т. С. Маркетингове планування: навч. пос. / Т. С. Циба, М. І. Сокур, В. І. Баюра. — К. : Центр учб. літ., 2007. — 128 с.

32. Циганюк О. О. Система конкурентных стратегий предприятия и перспективы внедрения стратегической культуры на предприятиях Украины / О. Циганюк // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 3. — С. 108–111.

33. Шевченко Л. С. Конкурентное управление: Учеб. пособие. — Х. : Эспада, 2004. — 520 с.

34. Шершньова З. Е. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Е. Шершньова, С. В. Оборська. — К. : КНЕУ, 2002. — 384 с.

35. Strategic financial management / [Clarke R. G., Wilson B. D., Daines R. H., et al.]. — Homewood, Ill. : Irwin, 1988.

36. Фінансове планування на підприємстві [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://wolovets.narod.ru/finans9.htm>.

JEL CLASSIFICATION: M21, M38

FINANCIAL STRATEGIES OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Olena Ye. HUDZ

Doctor of Science in Economics, Head of the Department of Management, European University (Kyiv) professor

Summary. The article dwells on main theoretical principles of formation financial strategies to ensure the enterprises competitiveness and on mechanisms of their implementation. The author's approach to

the formation of financial strategies portfolio to ensure the competitiveness of enterprises on the basis of multi-modular method was proposed.

Key words: *strategic management, enterprise competitiveness, financial policy.*

A characteristic feature of modern economic space of Ukraine is a high dynamics of economic processes accompanied by enterprises scope and activities fluctuations, complication of their economic ties, changes in production demand and prices, needs in fixed and current capital, emergence of new markets, weakening of state regulating influence and social orientation.

Enterprise competitiveness is one of market economy major categories that characterizes the possibility and efficiency of business adaptation to the conditions of external environment.

Knowledge of competition economic nature, basic economic laws of market relations functioning, scientific approaches, principles and methods, understanding of competitive market situations, development of enterprise competitiveness assessment methods is a necessary scientific basis for the system of enterprise competitiveness.

Formation of financial strategy to ensure enterprise competitiveness is difficult and time-consuming process, because it requires a considerable investment of time, labour and complex calculations.

The choice of financial strategies to ensure enterprise competitiveness in accordance with the market situation is connected with its benefits and risks assessment, market situation compliance analysis and the level of production organization and management.

To make a choice of financial strategy scientists suggest using a methodological platform of "experience curve". It characterizes empirically obtained or predicted dependence of enterprise development key parameters (level of profitability, profit, cost price, etc.) from various factors affecting it. Practically this approach is narrower from the previous one.

The usage of multi modular method of financial strategies portfolio formation on the basis of matrix approach might be interesting. It requires the determination of the sequence of corresponding matrices formation stages. Multi modular method can be used to create a portfolio of financial strategies that take into account: type of enterprise main financial strategy; nature of enterprise financial behavior; vector of enterprise financial activity dynamics for the strategic period; expected rate of enterprise financial trends for the strategic period; nature of enterprise key competences in the sphere of financial activity; results of the diagnosis of internal and external financial environment factors; stage of enterprise life cycle and its products.

Each company has its own characteristics and peculiarities, so to define a common platform of financial strategies portfolio formation on the basis of multi modular method is not possible. Every enterprise should use such factors of financial strategies portfolio formation that minimize risks and contribute to the growth of its profitability, competitiveness and financial stability at the market.

Well-designed, properly formulated financial strategies of enterprise competitiveness indicate the most effective ways and the most productive means to achieve goals. They provide an enterprise with selection of promising and profitable activities, high demand on its products, unique position in the market among competitors. Each company should develop its own portfolio of financial strategies to ensure competitiveness according to its purpose and market peculiarities.

References

1. Akmaeva R. I. (2006) *Stratehicheskoe planirovanie i stratehicheskij menedzhment* [Strategic Planning and Strategic Management]. M.: Finansy i statistika.
2. Ansoff Y. (1999) *Novaja korporativnaja stratehija* [New Corporate Strategy]. SPb.: Pyter.
3. Barinov V. A., Kharchenko V. L. (2006) *Stratehicheskij menedzhment* [Strategic Management]. M.: INFRA-M.
4. Blank I. A. (2007) *Finansovaja stratehija predpriyatija* [Enterprise Financial Strategy]. K.: Ehlfha, Nika-Tsentr (3rd Ed.) M.: TK Velby, Izd-vo Prospekt, 2007.
5. Blank I. A. (2009) *Finansovyj menedzhment* [Financial Management]. K.: Nika-Tsentr.
6. Bocharov V. V., Leont'ev V. E. (2008) *Korporativnye finansy* [Corporate Finance]. SPb.: Pyter.
7. Vesnin V. R. (2007) *Menedzhment* [Management]. (3rd Ed.). M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt.
8. Dehij D. (2003) *Stratehicheskij marketinh* [Strategic Marketing]. M.: EHKSМО-Press.
9. Zajitsev L. H., Sokolova M. Y. (2007) *Stratehicheskij menedzhment* [Strategic Management]. M.: Ehkonomist, 2007.
10. Klejner H. B., Tambovtsev V. L., Kachalov R. M. (1997) *Predpriatie v nestabil'noj ehkonomicheskoy srede: risk, stratehi, bezopasnost'* [Company in Unstable Economic Environment: Risk, Strategy, Security]. M.: Ehkonomika.
11. Krutik A. B., Khajkin M. M. (2003) *Osnovy finansovoj dejatel'nosti predpriyatija* [The Basics of Enterprise Financial Activity]. SPb.: Biznes-pressa.
12. Koretskyi M. Kh., Diehtiar A. O., Datsii O. I. (2007) *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. K.: Tsentr uchbovoi l-ry.
13. Lukicheva L. I. (2006) *Upravlenie orhizatsiej* [Organization Management]. M.: Omeha-L.
14. Nalyvaiko A. P. (2001) *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku* [Theory of Business Strategy. Current State and Ways of Development]. K.: KNEU.
15. Neudachyn V. V. (2006) *Realizatsija stratehii kompanii: finansovyj analiz i modelirovanie* [Implementation Strategy: Financial Analysis and Modeling]. M.: Vershyna.
16. Nefedova O. H. (2007) *Konkurentospromozhnist v umovakh zovnishnikh zmin* [Competitiveness in the Conditions of External Changes]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky. 212–215.
17. Popov S. A. (2000) *Stratehicheskoe upravlenie* [Strategic Management]. M.: INFRA-M.
18. Porter M. (2005) *Konkurentnaja stratehija: metodika analiza otraslej i konkurentov* [Competitive Strategy: Methodology for Industries and Competitors Analyzes]. M.: Al'pina Biznes Buks.
19. Putjatin Ju. A., Pushkar' A. I., Trided A. N. (2000) *Finansovy mekhanizmy stratehicheskogo upravlenija razvitiem predpriyatija* [Financial Mechanisms of Strategic Enterprise Development Management]. Kh.: Osnova.
20. Radova L. D., Cherep A. V. (2005) *Finansova stratehiia v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Financial Strategy of the Enterprise Management System]. Derzhava ta rehiony. Vol. 2. 130–135.
21. Smyrnov Eh. A. (2002) *Razrabotka upravlencheskikh reshenij* [Managerial Decisions Development]. M.: JuNITI-DANA.
22. Stanislavchik E. N. (2001) *Osnovy finansovoho menedzhmenta* [Basis of Financial Management]. M.: Os'-89.
23. Starovojtov M. K., Fomin P. A. (2002) *Prakticheskij instrumentarij orhizatsij upravlenija promyshlennym predpriatiem* [Practical Tools of Industrial Enterprise Management]. M.: Vysshaja shkola.
24. Klejner R. B. (Ed.) (2002) *Stratehija razvitija predprinimatel'stva v real'nom sektore ehkonomiki* [Strategy of Entrepreneurship Development in Real Sector of Economy]. RAN, Tsentr.
25. Tompson A., Striklend A. (2008) *Stratehicheskij menedzhment: kontseptsii i situatsii dlja analiza* [Strategic Management: Concepts and Case Studies]. M.: Izd. dom «Vil'jams».
26. Trefilova I. N. (2012) *Razvitie potentsiala maloho predprinimatel'stva v uslovijakh modernizatsii khozajstvennoj sistemy* [Development of Small Entrepreneurship Under the Conditions of Economic System Modernization]. **Extended abstract of candidate's thesis.** SPb.
27. Fatkhutdinov R. A. (2004) *Upravlenie konkurentosposobnost'ju orhizatsii*. [Management of Organization Competitiveness]. M.: Izdatel'stvo «Ehksmo», 2004. 201–202.
28. Poddierohina A. M. (Ed.) (2008) *Finansovy menedzhment* [Financial management]. K.: KNEU.
29. Fomchenkova L. V., Dli M. I. (2005) *Konkurentnyj potentsial – osnova povyshenija konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatija* [Competitive Potential is a Basis for Increasing Industrial Enterprises Competitiveness]. Rossijskoe predprinimatel'stvo. M.: KEH.

30. Khanher Dzh., Uilen T. (2008) Osnovy stratehicheskoho menedzhmenta [Basis of Strategic Management]. M.: JuNITI-DANA.
31. Tsyba T. S., Sokur M. I., Bajura V. I. (2007) Marketynhove planuvannja [Marketing Planning]. K.: Tsentr uchb. lit.
32. Tsihanjuk O. O. (2010) Sistema konkurentnykh stratehijj predprijatija i perspektivy vnedrenija stratehicheskoy kul'tury na predprijatijakh Ukrainy [System of Enterprise Competitive Strategies and Prospects of Implementation of Strategic Culture at Enterprises Of Ukraine] *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*. Vol. 3. 108–111.
33. Shevchenko L. S. (2004) Konkurentnoe upravlenie [Competitive Management]. Kh.: Ehspada, 2004.
34. Shershnova Z. E., Oborska S. V. (2002) Stratehichne upravlinnia [Strategic Management]. K.: KNEU.
35. Strategic financial management / [Clarke R. G., Wilson B. D., Daines R. H., et al.]. Homewood, Ill. : Irwin, 1988.
36. Finansove planuvannia na pidpriemstvi [Enterprise Financial Planning]. Retrieved from <http://wo-lovets.narod.ru/finans9.htm>.

УДК 657

СИСТЕМА КОНТРОЛЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Наталія Вікторівна КІНЗЕРСЬКА

здобувач кафедри обліку і аудиту Житомирського державного технологічного університету

E-mail: natka1401@mail.ru

Анотація. У статті здійснено аналіз системи фінансового та господарського контролю, а також запропоновано напрями удосконалення системи внутрішнього контролю суб'єктів господарювання (на прикладі підприємств торгівлі).

Аннотация. В статье осуществлено анализ системы финансового и хозяйственного контроля, а также предложено направления усовершенствования системы внутреннего контроля субъектов хозяйствования (на примере предприятий торговли).

Ключові слова: контроль, органи контролю, підприємства торгівлі, система внутрішнього контролю, відповідальність, програма аудиту.

Ключевые слова: контроль, органы контроля, предприятия торговли, система внутреннего контроля, ответственность, программа аудиту.

Постановка проблеми. В Україні спостерігається різноманіття монофункціональних державних контролюючих органів, діяльність яких в цілому дозволяє перевіряти та слідкувати за усіма сферами господарської діяльності, але недостатньо скоординована діяльність органів контролю, дублювання контролюючих функцій, і, водночас, недогляд в організації системи контролю призводять до того, що ця система на всіх рівнях не спрацьовує на випередження, недопущення зловживань. Набуло поширення посягання на діяльність суб'єктів господарювання у вигляді рейдерських захоплень, різного роду шахрайства стали носити системний характер, інвестори та власники дедалі частіше почали стикатися з проблемою збереження цілісності майна. Відсутня практика побудови та удосконалення системи самоконтролю в країні.

Збільшення обсягів зловживань відбуваються у світовому масштабі. За даними П'ятого дослідження РвС «Економічні злочини в період економічного спаду» Україна посідає 6 місце в рейтингу країн світу за рівнем корпоративного шахрайства (45 %), Російська Федерація – 1 місце (71 %), Південна Африка – 2 (62 %), Кенія – 3 (57 %), Канада – 4 (56 %), Мексика – 5 місце (51 %) [5]. У 2011 році найбільш поширеним видом економічних злочинів в Україні було незаконне присвоєння майна, друге місце посідають хабарництво і корупція, третє – маніпуляції з фінансовою звітністю [8, с. 10].

За даними антирейдерського союзу підприємців України, 82 % загроз реалізують власні співробітники фірми або за їх прямою чи опосередкованою участю; 17 % загроз реалізується ззовні підприємства та 1 % загроз реалізується випадково [3, с. 479].

Виходячи з такої невтішної статистики, можна зробити висновок про необхідність використання більш виважених підходів до побудови системи контролю, розподілу повноважень, дотримання корпоративної етики тощо. Так звана система зовнішнього контролю, яка діє в Україні, спрямована переважно на задоволення конкретних інформаційних запитів окремих контролюючих органів і не носить у собі системного й комплексного характеру, спрямованого на захист інтересів представників бізнесу, власників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання організації й методології контролю розглядали в своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Г. С. Беккер, С. М. Бичкова, М. Д. Білик, М. Т. Білуха, В. П. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець, Б. І. Валуєв, Д. Ф. Галлетта, А. Грехем, Н. І. Дорош, Є. В. Калюга, М. Д. Корінко, В. М. Костюченко, В. Ф. Максимова, Л. В. Нападівська, О. А. Петрик, В. П. Пантелеєв, В. С. Рудницький, І. І. Сахарцева, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, В. О. Шевчук, М. Ястребофф та інші.

Метою статті є здійснення критичного аналізу системи фінансового та господарського контролю в Україні та встановлення об'єктивної

необхідності оцінки змісту та ефективності внутрішнього контролю, спрямованого на захист інтересів власника від зловживань та забезпечення збереження активів підприємства.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Контроль є складовою частиною управління економічними об'єктами і процесами з метою перевірки відповідності стану об'єкта, який досліджується, бажаному і необхідному стану, що передбачено законами, інструкціями, іншими нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами [1, с. 330]. З етимологічної точки зору, контроль (від французького – «controle») – це перевірка або спостереження. Французьке «controle», у свою чергу, утворилося від латинського «contra» – префікс, що означає «протидію», «протилежність» тому, що виражено в другій частині слова, наприклад,

«контрреволюція», «контрманевр». У другій частині слова «контроль» міститься слово «роль» (від лат. «role»), тобто «міра впливу, значення, ступінь участі в чомусь». В цьому випадку у значенні слова «контроль», окрім «перевірки» або «нагляду з метою перевірки», впливає ще один зміст цього слова, який іноді не беруть до уваги, – протидія чомусь небажаному [2, с. 6]. Таким чином, контроль є інструментом управління «небажаними» небезпеками, загрозами та ризиками, які виникають у системі господарювання торговельного підприємства.

В Україні за органами, що здійснюють контроль, розрізняють такі види контролю, пов'язаного з господарською діяльністю: державний, контроль органів місцевого самоврядування, незалежний (аудиторський) і контроль власника (рис. 1) [9, с. 14].

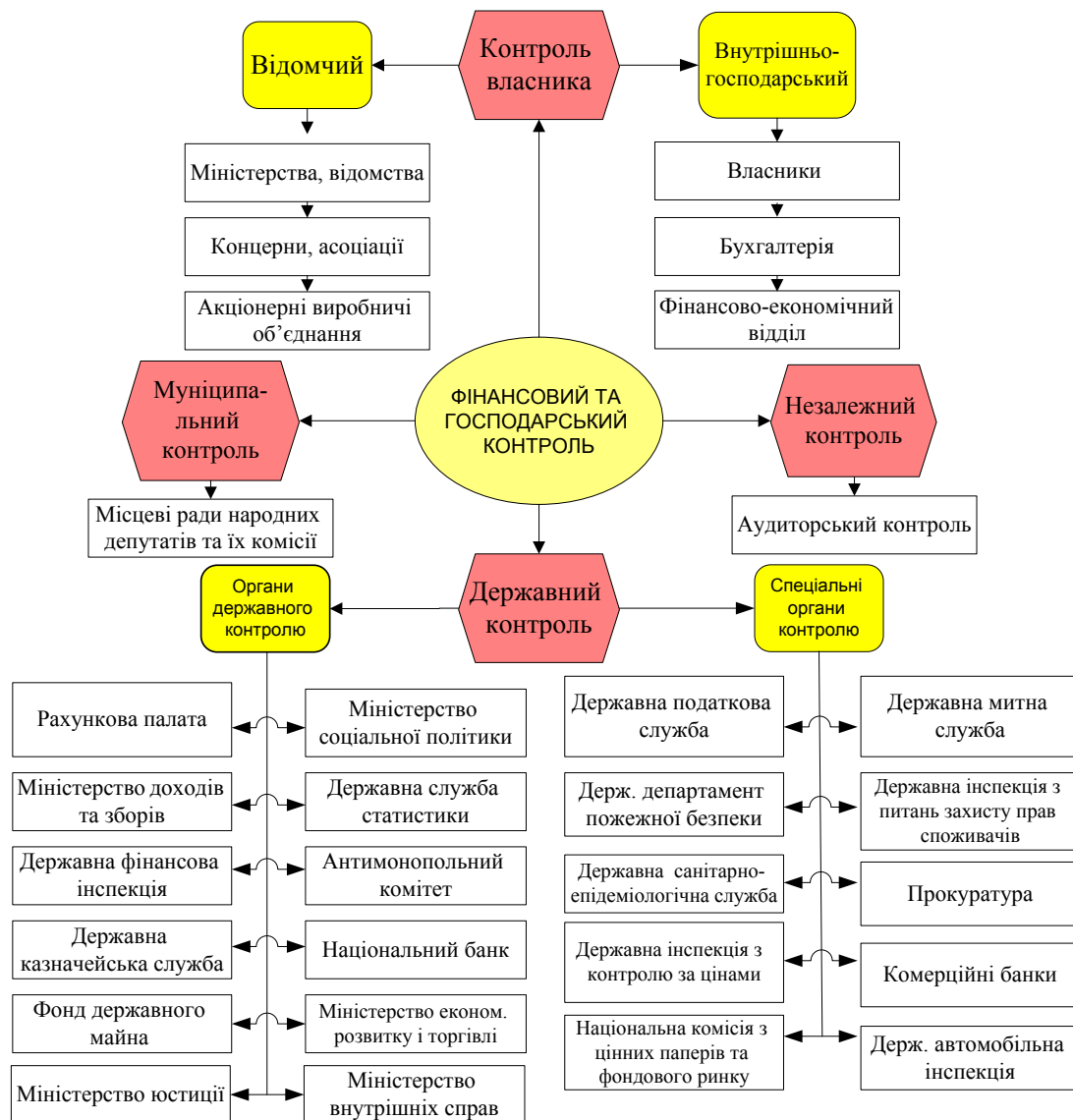


Рис. 1. Класифікація органів фінансового та господарського контролю в Україні

Органами часткового контролю в Україні виступають Державний комітет України з питань стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України); Державна інспекція з контролю за цінами, Державна інспекція з питань захисту прав споживачів, Державна служба експортного контролю (діяльність спрямовує і координує Кабінет Міністрів України через Міністра економічного розвитку і торгівлі України); Державна митна служба, Державна інспекція з питань праці, Державна санітарно-епідеміологічна служба; Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України, Торгово-промислова палата України, Аудиторська палата, яка організує незалежний фінансовий контроль. Варто відзначити діяльність при державній службі експортного контролю України Комісії з державної атестації системи внутрішньофірмового експортного контролю, створеної суб'єктом здійснення міжнародних передач товарів. Під товарами, що підлягають державному експортному контролю, слід розуміти товари військового призначення та подвійного використання (зокрема товари, що містять відомості, які становлять державну таємницю), міжнародні передачі яких здійснюються на підставі дозволів або висновків Держекспортконтролю.

Найбільш повно перевіряють діяльність підконтрольних об'єктів органи державної фінансової інспекції України. Головне завдання цих органів – здійснення державного контролю за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і звітності; подання пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень нормативних актів та запобігання їм у подальшій діяльності. Але сферу контролю державної фінансової інспекції законодавчо обмежують міністерства, відомства, державні комітети та державні фонди, а також підприємства та організації, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних валютних фондів.

Державних контролюючих органів багато, кожен з них перевіряє суб'єкти господарювання в рамках своєї юрисдикції, але «наскрізний» контроль за діяльністю суб'єктів господарювання в Україні фактично відсутній. Кожен державний орган вирішує виключно поставлені перед ним питання, не маючи на меті отримати загальну картину підприємства – об'єкта перевірки. Досить часто навіть після успішного проходження чергової перевірки власники виявляють прогалини у веденні бухгалтерського обліку та роботі

системи внутрішнього контролю на підприємстві. Причина виникнення подібних ситуацій – надмірна вузькоспеціалізованість та нескоординована діяльність контролюючих органів.

Протилежною ситуація була за часів Радянського Союзу, де існувала потужна система тотального контролю, в основі якої були прагнення міністерств і відомств вирішувати все зверху, контролювати всі дії підприємств та організацій. Це визначало спрямування контролю на те, щоб проводити якомога більше різноманітних перевірок та обстежень.

Народний комісаріат Державного контролю був компетентним з таких питань: загальної, фінансово-промислової, адміністративно-освітньої, військової діяльності, а також землеробства, транспорту і зв'язку.

Проводив цю роботу НКДК шляхом попередньої, фактичної і наступної ревізій. Об'єктами перевірки НКДК були кошториси та господарсько-оперативні плани, грошовий обіг та обіг матеріальних цінностей, здійснював нагляд за правильністю рахівництва і звітності. До компетенції НКДК входила також боротьба з усілякими недоліками і зловживаннями. Органи Держконтролю багато уваги приділяли удосконаленню ревізійної роботи, намагаючись підвищити її ефективність.

В Україні систему контролю сформовано на фундаменті командно-адміністративного устрою, але разом з переходом до часткової децентралізації контролю, його масовості об'єкти управління поступово стали відходити від реального контролю, а процес контролю ставав усе більш формальним, що, передусім, позначилося на його ефективності.

3 метою оцінки достовірності результатів поточної діяльності підприємства та його подальших перспектив розвитку, забезпечення збереження активів підприємства перед власниками постає проблема вибору форми контролю суб'єкта господарювання. Контроль може бути зовнішній або внутрішній. Інвестори зацікавлені у проведенні зовнішнього контролю, власників цікавить побудова системи контролю на постійній основі, яку може забезпечити тільки внутрішній контроль.

За кордоном у 90-х роках минулого століття побудова системи внутрішнього контролю та якісне проведення зовнішнього контролю опинились під прискіпливою увагою державних органів та громадськості. У зв'язку з відсутністю повноцінної системи внутрішнього контролю

всередині компанії не було прогнозовано резонансний крах енергетичної корпорації Enron та компанії Arthur Andersen, що відповідала за проведення щорічного зовнішнього аудиту Enron, внаслідок якого зазнала збитків велика кількість дрібних акціонерів та відбулася втрата довіри до фінансової звітності компаній. Після проведення додаткового розслідування Конгресом США було виявлено ряд інших компаній, що займа-

лися шахрайством або неточним веденням фінансових записів. Підприємства та їх акціонери зіткнулися з проблемами викривлення фінансової звітності, непрозорості фінансових процесів, зменшення довіри [10, с. 387].

З метою зміцнення систем внутрішнього контролю (далі – СВК) у США та Великобританії було удосконалено чинне законодавство у сфері контролю (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз вимог щодо відображення у звітності інформації про результати діяльності системи внутрішнього контролю в США та Великобританії [7]

Основні характеристики	Закон Сарбейнса-Окслі, США	Правила керівництва Тернбула з внутрішнього контролю, Великобританія
Мета прийняття	Регламентує корпоративну бухгалтерську звітність та покликаний підвищити ефективність боротьби з фінансовими порушеннями в компаніях	Складений в контексті практики корпоративного управління
Відповідальні за СВК	Генеральний директор та фінансовий директор	Рада директорів
Ідентифікація відповідальних	Необхідно чітко вказувати особу, відповідальну за СВК за фінансовою звітністю	Необхідно чітко вказувати особу, відповідальну за СВК
Додаткові вимоги до розкриття/підтвердження	Розкриття всіх значних недоліків в організації або реалізації системи контролів – незалежно від проблем, що виникли фактично. На кінець кожного річного звітного періоду генеральний та фінансовий директор повинні підтвердити власну відповідальність за розроблення та підтримання ефективної системи внутрішнього контролю за підготовкою фінансової звітності та оцінку СВК, підтверджену аудитором	Розкриття процесу внутрішнього контролю, що застосовують до будь-яких суттєвих проблем, що відбулися за звітний період, а також коротке описання процесів, що використовують для оцінки ефективності системи внутрішнього контролю, при наявності недоліків у системі – заходи щодо їх виправлення

За даними дослідження, проведеного Інститутом аудиторських комітетів (ACI) в 2008 р., у більшості звітів компаній за формою 20-F в частині, присвяченій виконанню вимог SOX, надається детальна інформація про вжиті заходи щодо виявлених недоліків у системі внутрішнього контролю. Зокрема, з урахуванням квартальної звітності виявлено 107 звітів, де розкрито інформацію про «суттєві недоліки»: Великобританія – 58 компаній, Нідерланди – 13, Франція – 8, Німеччина – 7, Швейцарія – 7, Норвегія – 4, Угорщина – 2, Ірландія – 2, Іспанія – 2, Бельгія – 1, Фінляндія – 1, Греція – 1 та Італія – 1 компанія [6].

У Великобританії, навпаки, діючі правила вимагають розкривати недоліки у системі вну-

трішнього контролю тільки у зв'язку з суттєвими проблемами, які фактично мали місце. Як наслідок, розкриття інформації про недоліки системи внутрішнього контролю відбувається вкрай рідко.

В Україні система контролю також є недосконалою. З розвитком холдингових структур власники дедалі більше відходять від безпосереднього управління підприємством шляхом делегування цієї функції найманим менеджерам. Підприємства об'єднуються, формуючи розгалужену управлінську структуру, загальна кількість працівників зростає; кількість функцій, делегованих окремим працівникам, також збільшено; в діяльності застосовують нові технології. Це призводить до необхідності перегляду системи

внутрішнього контролю підприємства. В першу чергу, питання перегляду та удосконалення системи внутрішнього контролю є актуальним для підприємств, що мають розгалужену мережу відокремлених структурних підрозділів, регіональних складів та філій, для регіональних мережевих компаній та холдингів, які об'єднують декілька юридичних осіб, а також для підприємств, що складають звітність згідно з МСФЗ.

Проведення внутрішнього контролю на підприємстві не є обов'язковою процедурою і не закріплене чинним законодавством, проте його організація та здійснення є необхідною умовою управління господарською діяльністю. Система внутрішнього контролю дозволяє виявити та усунути фінансові, правові та виробничі ризики, виявити факти господарського життя, пов'язані з умисним або випадковим порушенням працівниками покладених обов'язків, що призводить до погіршення ділової репутації та фінансового стану підприємства.

Ефективно побудована система внутрішнього контролю на підприємстві забезпечує моніторинг фактичного стану об'єкта контролю, виявлення відхилень, порушень та зловживань, їх усунення та попередження виникнення в май-

бутньому. Система внутрішнього контролю повинна діяти в інтересах власників та інвесторів, максимально достовірно інформуючи останніх про стан справ на підприємстві, не допускаючи порушень, зловживань, шахрайства та сприяючи збереженню матеріальних цінностей, зокрема і з використанням аудиту ІТ технологій.

При розгляді шахрайств, скоєних найманими працівниками, особливо слід виділити матеріально-відповідальних осіб, які виконують функції отримання, зберігання та відпуску матеріальних цінностей і грошових коштів. Від діяльності матеріально-відповідальних осіб залежить законне використання коштів підприємства. Зловживання з боку найманого персоналу можуть служити підставою для припинення трудового договору (контракту).

За даними РwC у 2011 році 36 % з 84 респондентів в Україні заявили про те, що вони за останній рік зіткнулись хоча б з одним випадком економічного зловживання. Цей показник вищий, ніж у світі (34 %), однак порівняно з даними в Україні за 2009 рік (45 %) він є нижчим. При цьому приватні підприємства стикалися з випадками економічних зловживань втричі частіше, порівняно з публічними організаціями.

Таблиця 2

Статистика зловживань на підприємствах України

№ п.п	Вид порушення	Загалом на підприємствах України, %	Приватні підприємства, %	Публічні підприємства, %
1.	Незаконне привласнення майна	73	31	37
2.	Корупція та хабарництво	60	29	21
3.	Маніпуляції з фінансовою звітністю	30	14	дані відсутні
4.	Кіберзлочинність	дані відсутні	дані відсутні	16

Джерело: складено автором на основі [7]

У 2011 році в порівнянні з 2009 роком на 15 % зросла кількість випадків незаконного привласнення майна та практики недобросовісної конкуренції. Хабарництво та корупція, а також маніпуляції з фінансовою звітністю, залишились на попередньому рівні. Працівники служби внутрішнього аудиту в Україні тільки починають розробляти механізми недопущення та виявлення зловживань. Складна економічна ситуація зумовила виникнення ситуацій, коли підприємства не бажають інвестувати кошти в розвиток служ-

би внутрішнього аудиту та служби внутрішніх фінансових розслідувань.

Кількість зловживань у роздрібній торгівлі в 2011 році в порівнянні з 2009 роком зросла на 6 %. Найбільша кількість зловживань у 2011 році спостерігалась у секторі фінансових послуг (50 %), у роздрібній торгівлі цей показник сягав 36 %. Основним зовнішнім суб'єктом зловживань в Україні є клієнт (43 %).

Аналіз статистики зловживань дозволяє зробити висновок про те, що високий рівень незаконного привласнення майна на підприємствах

торгівлі, а також потенційні зовнішні ризики зловживань, суб'єктами яких є клієнти, генерують необхідність розробки детальної програми

внутрішнього аудиту відокремлених структурних підрозділів або територіально віддалених філій (табл. 3).

Таблиця 3

Програма внутрішнього аудиту відокремленого структурного підрозділу або територіально віддаленої філії (на прикладі торговельної галузі)

№ з/п	Назва розділу	Змістовне наповнення розділу
1	Результати вибіркової інвентаризації товару	Дата, філія (підрозділ), проінвентаризовано позицій (кількість, сума), фактично наявності позицій (кількість, сума), зокрема виявлено розбіжностей (нестач, лишків) на суму, причини виникнення розбіжностей, висновки та пропозиції
2	Результати повної інвентаризації основних засобів, ТМЦ, МШП	За даними обліку, фактично, нестачі, лишки; ким підписана інвентаризаційна відомість; чи наявні інвентарні номери на всіх ОЗ, ТМЦ, МШП; чи відповідає фактичне найменування ОЗ, ТМЦ, МШП даним інвентаризаційної відомості; причини виникнення нестач (лишків); реєстр нестач (лишків); загальні пропозиції для подолання цієї ситуації в майбутньому
3	Дебіторська та кредиторська заборгованість	Ознайомлення співробітників підрозділу з порядком відпуску товару, а також з процедурою стягнення сум заборгованості, загальна сума дебіторської заборгованості, зокрема поточної та простроченої (в розрізі дебіторів та договорів), ПІБ відповідального за роботу з дебітором, дата виникнення дебіторської заборгованості, наявність акту звірки з покупцем (на дату, сума контрагента)
4	Дотримання порядку виписки товару покупцю	Періодичність перевірки – щомісяця. Перевірка непогашених видаткових накладних – суцільним порядком. Ознайомлення відповідальних з переліком порушень при відвантаженні товару при наявності порушень, встановлення термінів для їх виправлення. Кількість договорів з контрагентами та коректність їх заповнення. Правильність оформлення видаткових накладних (наявність підпису покупця, довіреності, відповідність підпису на довіреності підпису на накладній), актів повернення товару, наявність заяви на повернення товару від покупця, накладної на повернення товару, підписання розрахунку коригування до податкової накладної покупцем, наявність ксерокопії паспорту/водійського посвідчення покупця. Реєстр порушень складається з врахуванням такої інформації: код у базі та найменування контрагента, номер та вид документа, сума, вид та причина порушення. Своечасність складання товарно-грошового звіту за день. Якість систематизації первинних документів (наприклад, прибуткові та видаткові накладні підшиті в повному обсязі, за порядковим номером, відповідно до стандарту обліку підрозділу). Своечасність роздрукування, видачі покупцям й систематизації податкових накладних.
5	Робота на філії з простроченою дебіторською заборгованістю	Складено претензій (кількість, сума, період). Підготовлено позовних заяв (кількість, сума, період). Направлено документів до суду (кількість, сума, період).
6	Касовий блок	Перевірка - суцільним порядком. Точки контролю: - дотримання ліміту готівки каси за період з ____ / по ____; сума встановленого ліміту каси, наявність пояснювальної записки відповідальної особи (при необхідності);

Таблиця 1 (продовження)

		- відповідність даних при здійсненні службового винесення/внесення коштів з/в РРО (дата, службове внесення/винесення, сума, коментар); - наявність Z-звітів з відповідними номерами; - своєчасність передачі даних РРО через модем до ДПП; - дотримання ліміту готівкових розрахунків з юридичними особами за день; - правильність та своєчасність заповнення КОРО; - своєчасність й точність внесення даних Z-звіту в КОРО, своєчасність підклеювання Z-звітів у КОРО; - правильність оформлення актів повернення коштів, наявність заяв на повернення коштів від покупця (при необхідності), підписів в акті повернення коштів касира й клієнта, наявність ксерокопії паспорту/водійського посвідчення покупця; чека, за яким здійснюється повернення коштів; - відповідність залишку готівки в касі даним X-звіту (згідно з актом інвентаризації каси на момент перевірки)
7	Додаткова інформація	Місцезнаходження оригіналу торгового патенту, книги відгуків та пропозицій, Закону України «Про захист прав споживачів», Наказу про ліміт каси, оригіналів реєстраційних документів на РРО (довідок про реєстрацію КОРО, реєстраційного свідоцтва, контрольних стрічок за період), журналу реєстрації перевірок, додатку до наказу на право підпису податкових накладних, договорів про матеріальну відповідальність

На основі аналізу відхилень, виявлених у ході проведення внутрішнього аудиту із застосуванням запропонованої звітної форми, можуть бути прийняті ефективні управлінські рішення для визначення можливих резервів чи досягнення запланованих показників діяльності, що є запорукою ефективного управління суб'єктом господарювання. Після проведення контролюючих дій доцільно здійснювати перевірку охоплення ризиків процедурами контролю, тобто здійснювати оцінку ефективності контролю. Оцінка ефективності внутрішнього контролю в подальшому сприятиме удосконаленню контрольної процедури. Удосконалення системи внутрішнього контролю повинно здійснюватись безперервно, а її перегляд – постійно, а не за результатами щорічного аудиту.

Американський вчений У. Перрі відзначає, що «персонал, який займається контролем, тільки нещодавно почав розробляти техніку попередження і виявлення шахрайства. Контроль відстає від технології. Недостатньо високе і вміння ревізора розкрити підробку, здійснену за допомогою ЕОМ. Тільки деякі ревізори мають підготовку в галузі електронної обробки даних і небагато з них залучаються до розслідування випадків підробок» [4].

Впровадження системи внутрішнього контролю є комплексною задачею та пов'язане з суттєвими витратами. Найефективніше розглядати роботи з побудови системи внутрішнього контролю як

постійний бізнес-процес, оскільки відношення до цього завдання як до разового проекту не принесе очікуваного результату – збереження майна власника та достовірності фінансової звітності.

Висновки

1. Ефективність бізнесу значною мірою залежить від організації господарського контролю як на рівні підприємства, так і на рівні держави, оскільки організація системи контролю за господарським життям підприємства є ефективним способом перевірки законності, достовірності та доцільності операцій, що здійснюються на підприємстві. Вважаємо, що налагоджена система організації господарського контролю зводить до мінімуму здійснення будь-яких шахрайських дій, а результати контролю дозволяють побудувати оптимальну з точки зору ефективності та витрат систему захисту бухгалтерської інформації, адекватну поточним завданням та цілям підприємницької діяльності. Однак організація контролю, яка склалася в сучасних умовах, вже не може задовольняти власників і управлінців та потребує удосконалення, оскільки не відповідає умовам, що змінюються і відповідають ризик-орієнтованому управлінню та комп'ютерному середовищу його здійснення.

2. Система управління суб'єкта господарювання на сьогодні потребує організації контролю нового рівня, що забезпечуватиме не лише отримання оперативної, повної та достовірної інформації про об'єкти, які відображаються в системі

фінансової й податкової звітності, а й сприятиме забезпеченню збереження активів підприємства шляхом вироблення системи контролю з елементами самоконтролю на ділянках. Для недопущення або зменшення ймовірності настання

посадових зловживань запропоновано складання звіту про результати внутрішнього контролю, змістовне наповнення якого забезпечує керівництво інформацією про дійсний фінансовий стан відокремленого структурного підрозділу.

Список використаних джерел

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М. : Книжный мир, 2001. — 895 с.
2. Контроль і ревізія: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і аудит» / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. — 4-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ПП «Рута», 2006. — 560 с.
3. Мігус І. П. Роль служби економічної безпеки при взаємодії з інсайдерами та аутсайдерами акціонерного товариства / Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія / Мігус І. П., Міхно С. П., Файвішенко Д. С. — Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. — 636 с.
4. Мурашко В. М. Контроль і ревізія. Навчальний посібник [Електронний ресурс].
5. Оныпко Л. Как HR-департаменту протистоять внутреннему мошенничеству [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.hrm.ua/article/mozhet_li_HRdepartament_protivostojat_vnutrennemu_moshennichestvu.
6. Раскрытие результатов деятельности системы **внутреннего контроля** [Електронний ресурс]. — АСІ. — 2008 г. — Режим доступу: http://www.kpmg.com/ RU/ru/topics/Audit-Committee-Institute/Publications/Documents/mag_3_ru.pdf.
7. Редько О. Перспективи розвитку системно-орієнтованого аудиту в Україні. / Редько О., Дмитренко І. // Бухгалтерський облік і аудит. — 2011. — № 9. — С. 50–54.
8. Украина. Всемирный обзор экономических преступлений. Киберпреступления в центре внимания. Декабрь, 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступа http://www.pwc.com/ru-UA/ua/pressroom/assets/GECS_Ukraine_ru.pdf.
9. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія: Підручник. — 7-ме вид., перероб. і доп. — К. : Знання-Прес, 2008. — 263 с.
10. Чалий І. БуХХХОблік для дорослих. МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки. — Х. : Фактор, 2011. — 400 с.

JEL CLASSIFICATION: M40, M42, G00

THE CONTROL SYSTEM OF TRADING COMPANIES: CRITICAL ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVEMENT

Nataliia V. KINZERSKA

Postgraduate the Department of Accounting and Auditing, Zhytomyr State Technological University

Summary. The article analyses the system of financial and business control as well as presents the ways of improving the system of company's internal control (on the example of trading companies).

Key words: control, control authorities, trading enterprises, the system of internal control, responsibility, audit program.

Relevance of the research. The diversity of mono-functional state bodies of control is being observed in Ukraine. The activity of these bodies makes it possible to check out and keep track of all the spheres of business activity however insufficiently coordinated activity of the bodies of control, duplication of controlling functions as well as certain omissions in the control system result in the fact that this system does not succeed in prevention of abuses on all the levels. Infringements in the form of raider attacks are becoming a common practice, different kinds of fraud become more systematic, investors and owners more and more often face the problem of preservation of property. There is no practice of creating and improving the system of self-control in the country.

The increase of abuses can be traced on the global level. According to the data of the Fifth investigation of PwC "Economic crime in downturn" Ukraine takes the 6-th place in the rating of the countries by the level of corporative fraud (45 %), the Russian Federation – the 1-st place (71 %), South Africa – the 2-nd place (62 %), Kenya – the 3-rd place (57 %), Canada – the 4-th place (56 %), Mexico – the 5-th place (51 %) [5].

In 2011 the most widespread type of economic crime was illegal ownership of property, the second place was shared between bribery and corruption, the third was taken by financial statement manipulation [7, c. 10].

According to the data of anti-raider union of entrepreneurs of Ukraine 82 % of the threats are committed either by the firms' employees or with their direct or indirect participation; 17 % of the threats are committed outside the firm, 1 % of the threats is committed accidentally [3, c. 479].

Based on such disappointing statistics we can

make a conclusion that the issues of creating the efficient system of control, distribution of authority, following of the corporate ethics require more attentive approach. The so called system of external control in Ukraine is aimed at satisfying information requests of separate bodies of control. It is not systematic and complex as well as is not aimed at protecting the interests of business representatives and owners.

The purpose of the research lies in the conducting of the critical analysis of the system of financial and business control in Ukraine as well as giving the objective estimation of the content and efficiency of internal control directed at the security of owners' interests from abuses and safeguarding company's assets.

Grounds of the received scientific results. In Ukraine, there are the following types of control connected with business activities: state control, control of local authorities, independent (audit) control and owner's control.

There are many bodies of control; each of them controls business units within their jurisdiction, but in fact there is no "throughout" control over the activity of businesses in Ukraine. Each state body deals exclusively with the particular problems without aiming at receiving the general view of the enterprise (the object of control). Quite often, even after successful audit the owners find gaps in keeping accounting records and in the work of company's system of internal control. The reason for such situations is the extremely narrow specialization and uncoordinated activity of the controlling bodies.

To estimate the reliability of results of company's current activity, its further perspectives of development and safeguarding of company's assets the owners face the problem of the choice of the form of

business control. Investors are interested in external control, while the owners are interested in the creation of the constant controlling system, which can be guarantees only due to internal control.

The system of control in Ukraine is imperfect. With the development of the holding structures the owners shift from the direct corporate management to the delegation of this function to the hired managers. The companies unite, thus forming the multi-branched managerial structure, the total number of employees grows, the number of functions delegated to the particular employees also increases and new technologies are used in the activity. It leads to the necessity of reconsidering the system of internal control.

Internal control of the enterprise is not obligatory and is not required by law, but its organization and fulfillment is a prerequisite of business activity management. Internal control system helps to find out and resolve financial, legal and production risks, events connected with intentional and accidental contravention of duties by employees, which leads to poor business reputation and financial condition of the company.

An effectively built system of internal control guarantees the monitoring of the matter-of-fact condition of the subject of control, tracing deviations, contraventions and abuses, their liquidation and prevention in the future. The system of internal control must act in the owners' and investors' interests, reliably informing the latter about the conditions of the enterprise, preventing all kinds of violations, abuse, fraud and helping to preserve wealth, also including the usage of IT audit.

After carrying out some controlling actions it is expedient to estimate the risks and the efficiency of control. Estimation of internal control efficiency will assist in the improvement of controlling procedures in the future. The improvement of the system of internal control should be done continuously and its reconsideration should be done constantly irrespec-

tive of the results of annual audits.

Putting the inner control system into action is a complex task and is connected with significant expenses. It is most effective to treat the work on creating the system of internal control as a constant business process, because treating this task as a single-time project will not bring the result concerning preservation of the owner's property and reliability of financial statements.

Conclusions and directions of further research.

1. The efficiency of business depends much upon the organization of business control on the level of a company as well as on the level of a state, because the organization of company's control system is an effective way of checking the legality, reliability and expediency of transactions conducted in a company. We consider that the streamlined organization of business control minimizes any fraud and the results of control help in creating the optimal system of protection of accounting information adequate to current tasks and goals of business activity. However the organization of control which developed in present day conditions cannot satisfy the owners and managers and requires improvement. This system does not correspond to the changing conditions and corresponds to risk-orientated management and computer environment of its execution.

2. Today the system of company's management requires a new level of control that will guarantee timely, complete and reliable information about objects described in the system of financial and tax statements but will also assist in the safeguarding of company's assets through working out of the system of control with the elements of self-control by areas. In order to prevent or reduce the probabilities of official abuses it is offered to make a report on results of internal control, the content of which provides authorities with the information about the matter-of-fact financial condition of separate structural subdivisions.

References

1. Borisov A. B. (2001) *Bol'shoj ehkonomicheskij slovar'* [Big Economic Dictionary]. M. : Knizhnyi mir.
2. Kontrol i reviziia [Control and Audit] / Butynets F. F. (Ed.). (4th ed., rev.) (2006). Zhytomyr: PE "Ruta".
3. Migus I. P., Mihno S. P., Faivishenko D. S. (2012) Rol sluzhby ekonomichnoi bezpeky pry vzaemodii z insaideramy ta autsaideryamy aktsionernoho tovaryst-

tva [The Importance of Economic Security Service in Cooperation with Insiders and Outsiders of Joint-stock Company]. "Maklout" Lim.

4. Murashko V. M. Kontrol i reviziia [Control and Audit]. Retrieved from <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-/663/2/>.

5. Onypko L. Kak HR-departamentu protivostojat' vnutrennemu moshennichestvu [Ways Cane HR-department Resist Internal Fraud]. Re-

trieved from http://www.hrm.ua/article/mozhet_li_HRdepartment_protivostojat_vremennomu_moshennichestvu.

6. Raskrytie rezultatov dejatel'nosti sistemy vnutrennego kontrolja [Disclosing of the Results of Internal Control System Activity]. Retrieved from http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Audit-Committee-Institute/Publications/Documents/mag_3_ru.pdf.

7. Red'ko O., Dmytrenko. I. (2011) Perspektyvy rozvytku systemno-orientovanoho audytu v Ukraini [Prospects of Development of System-Orientated Audit in Ukraine]. Accounting and audit, 9, 50–54.

8. Ukraina. Vseмирnyj obzor ehkonomicheskikh prestuplenij. Kiberprestuplenija v tsentre vnimanija. Dekabr', 2011 [Ukraine. World Review of Economic Crimes. Cybercrimes in the Centre of Attention. December, 2011.] Retrieved from http://www.pwc.com/ru-UA/ua/pressroom/assets/GECS_Ukraine_ru.pdf.

9. Usach B. F. (2008) Kontrol i reviziia [Control and Audit]. (7nd ed., rev.). K.: Znannia-Pres.

10. Chalyi I. (2011) BuKhKhKhoblik dlja doroslykh. MSFZ-transformatsiia. Upravlinnia prybutkom. Podatky. [Accounting for Adults. IFRS-transformation. Profit Management. Taxes.]. Kh.: Factor.

УДК 33.053

СЦЕНАРНО-ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Людмила Егоровна СОВИК*к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета Воронежского государственного университета инженерных технологий**E-mail: sovik505@rambler.ru***Ирина Игоревна СОВИК***аспирант кафедры экономической безопасности и финансового мониторинга Воронежского государственного университета инженерных технологий**E-mail: firo444ka@mail.ru*

Аннотация. Исследованы угрозы деятельности региональных пищевых предприятий из-за роста объемов заимствований в коммерческих банках. Обосновано изменение кредитной политики в направлении интересов заемщика. Предложена новая методика тестирования кредитоспособности заемщика с учетом стадии его жизненного цикла и позиции в сфере деятельности.

Анотація. Досліджено загрози діяльності регіональних харчових підприємств через зростання обсягів запозичень в комерційних банках. Обґрунтовано зміни кредитної політики в напрямку інтересів позичальника. Запропоновано нову методику тестування кредитоспроможності позичальника з урахуванням стадії його життєвого циклу і позиції в сфері діяльності.

Ключевые слова: *региональные пищевые предприятия, кредитные риски, краткосрочное кредитование, тестирование жизненного цикла, кредитоспособность.*

Ключові слова: *регіональні харчові підприємства, кредитні ризики, короткострокове кредитування, тестування життєвого циклу, кредитоспроможність.*

Постановка проблемы. Существующий уровень отношений коммерческих банков и промышленных организаций продовольственной сферы чреват значимыми угрозами для российского продовольственного рынка, что подчеркивается в Доктрине продовольственной безопасности России [4, с. 15]. Снижение конкурентоспособности российской пищевой промышленности угрожает и банковскому сектору, кредитная деятельность которого в значительной степени связана с дальнейшим развитием этого сегмента корпоративных заемщиков. Изменение политики банковского риск-менеджмента по отношению к корпоративным заемщикам должно происходить на принципах всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM) и транспарентности процессов принятия решений за счет их алгоритмизации.

Анализ последних исследований и публикаций. В теории и практике, как отечественной, так и зарубежной достаточно широко представлены направления развития банковского менеджмента рисков корпоративных заемщиков [7, с. 4; 10, с. 37; 11, с. 49]. В то же время большая их часть концентрируется на интересах заимодавца, оставляя без рассмотрения последствия кредитных сделок для второй причастной стороны – промышленной организации.

Выделение нерешенных ранее проблем, которым посвящается данная статья. Применяемые ныне банками методики определения кредитоспособности корпоративных заемщиков не обеспечивают необходимой достоверности результата, интегральные оценки нетранспарентны, получены на основе субъективных экспертных оценок и спорных кри-

териев отнесения финансовых коэффициентов к тому или иному классу, характеризуют финансовое состояние организации, но не ее кредитоспособность.

Цель статьи. В статье предложена новая методика сценарной оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков, действующих в сфере производства продовольствия – крупнейшем секторе потребителей банковских кредитных продуктов. Особенности этой методики:

- методика адаптирована к специфике деятельности пищевых производств и учитывает ключевые для них количественные индикаторы Рост – Предельная ресурсоотдача – Чистый денежный поток – Дифференциал. Безусловно, для других видов производств предложенный в методике универсальный подход потребует некоторой адаптации в части состава показателей и шкалы их значений;

- учитывает влияние краткосрочных кредитов, привлекаемых для финансирования текущей деятельности, на изменение рентабельности собственного капитала (дифференциал). Этот аспект мы рассматриваем как оценку полезности кредитного продукта для заемщика и важный элемент качества построения кредитного процесса;

- позволяет установить стадию жизненного цикла и позицию организации в группе конкурентов. В итоге кредитная организация имеет возможность прогнозировать дальнейшее развитие заемщика и перспективы долгосрочного сотрудничества с ним;

- результат оценки кредитоспособности представлен ключевыми параметрами его деятельности заемщика. Варианты значений параметров в их логическом сочетании рассматриваются как сценарии деятельности организации. Это отличает методику от нетранспарентных интегральных оценок моделей кредитоспособности заемщиков, которые сегодня используются российскими банками.

Методика исследования. Прикладным объектом нашего анализа выбраны я мясоперерабатывающие предприятия Воронежской области.

Для достижения необходимой достоверности результатов нами использованы следующие приемы:

- 1) исследованы индивидуальные (по отдельным организациям) и групповые (по виду деятельности) оценки воздействия кредитов на результаты работы пищевых производств, дей-

ствующих в условиях регионального рынка Воронежской области. Это прием призван выявить обобщенные аспекты влияния краткосрочных банковских кредитов на результативность группы субъектов хозяйствования одной отрасли, действующих в сходных рыночных и природно-климатических условиях, абстрагируясь от индивидуальных особенностей, связанных с их менеджментом, технической и технологической базой.

- 2) рассмотрен долгосрочный интервал 2002–2012 годов, охватывающий докризисные, кризисные и межкризисные периоды. Это позволит обнаружить и обобщить устойчивые проявления последствий кредитования как для отдельных заемщиков, так и для рассматриваемой региональной группы.

- 3) воздействие банковского кредитования на развитие организаций исследовано посредством эффекта финансового рычага, позволяющего оценить риски финансирования у заемщика.

Обоснование полученных научных результатов. Региональные мясокомбинаты в период 2002–2012 годов постоянно наращивали объемы краткосрочного кредитования для финансирования текущей деятельности. Для анализа результативности использования краткосрочных банковских кредитов по группе мясокомбинатов обратимся к таблице 1.

Представленные результаты анализа позволяют констатировать следующее.

1. Сумма привлекаемых краткосрочных банковских кредитов для финансирования группы мясокомбинатов в период 2002–2012 годов возросла в 7,8 раза, что способствовало увеличению их продаж в стоимостном выражении в 2,4 раза. Этот результат является конкретным примером феномена разрыва между высокими темпами роста кредитования сектора и достигаемого при этом увеличения продаж [6, с. 48; 8, с. 118].

2. Доля краткосрочных кредитов в сумме источников средств рассматриваемой группы пищевых производств увеличилась с 13,4 % в 2002 году до 34,2 % к 2012 году. Начиная с 2008 года, объем кредитов, привлекаемых в рассматриваемую сферу деятельности, превысил величину собственного капитала, и такое превышение ежегодно продолжало нарастать.

3. Краткосрочные заимствования индуцировали постоянное снижение получаемого мясокомбинатами финансового результата и доходности собственного капитала. Форсированное наращивание плеча финансового рычага

при отрицательном дифференциале привело к тому, что в период 2008–2011 года формируется отрицательный результат бизнес-деятельности по чистой прибыли.

Следует также заключить, что в настоящее время без финансирования текущей деятельности со стороны банковского капитала мясокомбинаты не в состоянии сохранить, а тем

более нарастить достигнутые ими объемы производства. Однако условия заимствований таковы, что в нарастающих масштабах воспроизводят убыточность деятельности мясокомбинатов. Это угрожает не только бизнесу мясокомбинатов, но и кредитующим их банкам возможным срывом обязательств и потерей в будущем целой группы корпоративных клиентов.

Таблица 1

*Использование краткосрочных кредитов региональными мясокомбинатами
в 2002–2012 годы*

Показатели	Годы										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Стоимость продаж, млн р.	998,68	1277,82	1762,17	2069,48	2153,19	2387,17	2236,90	2517,21	2594,15	2475,87	2823,62
ЕВИТ (Прибыль от продаж), млн р.	77,73	80,77	62,49	99,97	80,62	54,84	-23,76	-19,56	-19,36	-4,48	20,46
Активы, млн р.	517,47	656,14	775,06	859,41	954,89	1150,66	1455,36	1631,50	1649,87	1612,18	1577,23
ROA (рентабельность активов), %	15,02	12,31	8,06	11,63	8,44	4,77	-1,63	-1,20	-1,17	-0,28	1,30
Среднегодовая ставка по кредитам банка, %	15,7	13,0	11,4	10,7	10,4	10,0	12,2	15,3	10,8	8,5	9,9
Дифференциал (F), %	-0,69	-0,66	-3,38	0,95	-1,98	-5,27	-13,86	-16,51	-11,99	-8,73	-8,58
Сумма краткосрочных займов, млн р.	69,16	46,62	85,22	145,27	170,20	211,58	302,92	329,75	319,57	569,49	539,25
Собственный капитал, млн р.	256,63	282,42	293,97	304,74	322,91	336,22	283,49	167,02	152,71	112,11	102,60
Чистая прибыль, млн р.	47,48	37,09	38,79	32,66	35,09	20,07	-118,68	-20,88	-33,34	-29,55	10,52
Доля краткосрочных займов в сумме источников средств, %	13,36	7,10	11,00	16,90	17,82	18,39	20,81	20,21	19,37	35,32	34,19
Плечо финансового рычага, ед. (С)	0,27	0,17	0,29	0,48	0,53	0,63	1,07	1,97	2,09	5,08	5,26

Таблица 1 (продолжение)

Эффект финансового рычага, %	-0,15	-0,09	-0,78	0,36	-0,84	-2,65	-11,85	-26,07	-20,07	-35,47	-36,09
------------------------------	-------	-------	-------	------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------

* Средневзвешенная ставка по рублевым кредитам юридическим лицам в кредитных организациях (включая Сбербанк России), сроком до 1 года [1].

Рост темпов кредитования организаций производственной сферы, хронически страдающей снижением ресурсоотдачи, как мы считаем, только усугубляет ее сложное финансовое положение. Менеджмент и собственники исследуемых групп региональных пищевых производств, привлекая кредиты, концентрируются в основном на задачах обеспечения финансирования и рефинансирования текущей деятельности «любой ценой». Способствовать преодолению означенной проблемы могут и должны коммерческие банки, отказываясь от политики получения сиюминутной выгоды от впадающих во все большую депрессию заемщиков, в пользу другой, более дальновидной политики поиска взаимовыгодных отношений.

В деятельности коммерческих банков последних лет, по оценке Банка России, особенно проявились существенные недостатки, связанные со слабостью систем управления рисками. Недостатки намечено преодолевать, согласно разработанной Банком России Стратегии развития банковской деятельности [5], посредством перехода банковского сектора на более консервативную политику оценки рисков и исключения любых проявлений нетранспарентности в деятельности банков.

Рассматривая принципы, которые позволили бы сформировать политику банковского риск-менеджмента в отношении кредитоспособности заемщика, подчеркнем следующее.

Применительно к банковской политике риск-менеджмента понимание кредитоспособности заемщика, как мы считаем, нуждается в новом осмыслении: акцент на сбалансированность интересов причастных сторон сделки в отличие от достижения заимодавцем выгод любой ценой, даже если исполнение заемщиком обязательств нанесет ущерб его финансовому состоянию. Курс на сбалансированность интересов сторон кредитной сделки имеет теоретической платформой главную идею всеобщего управления качеством процессов [9, с. 12], которую мы предлагаем распространить на область кредитных рисков

коммерческого банка. Эти принципы, успешно зарекомендовавшие себя в сфере производства продукции, привносятся в новые области, в том числе и в сферу предложения банковских услуг, что, как мы считаем, целесообразно теоретически и практически в силу существующей общности подходов к выстраиванию управленческих процессов в различных сферах деятельности.

Решение другой важной проблемы оценки кредитных рисков: достижение транспарентности принятия решений, как мы считаем, во многом зависит от повышения приоритета и доли формализованных процедур в управленческой технологии. В настоящее время количественным оценкам принадлежит лишь вспомогательная роль в формировании заключения о кредитном риске сделки. Кредитный комитет банка принимает решение, опираясь, наряду с количественными оценками, на целый ряд качественных параметров сделки и профессиональные суждения специалистов, что придает ему (решению) преимущественно субъективный характер и ставит в зависимость от человеческого фактора, снижая транспарентность процесса.

В основу предлагаемого нами подхода к стратегической оценке кредитоспособности корпоративного клиента коммерческого банка заложены инструменты исследования долгосрочных изменений в его развитии, проявляющие состояние фазы жизненного цикла и устойчивость конкурентной позиции в сфере деятельности (СЖЦ&П). Означенные инструменты объединены в методику тестирования стадии жизненного цикла&позиции в сфере деятельности заемщика на основе индикаторов динамики стоимости продаж, предельной ресурсоотдачи, коэффициента долговой нагрузки и дифференциала, значения которых исследуются на долгосрочном интервале. Результат тестирования характеризует возможности организации обеспечить в долговременной перспективе интенсивное использование привлекаемых заемных средств.

Рассмотрим детальные индикаторы и содержание процедур тестирования стадии жизненного цикла & позиции в сфере деятельности (СЖЦ&П), предлагаемые нами для методики тестирования кредитоспособности корпоративного заемщика.

1. Изменение стоимости продаж традиционно выступает наиболее значимым индикатором фазы жизненного цикла организации: рост на этапах развития, зрелости; спад на этапе старения. При количественной оценке формы изменений (рост или спад) важно охватить долгосрочный временной интервал, чтобы ошибочно не признать кратковременный подъем или спад продаж на волне изменения конъюнктуры признаком смены фазы цикла. В инфляционной экономике необходимо также нормировать показатели роста стоимости продаж на индекс инфляции, выявляя их реальное значение. Этим условиям отвечает, как мы считаем, темп роста годовой стоимости продаж за долговременный период, скорректированный (нормированный) на индекс инфляции (или индекс цен на продукцию соответствующего вида деятельности).

Дифференциация корпоративных заемщиков на две группы: обеспечивших реальный рост стоимости продаж и допустивших спад, является, как мы считаем, недостаточной при оценке кредитоспособности. Шкала градации дополняется еще одним критерием из арсенала бенчмаркинга: эталоном, или среднепроизводственным (для вида деятельности) уровнем изменения стоимости продаж.

После вычисления значения каждого показателя для анализируемого предприятия проводится сравнение с эталоном – значением соответствующего показателя для региональной группы предприятий исследуемого вида деятельности. Результатом сравнения будет назначение одного из трех классов: А – высокий, Б – средний или В – низкий.

Класс А на протяжении последних 2–3 периодов наблюдений свидетельствует о динамичном развитии рассматриваемого предприятия риска кредитоспособности. Принадлежность к классу Б означает, что по данному показателю организация относится к среднему уровню в группе. Класс В свидетельствует о спаде в деятельности и сопряженных с ним высоких рисках кредитования.

Алгоритмизация процедуры оценки параметра «Динамика изменения стоимости продаж» выполняется в соответствии с выражениями 1 – 2.

Параметр «Динамика изменения стоимости продаж» характеризуется темпом реального роста стоимости продаж организации и определяется по формуле (1).

$$ТСП_z^n = \frac{СП_z^n}{СП_{z-1}^n} \quad (1)$$

где $ТСП_z^n$ – темп реального роста стоимости продаж предприятия в году z ;
 $СП_z^n, СП_{z-1}^n$ – стоимости продаж предприятия в годы z и $z-1$ соответственно, млн. р.

Для определения класса параметра значение $ТСП_z^n$ сравнивается с 1 и с темпом реального роста выручки по региональной группе рассматриваемой сферы деятельности, который вычисляется по формуле (2).

$$ТСП_z^P = \frac{СП_z^P}{СП_{z-1}^P} \quad (2)$$

где $ТСП_z^n$ – темп реального роста стоимости продаж региональной группы предприятий в году z ;
 $СП_z^n, СП_{z-1}^n$ – суммарные стоимости продаж региональной группы предприятий в годы z и $z-1$ соответственно, млн. р.

2. При всей важности показателя темпа роста стоимости продаж, его недостаточно, чтобы определить фазу жизненного цикла корпоративного заемщика. Высокий индекс роста стоимости продаж может быть эффектом низкой базы, сопровождаться экстенсивным использованием ресурсов или отрицательными чистыми денежными потоками. Необходимым индикатором качества изменений, присущего фазе жизненного цикла корпоративного заемщика, мы определили предельную ресурсоотдачу в форме отношения изменения стоимости продаж за период к изменению стоимости оборотных активов в этом же периоде. Выделим следующие достоинства данного показателя:

- предельная ресурсоотдача объективно отражает качество развития предприятия на каждом интервале – интенсивное или экстенсивное;
- предельная ресурсоотдача в сфере производства продовольствия показывает эффективность использования пищевого сельскохозяйственного сырья;
- это показатель устойчив к инфляционным искажениям, поскольку воздействие инфляции на стоимость продаж и стоимость оборотных активов, как правило, сопоставима.

Включенный нами в методику тестирования показатель «Предельной ресурсоотдачи» – вычисляется в соответствии с выражением (3):

$$PO_z^n = \frac{СП_z^n - СП_{z-1}^n}{OA_z^n - OA_{z-1}^n} = \frac{ПСП_z^n}{ПОA_z^n} \quad (3)$$

где PO_z^n – ресурсоотдача предприятия в году z ;
 OA_z^n, OA_{z-1}^n – среднегодовая стоимость оборотных активов предприятия в годы z и $z-1$ соответственно, млн р.;

$ПСП_z^n$ – прирост стоимости продаж предприятия в году z по сравнению с предыдущим годом, млн р.;

$ПОA_z^n$ – прирост среднегодовой стоимости оборотных активов предприятия в году z по сравнению с предыдущим годом, млн р.

Для определения класса параметра «Предельная ресурсоотдача» значение PO_z^n сравнивается с 1 и со значением предельной ресурсоотдачи по рассматриваемой региональной группе предприятий, которая вычисляется по формуле (4).

$$PO_z^p = \frac{СП_z^p - СП_{z-1}^p}{OA_z^p - OA_{z-1}^p} = \frac{ПСП_z^p}{ПОA_z^p} \quad (4)$$

где PO_z^p – предельная ресурсоотдача региональной группы предприятий в году z ;

OA_z^p, OA_{z-1}^p – сумма среднегодовых стоимостей оборотных активов региональной группы предприятий в годы z и $z-1$ соответственно, млн р.;

$ПСП_z^p$ – прирост общей стоимости продаж региональной группы предприятий в году z по сравнению с предыдущим годом, млн р.;

$ПОA_z^p$ – прирост общей среднегодовой стоимости оборотных активов региональной группы предприятий в году z по сравнению с предыдущим годом, млн р.

Если предельная ресурсоотдача (PO_z^p) предприятия не меньше 1 и при этом она не меньше соответствующего показателя региональной группы предприятий, то данному предприятию по этому параметру присваивается класс А – интенсивный характер изменений в развитии предприятия. Если PO_z^n предприятия не меньше 1, но при этом она меньше предельной ресурсоотдачи региональной группы предприятий, то данному предприятию по параметру «предельная ресурсоотдача» присваивается класс Б – замедление ресурсоотдачи. Класс В риска кредитоспособности присваивается предприятию, если его ресурсоотдача меньше 1 – это признак экстенсивного характера изменений.

3. Следующей процедурой тестирования стадии развития организации нами определено выявление результата изменений, выраженного посредством показателя чистого денежного потока (Net Cash Flow, NCF).

Показатель чистого денежного потока представляет собой разницу между доходами и расходами от операционной деятельности организации. Чистый денежный поток, по сути, является положительным денежным остатком, образовавшимся в процессе текущей (операционной) деятельности организации, который предназначен для покрытия оттока средств от инвестиционной и финансовой деятельности. Использование нами этого показателя в качестве индикатора результата изменений, присущего достигнутой заемщиком фазе жизненного цикла, обусловлено тем, что по своему содержанию он представляет собой необходимый ресурс для:

- а) развития производственной базы организации;
- б) расчета по обязательствам за привлеченные заимствования.

Отрицательный чистый денежный поток складывается в ситуации, когда для покрытия роста расходов в текущей (операционной) деятельности приходится привлекать амортизацию, прибыль и дополнительные внешние источники финансирования.

Если показатель чистого денежного потока предприятия не меньше 10 % стоимости операционных внеоборотных активов (исходя из 10 летнего периода их обновления), то данному предприятию по показателю «чистый денежный поток» присваивается класс А риска кредитоспособности.

Если показатель чистого денежного потока предприятия больше 0, но при этом он меньше 10 %, то данному предприятию по показателю «чистый денежный поток» присваивается класс Б риска кредитоспособности.

Класс В риска кредитоспособности присваивается предприятию, если его показатель чистого денежного потока находится в отрицательном диапазоне значений.

4. Значение параметра «Дифференциал» вычисляется по формуле (5):

$$D_z^n = \frac{ПП_z^n}{B_z^n} \cdot 100 - СБ_z \quad (5)$$

где D_z^n – дифференциал предприятия в году z , %;

$ПП_z^n$ – прибыль продаж предприятия в году z , млн р.;

B_z^n – среднегодовой баланс предприятия в году z , млн р.;

$СБ_z$ – среднегодовая ставка по кредитам ЦБ РФ в году z , %.

Для определения класса риска кредитоспособности значение D_z^n сравнивается с 0 и со значением дифференциала по региональной группе предприятий рассматриваемого вида производства, которое вычисляется по формуле (6).

$$D_z^p = \frac{ПП_z^p}{B_z^p} \cdot 100 - CB_z \quad (6)$$

где D_z^p – дифференциал региональной группе предприятий в году z , %;

$ПП_z^p$ – суммарная прибыль продаж региональной группе предприятий в году z , млн р.;

B_z^p – сумма среднегодовых балансов предприятий региональной группы в году z , млн р.

Наши расчеты показали, что последние два года (2011–2012) последствия заимствований

неблагоприятны для всех рассматриваемых мясоперерабатывающих предприятий Воронежской области. Это, как мы считаем, означает: а) необходимость включения в условия кредитной сделки мер по интенсификации использования привлекаемых заемщиками кредитов; б) постоянного мониторинга ресурсоотдачи в ходе исполнения сделки.

На основе полученных результатов тестирования составлена таблица 2 отражающую стратегические оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков продовольственной сферы (в таблице 2 из соображений конфиденциальности предприятия представлены условными обозначениями).

Таблица 2

Стратегические оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков – мясокомбинатов Воронежской области

	Сценарий (стадия жизненного цикла & позиция в сфере деятельности)	Корпоративный заемщик
АБВВ	Поздняя зрелость/Лидер в сфере деятельности по росту и ресурсоотдаче, не способен эффективно использовать заимствования	3МПП, 7МПП
АВВВ	Поздняя зрелость/ Лидер в сфере деятельности по росту, не способен эффективно использовать заимствования	4МПП
БАВВ	Поздняя зрелость/отставание в росте, интенсивные изменения в ресурсоотдаче, не способен эффективно использовать заимствования	2МПП
БВВВ	Старость/ отставание в росте не способен эффективно использовать заимствования	5МПП
ВВВВ	Старость/аутсайдер не способен эффективно использовать заимствования	6МПП, 1МПП

	– корпоративный заемщик – потенциальный стратегический партнер банка
	– стратегическое партнерство возможно при условии интенсивных преобразований в ресурсоотдаче
	– краткосрочные заимствования ухудшают финансовое состояние предприятия

В зависимости от логического сочетания полученных в результате тестирования значений параметров определяется сценарий состояния организации, который характеризует стадию ее жизненного цикла и позицию в сфере деятельности. Согласно авторской идее, приращение свойства динамичности оценкам кредитоспособности обеспечивается применением макроэкономических индикаторов и средних по виду деятельности показателей.

Таким образом, тестирование стадии жизненного цикла и позиции в сфере деятельности, выполненное нами на материалах региональных мясокомбинатов показало, что они достигли стадии поздней зрелости или старости. Учитывая обоснованную нами необходимость достижения приемлемых последствий заимствований для обеих сторон кредитной сделки полученный результат тестирования показывает: а) неспособность предприятий мясопереработ-

ки эффективно использовать заимствования. В рассматриваемой группе предприятий в настоящее время отсутствуют кандидаты на стратегическое партнерство с банком; б) отсутствие возможностей (чистого денежного потока) для обслуживания новых заимствований; в) нецелесообразность расширения кредитования из-за существующей угрозы дальнейшего ухудшения финансового состояния предприятий. Изменение ситуации требует принятия предприятиями мер по интенсификации ресурсоотдачи.

Выводы. Принятое в нашем исследовании направление на реализацию принципов качества, повышение обоснованности и транспарентности принятия решений банковского риск-менеджмента в отношениях с корпоративными заемщиками реализовано в процедурах методики тестирования стадии жизненного цикла

и позиции организации в сфере деятельности. Отличительными преимуществами предлагаемого подхода к оценке стратегических рисков кредитоспособности корпоративного заемщика является выявление долгосрочных изменений в характере, форме и результатах его деятельности, что позволяет прогнозировать тренд его дальнейшего развития на длительный период и на этой основе принимать решения о стратегическом партнерстве.

Направления дальнейших исследований в этой области мы связываем с разработкой методических процедур оценки качественных индикаторов риска корпоративного заемщика как на стадии заключения кредитного соглашения, так и на стадии его исполнения, а также с оценкой действий риск-менеджмента по сопровождению кредитной сделки.

Список использованных источников

1. Банк России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://cbr.ru/>.
2. Аудиторское заключение по годовому отчету ОАО «Сбербанк России» за 2012 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/Sberbank_RAL_2012.pdf.
3. Сбербанк онл@йн [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://sberbank.ru/moscow/ru/investor_relations/accountability/annual_reports/.
4. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 // Сахар. — 2010. — № 3. — С. 14–19.
5. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2012 года: Приложение к Заявлению правительства Российской Федерации и банка России от 05.04.2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.cbr.ru.
6. Воронин В. П. Анализ стоимостной оценки рисков и качества расширения деятельности коммерческого банка / В. П. Воронин, С. К. Янковская, Л. Е. Совик, С. К. Сотникова // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 40. — С. 36–46.
7. Мамонова И. Д. Как банки оценивают кредитоспособность своих клиентов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.cfn.ru/>.
8. Совик Л. Е. Методология и моделирование процессов бизнес-мониторинга в промышленных организациях / Л. Е. Совик // Воронеж : Изд-во ВГУИТ, 2012. — 224 с.
9. Хойзер Д. Р., Клоузинг Д. Дом качества [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.inventech.ru/lib/sfg/sfg-0005.
10. Шумкова К. Г. Эволюция подходов к оценке кредитного риска / К. Г. Шумкова // Финансы и кредит. — 2012. — № 6 (486). — С. 35–39.
11. Щербакова Т. А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика / Т. А. Щербакова // Финансы и кредит. — 2009. — № 22. — С. 47–54.

JEL CLASSIFICATION: G21

SCENARIO-PARAMETRIC APPROACH IN EVALUATION OF FOOD ENTERPRISE CREDITWORTHINESS

Lyudmila E. SOVIK

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics, Finance and Accounting, Voronezh State University of Engineering Technologies (Voronezh, Russia)

Irina I. SOVIK

Postgraduate, Voronezh State University of Engineering Technologies (Voronezh, Russia)

Summary. The threats to regional food enterprises activity due to the growth of volumes of borrowings from commercial banks are investigated. The change in credit policy towards interests of the borrower

is justified. A new method of company-borrower creditworthiness evaluation with attention to the stage of its life cycle and position in activity field is proposed

Key words: *regional food enterprises, credit risks, short-term borrowing, evaluation of life cycle, creditworthiness.*

The current level of the relations of the commercial banks and the industrial organizations in the food sector is fraught with significant threats for the food market of any country. Competitiveness of local food production is reducing. This fact threatens the banking sector depending on this important segment of corporate borrowers. There exists a great necessity of changing the policy of the bank risk management in relation to corporate borrowers. Author considers it's useful to act applying the principles of Total Quality Management (Total Quality Management – TQM) and the transparency of the decision-making processes.

In Russian and foreign theory and practice there are enough researches devoted to the problem of the development of banking risk management of the corporate borrowers. But all of them are focused on the interests of a lender, ignoring the aftermath of the credit transactions for the borrower – an industrial organization.

It is in contradiction to the principles of quality management processes that require the attention of the provider to the interests of the consumer.

This article proposes a new method of scenario assessing the creditworthiness of corporate borrowers operating in the food production sphere – the largest consumers of banking sector credit products.

This method includes the next features:

- The methodic is adapted to the specifics of food production activities and considers the key quantitative indicators: Growth – Financial leverage ef-

fect – Yield – Investment resources – The degree of solvency.

- Also, the algorithm considers the influence of short-term loans, applying to financing the current activities, to change ROE (the differential). This aspect is regarded both as an important element of the loan process construction quality, and as the examination of the usefulness of credit product by the borrower.

- Our innovation allows setting the stage of the life cycle and the enterprise position in the group of competitors. The credit institution would be able to predict the further development of the borrower and the prospects for their long-term cooperation;

- The result of the credit assessment is presented by key parameters of the borrower performance. Variants of values in their logical composition are considered as scenarios of the organization activity. This fact differs the methodology from nontransparent integrated assessments models that are widely used in Russian banks nowadays.

There are presented the effects of lending and prognoses of further activities of several meat processing enterprises (Voronezh, Russia) in the application of this article. That data has been revealed with using of our methodic.

We practiced the following additional factual material analysis techniques to improve the reliability of the results:

- 1) Assessment of credit risk impact on the performance of food production enterprise, situated in

Voronezh region, was studied. To get the whole picture, both the individual (for separated enterprises) and group (based on a sample of enterprises pool) data were analyzed.

2) Such a method allows obtaining an overall picture of the impact of using the short-term bank loans on the activities of enterprises. One should add that all these establishments are operating in similar market and climate conditions, no individual characteristics, management, technical and technological base are taken into account.

3) The analysis of the credit risk impact is made on the long-range (2002 – 2012), which covers pre-crisis, crisis and both crisis periods. This assists one to discover and generalize stable lending con-

sequences both for separate borrowers and for the group of them. Methodology is addressed banks' risk management responsible for short-term loans of corporate customers. It is useful for the management of enterprises, preparing the rationale for credit transactions. Further studies in the field of assessing the creditworthiness of borrowers we associate with the development of methodical assessment procedures qualitative indicators of corporate borrower credit risk at:

a) The stage of signing the loan agreement, b) The stage of execution of the credit transaction c) During the assessment phase of risk management actions examining the results of the completion of the credit transaction.

References

1. Bank Rossii [The Central Bank of the Russian Federation]. Retrieved from <http://cbr.ru/>.
2. Auditorskoe zakljuchenie po hodovomu otchetu OAO "Sberbank Rossii" za 2012 god [Auditor's Report on the Annual Report of OJSC "Sberbank of Russia" for 2012]. Retrieved from http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/Sberbank_RAL_2012.pdf.
3. Sberbank online Retrieved from http://sberbank.ru/moscow/ru/investor_relations/accountability/annual_reports/.
4. Doktrina prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federatsii. Utv. Ukazom Prezidenta RF ot 30.01.2010. [Food Security Doctrine of the Russian Federation. Approved by Presidential Decree of 30.01.2010 №120.] Sugar. 2010, Vol. 3, 14–19.
5. Stratehija razvitija bankovskogo sektora Rossijskoj Federatsii na period do 2012 hoda: Prilozhenie k Zajavleniju pravitel'stva Rossijskoj Federatsii i banka Rossii ot 05.04.2011 [Banking Sector Development Strategy of the Russian Federation for the period up to 2012: Appendix to the Statement of the Government of the Russian Federation and the Bank of Russia 05.04.2011.] Retrieved from www.cbr.ru.
6. Voronin V. P., Jankovskaja S. K., Sovik L. E., Sotnikova S. K. (2010) Analiz stoimostnoj otsenki riskov i kachestva rasshirenija dejatel'nosti kommercheskogo banka [Valuation Risks and the Quality Analysis of the Expansion of Commercial Bank]. Economic Analysis: Theory and Practice. Vol. 40, 36–46.
7. Mamonova I. D. Kak banki otsenivajut kreditosposobnost' svoikh klientov [How do Banks Assess the Creditworthiness of Their Customers] Retrieved from <http://www.cfn.ru/>.
8. Sovik L. E. (2012) Metodologija i modelirovanie protsessov biznes-monitoringa v promyshlennykh organizatsijakh [Methodology and Modeling of Business-Monitoring Processes in Industrial Organizations]. Voronezh: Publ. VSUIT.
9. Heuser D.R. Don Klouzing House of Quality. Retrieved from www.inventech.ru/lib/sfg/sfg-0005.
10. Shumkova K. G. (2012) Ehvoljutsija podkhodov k otsenke kreditnogo riska [Evolution of Approaches to Credit Risk Assessment]. Finance and credit, Vol. 6 (486), 35–39.
11. Shcherbakov T. A. (2009) Analiz finansovogo sostojanija korporativnogo klienta i ego rol' v otsenke kreditosposobnosti zaemshchika [Analysis of Financial Condition of the Corporate Client and its Role in Evaluation the Creditworthiness of the Borrower]. Finance and credit. Vol. 22, 47–54.

УДК 338.242

ОЦІНКА СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Юрій Володимирович ВДОВИЧЕНКО

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Черкаського державного технологічного університету
E-mail: yv_v@ukr.net

Анотація. У статті досліджено способи оцінки системи корпоративного управління, розглянуто вплив якості корпоративного управління на вартість міжнародної компанії, методи оцінки ризику корпоративного управління.

Аннотация. В статье исследованы способы оценки системы корпоративного управления, рассмотрено влияние качества корпоративного управления на стоимость международной компании, методы оценки риска корпоративного управления.

Ключові слова: корпоративне управління, стратегія, міжнародна компанія, якість, індекс, аналіз, ефективність.

Ключевые слова: корпоративное управление, стратегия, международная компания, качество, индекс, анализ, эффективность.

Постановка проблеми. Діяльність міжнародних компаній все більшою мірою визначає стан і перспективи розвитку сучасної світової економіки в цілому. Глибина і масштабність корпоратизації стосується практично всіх основних галузей економіки і свідчить про об'єктивний характер провідної ролі інтегрованого бізнесу у забезпеченні економічного зростання й індустріального розвитку країн. Переваги і потенціал корпоративних структур, основою діяльності яких є консолідація капіталу, коопераційні зв'язки та інтегрована взаємодія учасників, об'єднаних загальними цільовими завданнями і економічними інтересами, дозволяють їм функціонувати більш ефективно, ніж окремим самостійним підприємствам. Але для створення конкурентних переваг та більш ефективного функціонування в сучасних умовах компаніям необхідно проводити якісну оцінку системи корпоративного управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання управління корпораціями та розвитку корпоративних форм міжнародного бізнесу знайшли відображення у роботах зарубіжних вчених: І. Ансоффа, А. Белорусова, Д. Гамільтона, Ч. Гіла, Р. Гріффіна, І. Гуркова, Дж. Даннінга, А. Демба, М. Іл'їна, С. Лі, Дж. Майера, С. Пашина, Р. Робінсона, В. Супяна, А. Томсона, М. Хаммера та ін. Українські вчені В. Белошапко, С. Богачов, І. Бузько, О. Вакульчик, В. Євтушевський, Д. Лук'яненко, Г. Назарова, В. Омельченко,

Є. Палига, О. Рогач, Л. Руденко-Сударєва, І. Сазонець, А. Філіпенка та ін. Водночас, питання оцінки систем корпоративного управління та впливу якості корпоративного управління на вартість міжнародної компанії науковцями розглядалися недостатньо глибоко, що і обумовлює актуальність цього дослідження.

Метою статті є поглиблення існуючих теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо оцінки системи корпоративного управління міжнародних компаній, зокрема на основі використання індикаторів і методів оцінки ризику корпоративного управління. Основні завдання дослідження такі: дослідити способи оцінки системи корпоративного управління, вплив якості корпоративного управління на вартість міжнародної компанії, проаналізувати методи оцінки ризику корпоративного управління, оцінити вплив якості корпоративного управління на вартість компанії.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Ефективна фінансово-господарська діяльність корпорації, виражена в зростанні її вартості, є підтвердженням ефективності корпоративного управління. В цьому випадку показник EVA (Economic Value Added – модель приросту економічної вартості), що відображає динаміку вартості компанії, стає кількісною інтерпретацією мети, індикатором якості управлінських рішень і критерієм ефективності сис-

теми корпоративного управління. Управління стратегією на основі показника EVA орієнтує власників і менеджерів не тільки на підвищення вартості компанії, але й на створення майбутніх конкурентних переваг. Постійне позитивне значення цього показника свідчить про збільшення вартості компанії, тоді як негативне – про її зниження. Зниження EVA говорить про те, що на ринку з'являються цікавіші для інвестування проекти, тому при зменшенні показника вартість компанії також зменшується.

Позитивне значення показника в поточному періоді може бути досягнуто за рахунок скорочення витрат (наприклад, оборотного капіталу, заробітної плати), продажу активів. У результаті значення EVA в наступному періоді різко знизиться. Для констатування ефективності корпоративного управління недостатньо інформації про зміну її вартості за один рік, оскільки це може бути також наслідком або дуже низького рівня корпоративного управління в попередньому році, або випадковим успіхом корпорації, що забезпечив поліпшення її фінансово-господарського положення, незалежно від ефективності корпоративного управління. Тому необхідно враховувати динаміку показника, для чого слід проводити розрахунок відносної зміни вартості компанії за рік і за весь період часу [8].

Таким чином, для оцінки ефективності системи корпоративного управління на першому

кроці проводять розрахунок вартості за всі проміжки часу. Наступним кроком є розрахунок відносної зміни вартості компанії за кожен рік і за весь проміжок часу повністю (порівнюючи кожне наступне значення показника з первинним):

$$V' = \frac{EVA_n - EVA_{n-1}}{EVA_{n-1}} \quad (1)$$

де: EVA_n – економічна вартість компанії на кінець періоду;

EVA_{n-1} – економічна вартість компанії в попередньому періоді.

Основними показниками, які характеризують ефективність системи корпоративного управління, є обсяг продажів компанії, обсяг її прибутків, та ринкова вартість компанії.

Оцінку ефективності системи корпоративного управління недостатньо здійснювати тільки на підставі динаміки кількісного показника, тобто використовувати лише кількісну методику оцінки ефективності корпоративного управління, засновану на аналізі господарської діяльності корпорації, необхідно враховувати і якість корпоративного управління [7].

Схема впливу якості корпоративного управління на вартість компанії полягає в тому, що погана якість корпоративного управління збільшує ризики інвесторів, а відповідно і збільшує вартість капіталу компанії, яка є фактором дисконту при оцінці її вартості (рис. 1).

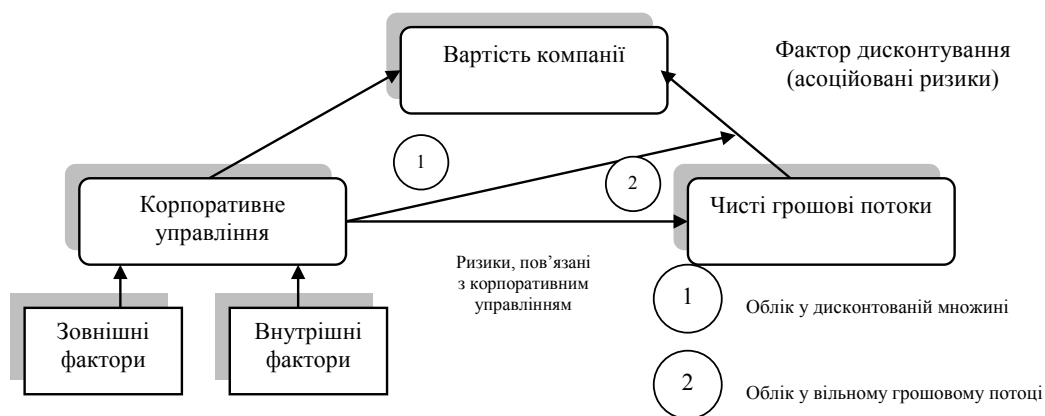


Рис. 1. Схема впливу якості корпоративного управління на вартість міжнародної компанії

Рівень властивого міжнародній компанії ризику, пов'язаного з корпоративним управлінням, впливає на величину розміру дисконтування. При цьому питома вага якості корпоративного управління серед інших факторів, що впливають на вартість капіталу, відносно знижується по мірі скорочення ризиків, пов'язаних з управ-

лінням, тобто по мірі просування компанії в напрямі цивілізованих корпоративних відносин. Для якісного корпоративного управління достатньо вагомим є нематеріальний актив компанії, що збільшує її ринкову вартість та інвестиційну привабливість, гарантує керованість бізнесу і наявність дієвого механізму контролю за роботою менеджменту.

У процесі оцінки рівня (ефективності) корпоративного управління необхідно врахувати не тільки приріст кількісного показника, але й якість корпоративного управління: в частині вартості капіталу скорегувати показник EVA на коефіцієнт, що відображає рівень якості корпоративного управління.

Проте доволі важко оцінити ступінь впливу якості корпоративного управління та врахувати його в оцінці вартості капіталу. Крім того, якість корпоративного управління швидше служить «драйвером» вартості не безпосередньо, а опосередковано через впливи на основні драйвера. Тому індикатор якості корпоративного управління при оцінці його ефективності необхідно розраховувати разом з показником вартості компанії, зважаючи, що переваги ефективного корпоративного управління полягають в зменшенні вартості зовнішніх фінансових ресурсів. У результаті поліпшення якості корпоративного управління система підзвітності стає чіткішою, поліпшується контроль за роботою менеджерів, удосконалюється процес ухвалення рішень радою директорів завдяки отриманню достовірної та своєчасної інформації й підвищенню фінансової прозорості. Якісне корпоративне управління упорядковує всі бізнес-процеси, що відбуваються в компанії, які сприяють зростанню обороту і прибутку при одночасному зниженні обсягу необхідних капіталовкладень [1, 2].

У групі якісних методик необхідно виділити два методи максимально наближених до використання в сучасних умовах: це порівняльний метод і метод оцінки ризику корпоративного управління. Порівняльний метод оцінки ефективності корпоративного управління полягає в порівнянні його механізмів у різних умовах господарювання корпорації (як правило, географічний поділ по країнах). Цей підхід є неформалізованим і дозволяє порівнювати умови розвитку корпоративного управління в різних країнах. У цьому випадку використовують експертну оцінку розвиненості законодавства країн в області корпоративного управління, ступеня його виконання, розвиненості фондового ринку (порівнюється капіталізація), механізму банкрутства (порівнюється ступінь простоти процедури банкрутства та частоти його застосування) – це оцінка зовнішніх механізмів корпоративного управління. При оцінці внутрішніх механізмів корпоративного управління оцінюється діяльність Наглядової ради (співвідношення внутріш-

ніх і зовнішніх директорів, чисельність ради, методика оцінки ефективності роботи менеджерів та інші показники, в залежності від специфіки діяльності Наглядової ради в конкретній країні та цілей оцінки) і побудова системи винагороди менеджерів [5].

У методиці оцінки ризиків корпоративного управління, розробленій Brunswick UBS Warburg, наявні та потенційні ризики, пов'язані з корпоративним управлінням, поділяються на вісім категорій і 20 підкатегорій, кожній з яких відповідає чітко визначений коефіцієнт ризику і вказівки щодо його застосування. Оцінку кожного з видів ризику проводять шляхом присудження штрафних балів. Відповідно, чим вище рейтинг тієї або іншої корпорації за сукупністю набраних нею балів, тим більший ступінь ризику, отже, нижче рівень ефективності корпоративного управління. Відповідно до моделі корпорації, що отримали більше ніж 35 штрафних балів, є надзвичайно ризикованими та характеризуються низьким рівнем корпоративного управління, а компанії з рейтингом нижче 17 вважаються відносно безпечними і такими, що володіють високим рівнем управління [9].

Рейтинг корпоративного управління агентства Standard&Poor's є класичною рейтинговою оцінкою та відображає думку агентства про практику й принципи корпоративного управління. Метою рейтингу корпоративного управління є порівняльний аналіз поточних стандартів управління компаній щодо існуючих еталонних моделей, перш за все моделей корпоративного управління ОЕСР. Найкращим результатом є рейтинг корпоративного управління (РКУ) в 10 балів, найменшим, відповідно 0 балів. Алгоритм розрахунку рейтингу корпоративного управління акціонерним товариством, який використовується агентством Standard & Poor's, припускає аналіз за чотирма основними компонентами [3, 4, с. 15].

Згідно з опитуванням, проведеного аналітичним центром «Corporate Expert» у 2010 р., серед найбільш важливих факторів корпоративного управління відзначено такі (табл. 1). Опитування було проведено за таким розподілом: 7-10 балів – висока оцінка, яка характеризує важливість та принциповість вказаних факторів; 4-6 балів – середня оцінка, яка характеризує відносну важливість та необхідність наявності вказаних факторів; 0-3 бали – низька оцінка, яка характеризує істотну неважливість вказаних факторів [10].

Таблиця 1

*Найважливіші фактори корпоративного управління у світовій економіці
(за думкою інвесторів)*

Фактор корпоративного управління	Бал
Інформаційна прозорість	9,0
Ефективність і незалежність Наглядової Ради	8,2
Відсутність конфліктів інтересів акціонерів	7,7
Дотримання корпоративних процедур і прав акціонерів	7,7
Довіра до менеджменту	7,6
Надійні процедури внутрішнього контролю	7,0
Відсутність мажоритарних акціонерів	3,5

Характерно, що інвестори не надали великого значення такому фактору, як наявність мажоритарного акціонера. Це ще раз підтверджує, що для сприйняття загального рівня корпоративного управління важлива не наявність або відсутність мажоритарного акціонера, а ефективність корпоративних механізмів, що дозволяють судити про ступінь збалансованості інтересів.

Для оцінки якості корпоративного управління автор пропонує використовувати класифікацію показників за групами індикаторів, які відповідають основним факторам і принципам корпоративного управління: дотримання принципів корпоративного управління; діяльність Наглядової ради і менеджменту; розкриття інформації і прозорість; дотримання інтересів учасників корпоративних відносин.

На основі індикаторів будується індекс корпоративного управління, який дозволяє оперативно визначити рівень корпоративного управління в компанії. Кожному індикатору (K) в групі привласнюється значення – 1, якщо він має позитивне значення для конкретної компанії, 0 – у протилежному випадку. В результаті величина групового коефіцієнта зіставна з часткою індикаторів, що мають позитивне значення: $I_{gp} = dK(+)$

Проте кожна група індикаторів для окремої компанії і зовнішніх інвесторів може мати різну значущість. Тому загальний індекс якості корпоративного управління враховуватиме вагу групи індикаторів у їх загальній кількості:

$$I' = \frac{\sum (I_{gp} \times f_i)}{I_{max}} \quad (2)$$

де: I_{gp} – сумарний бал за i -ою групою індикаторів; f_i – вага i -ої групи індикаторів в загальній структурі; I_{max} – максимальна кількість балів за всіма групами індикаторів [6].

Для порівняння якості корпоративного управління необхідно розрахувати відносний індекс якості шляхом зіставлення отриманого на конкретній компанії індексу з максимально можливою кількістю балів. Урахування якості корпоративного управління як лише доповнюючого критерію оцінки ефективності системи корпоративного управління, а не основного критерію ухвалення рішень, який заснований і на тому, що позитивна кореляція між рівнем корпоративного управління та динамікою цін на акції компаній на провідних світових біржах застосовна до невеликої групи компаній. Щодо решти компаній оцінка інвесторами значення кращого корпоративного управління є не настільки переконливою. В більшості випадків основними факторами, якими керуються інвестори, є розмір компанії та її частка на ринку, особливо якщо організаційно-правова форма компанії не пов'язана з формуванням акціонерного капіталу.

Таким чином, ефективність (рівень) корпоративного управління має відбиватися в стійкому збільшенні вартості компанії, з одного боку, а з іншого, припускаючи вирішення великої кількості якісних питань, пов'язаних із захищеністю прав власності, вирішенням проблем асиметричного розподілу інформації і контролю.

Висновки. Таким чином, підхід до оцінки ефективності корпоративного управління з погляду кількісної і якісної його інтерпретації дозволяє отримати додаткову інформацію про можливості поліпшення цього рівня в майбутньому. Поєднання перспективних параметрів господарської діяльності компанії та моделі організації корпоративного управління, передбачає високий рівень важливості забезпечення конкурентоспроможності компанії на світовому ринку. Підвищення якості корпоративного управління у середовищі міжнародних компаній можна розглядати як їх базову стратегію діяльності.

Список використаних джерел

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. — 320 с.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин; пер. с англ. — 2-е изд. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. — 576 с.
3. Рудінська О. В. Менеджмент: Теорія менеджменту. Організаційна поведінка. Корпоративний менеджмент. / О. В. Рудінська, С. А. Яроміч, І. О. Молоткова. — К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. — 336 с.
4. Сірко А. Корпоративна власність у транзитивній економіці / А. Сірко // Економіка України. — 2002. — № 4. — С. 57–64.
5. Стенді Д. Корпоративне управління: вдосконалення методів організації роботи корпорацій / Д. Стенді // Економічні реформи сьогодні. — 1999. — № 25. — С. 12–18.
6. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. / В. М. Суторміна. — К. : КНЕУ, 2004. — 566 с.
7. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку [Текст] / А. С. Філіпенко. — К. : Знання, 2002. — 190 с.
8. Черезов А. В. Корпорации. Корпоративное управление [Текст] / А. В. Черезов, Т. Б. Рубинштейн. — М. : ЗАО “Издательство “Экономика”, 2006. — 478 с.
9. CRU International Ltd. Achieving Corporate Growth Through Exploration and Acquisitions [Text]. — London, 2007. — 247 p.
10. World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development [Electronic resource] / UNCTAD. — New York-Geneva : United Nations, 2011. — 250 p. — Mode of access : <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>. — Дата останнього звернення : 18.09.2012 р.

JEL CLASSIFICATION: F23, F29

EVALUATION OF INTERNATIONAL BUSINESS CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF CREATION INTERNATIONAL COMPETITIVE BENEFITS

Yurii V. VDOVYCHENKO

Candidate of Science in Economics, Associate Professor, Department of International Economics, Cherkasy State Technological University

Summary. The paper investigates methods of assessing corporate management, the influence of the quality of corporate management on the cost of international companies, corporate risk assessment methods.

Key words: *corporate management, strategy, international company quality, index, analysis, efficiency.*

Statement of the problem. Advantages and potential of corporate structures, the basis of which is the consolidation of capital, cooperation and integrated interaction of participants, united by common goals and target of economic interests, allowing them to operate more efficiently than separate independent companies. But to create a competitive advantage and better functioning in modern conditions companies need to conduct a qualitative assessment of corporate management.

Analysis of recent studies and publications. Management of corporations and development of corporate forms of international business are reflected in the works of foreign and domestic scientists. However, the assessment of corporate management systems and the influence of quality of corporate management on the cost of international company were not completely considered by scientists that determines the relevance of this study.

The Problem Statement. The aim of the paper is to deepen the existing theoretical positions and practical recommendations for assessment of corporate governance of international companies, including use of indicators and methods for risk assessment of corporate management. The main objectives of the study are to investigate methods to assess the corporate management system, the influence of quality of corporate governance on the cost of international companies, to analyze methods for assessing corporate management risk, to estimate the influence of quality of corporate governance on the value of the company.

Grounds of the received scientific results. Effective financial and economic activities of the corporation, expressed in the growth of its value, confirm the effectiveness of corporate governance. In this case, the rate of EVA (Economic Value Added-value model of economic growth), reflecting the dynamics of the company, is the interpretation of quantitative objective, indicator of the quality of management decisions and the criterion of the effectiveness of corporate governance.

Permanent positive value of this index indicates an increase in company value, while negative – indicates its reduction. Reducing of EVA suggests that there are interesting investment projects on the market, so when index is descending value of the company is also reduced.

A positive value of the index in the current period can be achieved by reducing the costs (such as working capital, wages), the sale of assets. As a result, the value of EVA in the next period will fall sharply. For ascertaining the effectiveness of corporate governance information about the change of its value in one year is not enough, because it can also be the result of either a very low level of corporate governance in the previous year, or accidental success of the corporation, provided the improvement of the financial and economic situation, regardless of the effectiveness of corporate management. It is therefore necessary to consider the dynamics index, which calculates the relative changes in the value of the company for the year and for the entire period of time [8].

Thus, to assess the effectiveness of corporate governance, the first step is to calculate the value of all intervals. The next step is to calculate the relative change in the value of the company for each year and for the entire period of time completely (comparing each subsequent value of the index to the original):

$$V' = \frac{EVA_n - EVA_{n-1}}{EVA_{n-1}} \quad (1)$$

where:

EVA_n – the economic value of the company at the end of the period;

EVA_{n-1} – the economic value of the company in the previous period.

The main parameters that characterize the effectiveness of corporate governance are the sales of the company, the amount of profits and market value of the company.

In the group of qualitative techniques necessary to distinguish two methods as close as possible to use in today's environment. They are: comparative method and method of risk assessment of corporate management. Comparative method for evaluating the effectiveness of corporate management is to compare its mechanisms in different economic conditions corporation (usually geographic separation of countries).

The method of risk assessment of corporate governance is developed by Brunswick UBS Warburg. Existing and potential risks associated with corporate governance are divided into eight categories and 20 subcategories, each of which corresponds to a clear risk factor and guidelines for its application.

The rating of corporate governance by agency Standard & Poor's is a classic rating assessment and reflects the opinion of agency practices and principles of corporate governance.

To assess the quality of corporate governance author suggests using the classification performance by groups of indicators that are consistent with the factors and principles of corporate governance: abidance to the principles of corporate governance, the activities of the Supervisory Board and management, disclosure and transparency, abidance to the interests of the corporate relations.

References

1. Kaplan R., Norton D. (2004) Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. [The Balanced Scorecard]. Moscow: ZAO "Olimp-Business".
2. Copeland T., Koller T., Murrin D. (2000) Stoimost kompanij: ocenka i upravlenie [The Value of

Method based on the indicators constructed code of corporate governance allows quickly determining the level of corporate management in a company. Each indicator (K) in the group assigned a value – 1 if it is positive for a specific company, 0 – otherwise. As a result, the value of the coefficient group comparable to the share of indicators with a positive value:

$$I_{ep} = dK(+)$$

However, each group of indicators for individual companies and foreign investors may have different significance. Therefore, the overall index of corporate governance quality indicators take into account the weight of the group in their total number:

$$I' = \frac{\sum (I_{ep} \times f_i)}{I_{\max}} \quad (2)$$

where:

I_{hr} – total score for i -th group of indicators;

f_i – weight of i -th group of indicators in the overall structure;

$I_{\max}$ – maximum points for all groups of indicators [6].

To compare the quality of corporate governance is necessary to calculate the relative quality index obtained by comparing a particular company in the index of the maximum possible score. Thus, the effectiveness (level) of corporate governance should be reflected in a steady increase in the value of the company on the one hand, however, suggesting to solve a large number of quality issues related to the protection of ownership rights, the problems of asymmetric information distribution and control, on the other.

Conclusions. The approach of evaluating the effectiveness of corporate management in terms of quantitative and qualitative interpretation allows getting more information about the possibility of improving this level in the future. Combination of perspective options of the company and business model of corporate management provides a high level of importance of the company's competitiveness in the global market. Improving the quality of corporate management among international companies can be considered as their core business strategy.

Companies: Assessment and Management]. Translated from English. (2nd ed.). Moscow: ZAO "Olimp-Business".

3. Rudinska O. V., Yaromich S. A., Molotkova I. O. (2002) Management: Teoriia menedgmentu. Orga-

nizaciina povedinka. Korporatyvnyi menedgment. [Management: Management Theory. Organizational Behavior. Corporate Management]. K.: Elga, Nicka-Center.

4. Sirko A. (2002) Korporatyvna vlasnist u tranzitivnii ekonomici [Corporate Ownership in Transitive economy]. *Economy of Ukraine*, 4, 57–64.

5. Standy D. (1999) Korporatyvne upravlinnia: vdoskonalennia metodiv organizacii roboty korporacii [Corporate Management: Improvement of Corporations Work Methods]. *Economic reforms today*, 25, 12–18.

6. Sutormina V. M. (2004) Finansy zarubizhnyh korporacii [Finance of Foreign Corporations]. K.: MBK.

7. Filippenko A. S. (2002) Cyvilizaciini vymiry ekonomichnogo rozvytku [Civilizational Dimensions of Economic Development]. K.: Knowledge.

8. Cherezov A. V., Rubinstein T. B. (2006) Korporacii. Korporativnoe upravlenie. [Corporation. Corporative Management]. Moscow: ZAO “Publishing house” Economy”.

9. CRU International Ltd. Achieving Corporate Growth Through Exploration and Acquisitions. [Text]-London, 2007. – 247.

10. World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development [Electronic resource] / UNCTAD. – New York-Geneva: United Nations, 2011. – 250 p. Retrieved from <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.

УДК 332.132

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Михайло Йосипович ГЕДЗ

к.е.н., доцент, заступник директора з наукової роботи Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: gedz_ck@ukr.net

Анотація. Визначено шість етапів технологічного розвитку суспільства. Досліджено процес модернізації промисловості регіону як перехід від більш нижчого до вищого етапу технологічного розвитку. Цей процес потребує ефективної структури промисловості, характеристиками якої є її інноваційність і конкурентоспроможність. Окрім цього визначено, що для успішної модернізації промислового комплексу потрібні якісні структурні зрушення, під якими розуміється трансформація внутрішньої будови системи, взаємозв'язків між її елементами та законів, що визначають ці взаємозв'язки. Врахована важливість інституційних трансформацій та розкрита зміна ролі людини.

Аннотация. Определены шесть этапов технологического развития общества. Исследован процесс модернизации промышленности региона как переход от более низкого к высшему этапу технологического развития. Процесс такого перехода требует эффективной структуры промышленности, характеристиками которой являются ее инновационность и конкурентоспособность. Кроме этого определено, что для успешной модернизации промышленного комплекса нужны качественные структурные изменения, под которыми понимается трансформация внутреннего строения системы, взаимосвязей между ее элементами, и законов, которые регулируют эти взаимосвязи. Учтена важность институциональных трансформаций, раскрыто изменение роли человека.

Ключові слова: технологічний устрій, структура промисловості, інноваційність, конкурентоспроможність, структурні зрушення, інституційні трансформації.

Ключевые слова: технологический уклад, структура промышленности, инновационность, конкурентоспособность, структурные сдвиги, институциональные трансформации.

Постановка проблеми. Україна стоїть перед необхідністю здійснення двох взаємопов'язаних проблем: технологічної модернізації економіки і згладжування регіональних відмінностей розвитку. Модернізація економіки країни і її регіонів є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні. Тому в сучасних умовах успішно підтримувати свій статус на ринку допомагає так зване «інтелектуальне лідерство», тобто важливим чинником стає зміна ролі людини в системі. Також невід'ємним стає структурна модернізація промисловості країни, її регіонів та інституційні реформи, що сприятимуть переходу до вищого етапу модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем і шляхів проведення модернізації економіки, її галузей та окремих підприємств присвячено роботи В. М. Гейця,

С. М. Ілляшенка, Б. Є. Квасюка, О. В. Раєвнєвої, В. П. Семиноженка, С. В. Паліці, Л. І. Федулової, В. Г. Федоренко, С. Ю. Глаз'єва.

У роботах авторів було визначено технологічні устрої, чинники, що визначають ефективну структуру промисловості та необхідність у структурних зрушеннях економіки регіонів. У цій статті окреслено комплексний підхід до вирішення проблеми модернізації, визначено важливість підходу до оцінювання рівня інноваційної активності промисловості та розкрито роль людини в цьому процесі.

Метою статті є визначення чинників, які впливають на модернізацію регіону і його перехід до шостого технологічного устрою.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Модернізацію промислового комплексу традиційно пов'язують з рівнем його

технологічного розвитку, інституційними трансформаціями і зміною ролі людини. В економічній літературі особливу увагу приділено вивченню технологічних аспектів модернізації. Технологічний розвиток промислового комплексу обумовлений своєчасною зміною технологій відповідно до вимог ринку і ефективністю структурних трансформацій.

У першу чергу, теорія модернізації промислового комплексу ґрунтується на досягненні інтенсивного розвитку шляхом форсування зміни технологічного устрою. С. Ю. Глаз'єв визначає технологічний устрій як технологічно пов'язані виробництва, об'єднані у відтворювальну цілісність взаємопов'язаних «входів» і «виходів» загальними технологічними принципами, культурою праці та організації виробництва, його орієнтацією на відповідний тип суспільного споживання і спосіб життя населення [1].

Протягом останніх століть склалося шість технологічних устроїв які характеризуються розвитком або винаходами: перший – текстильної промисловості, другий – парового двигуна та вертальної машини, третій – електродвигуна, четвертий – двигуна внутрішнього згорання та нафтохімії, п'ятий – електронних та мікроелектронних компонентів і шостий – нано- і біотехнологій. В економіці будь-якої країни домінуючий устрій замінюється новим, ефективнішим, який з часом сам стає домінуючим. При цьому застаріваючі устрої, втрачаючи свій вирішальний вплив на темпи зростання, не зникають, а залишають у складі національної економіки створені ними виробничі або інфраструктурні об'єкти. Це визначає структурно-технологічну неоднорідність економіки будь-якої країни. Так, сучасний етап розвитку промисловості в Україні характеризується співіснуванням кількох основних технологічних устроїв (третього, четвертого, п'ятого, елементів шостого), що перебуває в різних фазах життєвого циклу: третій – у фазі кризи, четвертий – у фазі зрілості, п'ятий – у фазі зростання, шостий – у фазі зародження [2].

У короткостроковій перспективі в процесі технологічної модернізації промислового комплексу пануючими повинні утвердитися п'ятий і шостий технологічні устрої. Останній ґрунтується на використанні сфери розуму (ноосфери) або біокомп'ютера, сумісного з розумом (інтелектом) людини. Його ядро становлять інформатика, нанотехнологія і мікроелектроніка, що відкривають шлях до мініатюризації технічних пристроїв, включаючи мікромеханіку (створен-

ня мінікомпонентів пристроїв будь-якої потужності), мікрохімію, мікробіологію та інші оптичні, електричні й механічні елементи мікротехнік та систем. Цей устрій має початися приблизно в 20–30-х роках ХХІ ст. і в середині століття він стане основою економічного зростання розвинених країн. При цьому виробництва четвертого технологічного устрою, зазнавши деяких змін, повинні бути орієнтовані на обслуговування галузевого ядра нового устрою. При цьому деякі виробництва третього технологічного устрою неминуче підлягають ліквідації.

Для п'ятого технологічного устрою провідними галузями називають електротехнічну, авіаційну, ракетно-космічну, атомну галузі промисловості, приладо- і верстатобудування, освіти, зв'язок. Становлення шостого технологічного устрою пов'язують з розвитком охорони здоров'я (ефективність якої багаторазово зростає із застосуванням клітинних технологій і методів діагностики генетично обумовлених хвороб) і сільського господарства (завдяки застосуванню досягнень молекулярної біології і генної інженерії), хіміко-металургійного комплексу, а також зі створенням нових матеріалів із заздалегідь заданими властивостями. Формування і розвиток цих виробництв впливає на перехід від одного типу галузевої структури до іншого.

Для успішного переходу від одного устрою до іншого необхідна ефективна структура промисловості, що є ознакою її модернізації. Серед характеристик такої структури виокремлюють її інноваційність і конкурентоспроможність.

Інноваційність структури визначає інноваційна активність промисловості. Її підвищення помітно відображається на рівні економічного розвитку різних суб'єктів господарської діяльності: у глобальній економіці конкурентні переваги мають ті країни і регіони, які забезпечують сприятливі умови для формування інноваційної культури; серед підприємств – ті, які здійснюють розробку, впровадження нових або вдосконалених продуктів чи технологій. Низька інноваційна активність призводить до уповільнення оборотності оборотних засобів, старіння основних засобів, що в результаті сприяє збільшенню собівартості виготовленої продукції, зниженню її конкурентних позицій на внутрішніх і зовнішніх ринках унаслідок подорожчання і зниження споживчих якостей. Для бізнесу впровадження інновацій є основою підвищення прибутків, освоєння нових ринків збуту; для органів державної влади – способом досягнення економічного

зростання і забезпечення конкурентоспроможності країни.

Важливим є визначення підходу до оцінювання рівня інноваційної активності промислового комплексу. При його методичній розробці особливу увагу приділяють формуванню набору показників, який дозволяє отримати значущий інтегральний результат. Нині показники, що характеризують інноваційну активність, можна об'єднати в чотири групи, які мають свої обмеженості:

- статистичні показники – це кількість інноваційно активних підприємств, витрати на виробництво і обсяг випуску інноваційної продукції і т. д., але вони відображають лише «проривну» стадію інноваційного процесу (виробництво інтелектуального продукту), не показуючи ефективності впровадження новацій, значущості їх для споживача, широти використання тощо;

- патентна статистика (не охоплює всієї сукупності створюваних новацій);

- бібліометричні дані про наукові публікації і цитованість (відображають інтенсивність фундаментальних досліджень, які можуть і не мати в собі інноваційної спрямованості);

- технологічні баланси платежів – характеризують міжнародний трансфер технологій, тобто потоки капіталу і новацій (не дозволяє оцінити їх вплив на хід науково-технічного процесу в країні, трансформацію інноваційного потенціалу і рівень технологічної безпеки території).

Інноваційність структури промисловості умовно можна охарактеризувати також часткою галузей, сприйнятливих до нововведень. Структуру промисловості, в якій переважають підприємства, що володіють величезним незатребуваним інноваційним потенціалом та задають темпи і визначають рівень технологічного розвитку промислового комплексу регіону, відносять до інноваційної, а території з такою структурою промисловості – до лідерів технологічного розвитку.

Інноваційність промисловості тісно пов'язана з поняттям «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність промисловості визначає конкурентоспроможність галузей, підприємств, технологій і продукції. Конкурентоспроможну галузь М. Портер визначив як таку, що «успішно функціонує в міжнародних масштабах та володіє конкурентними перевагами порівняно з найбільш конкурентоспроможними учасниками світового ринку...» [3]. Практично єдиною і найбільш важливою причиною низької конкуренто-

спроможності є лінійність еволюційного розвитку компаній, ера якого закінчилася разом з XX ст. Нелінійні інновації і нестандартні рішення – конкурентні переваги компаній XXI ст.

Основоположник сучасної економічної науки А. Маршалл говорив, що тенденція до різноманітності служить головною причиною прогресу. Підтвердженням цієї тези є новаторська концепція конкурентоспроможності компанії, запропонована Г. Хемелом (Лондонська школа бізнесу) і К. К. Прахаладом (Мічіганський університет). Вони відзначили, що нарівні з традиційними конкурентними перевагами (якість продукції або ефективність виробництва) в сучасних умовах все більший вплив на місце компанії на ринку робить так зване «інтелектуальне лідерство» або злиття, об'єднання підприємств з метою першості його не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках, а також прагнення запропонувати покупцеві щось принципово нове при низькому рівні витрат [4].

На відміну від технологічної модернізації, процес формування ефективної, інноваційної і конкурентоспроможної структури характеризують як структурну модернізацію, що сприяє якісним зрушенням усередині традиційних галузей господарства і формуванню нових. При цьому провідними галузями залишаються високотехнологічні галузі, де акумулюються науково-технічні досягнення. Будь-які зміни структури промисловості відбуваються під впливом структурних зрушень. Під ними розуміється трансформація внутрішньої будови системи, взаємозв'язків між її елементами, законів цих взаємозв'язків, що приводить до зміни основних (інтегральних) системних якостей [5].

У цьому дослідженні аналіз структурних зрушень припускає розгляд промисловості як елементу цілісної системи відтворення, в процесі функціонування якої відбувається балансування виробництва, розподілу, обігу і споживання ресурсів. У рамках цього механізму галузі виконують специфічні балансувальні функції, пов'язані зі сполученням суспільних потреб і ресурсних можливостей системи відтворення: підтримка ресурсно-технологічної, фінансової рівноваги, резервів розширеного відтворення за рахунок збереження виробничо-технологічного і кадрового потенціалу в умовах великомасштабного спаду. Масштаби структурних трансформацій пов'язані з тим, наскільки довго йшло накопичення суперечностей усередині системи відтворення. Якість структурних зрушень – це показник,

що відображає напрям соціально-економічного прогресу.

Напрямок соціально-економічного прогресу можна визначити, виходячи з поділу суспільного розвитку на стадії: доіндустріальну (аграрну), індустріальну і постіндустріальну (інформаційну). У доіндустріальному суспільстві основним виробничим ресурсом є сировина, в індустріальному – енергія, а в постіндустріальному – інформація. Постіндустріальне суспільство характеризується як «економіка знань», «інноваційна», «інформаційна» економіка, структура промисловості якої визначається великою часткою галузей високотехнологічних виробництв. Привабливість таких виробництв пояснюється такими причинами. По-перше, частка продукції високої і середньої технології в експорті, порівняно з часткою сировини та трудомісткої продукції, значно зросла, збільшилася і частка промислово розвинених країн. По-друге, оволодіння виробництвом високотехнологічної продукції (в таких галузях як електроніка, комунікації та інформатика) сприяє підвищенню продуктивності та ефективності виробництв, пов'язаних з технічним прогресом, і зниженню відповідних цін. По-третє, виробництво в галузях високої і середньої технології (комп'ютери, спеціальні інструменти, фармацевтика, електроніка і т. д.) має найбільш інтернаціоналізований характер і їх технологічна орієнтація полегшує експорт. По-четверте, високотехнологічним галузям характерна висока рентабельність. Експерти відзначають, що інноваційні фірми мають норму прибутку, яка перевищує середні показники. Тому головними завданнями структурної модернізації сьогодні є: 1) якісне оновлення технологій, створення джерел довготривалого зростання; 2) перерозподіл ресурсів на користь розвитку споживчого сектору економіки.

Таким чином, модернізацію промислового комплексу характеризує не тільки зміна технологічних устроїв (технологічна модернізація), але й прогресивні, обумовлені зростанням інноваційності та конкурентоспроможності, зміни структури промисловості (структурна модернізація). Крім того, перманентному переходу до інноваційної економіки сприяють інституційні трансформації, якими є створення нової законодавчої бази, нових інноваційних форм організації бізнесу (технопарків тощо) та нових інститутів, що виникають як реакція на подолання дефектів ринкового регулювання [6].

Проте, інституційні перетворення є, швидше, не ознакою, а механізмом або зовнішнім чинником, що визначає розвиток модернізаційних процесів у промисловості. Вони супроводжують будь-які процеси, що відбуваються в економіці і промисловості. Тому виділяти їх як характерні особливості цього процесу є некоректним.

Інституційні трансформації пов'язані зі зміною ролі людини в процесі промислового розвитку. Головним ресурсом модернізації стає ставлення до людини як до ключового невичерпного ресурсу, здатного генерувати нові знання й інформацію. Це визначається:

- зміною типу діяльності людини від праці до творчості;
- трансформацією характеру мотивів і стимулів людини до праці із зовнішніх, що задаються прагненням до зростання матеріального добробуту, у внутрішні, породжувані потягом до самореалізації;
- заміною класової структури зайнятості структурою професійною: робітничий клас втрачає провідну роль, поступаючись місцем ученим, науково-технічним працівникам і менеджерам. В умовах інформаційного суспільства такий чинник зростання, як фізичний капітал, змінюється капіталом інтелектуальним при різкому зниженні ролі робітничого класу;
- формуванням нової парадигми управління. Технократичний, раціональний тип управління і технології механізації праці поступово доповнюються (витісняються) високі технології, науково-інформаційномісткі, культуруотворюючі і ресурсозберігаючі, що вимагають творчої віддачі.

У підсумку обґрунтовано, що особливостями модернізації промислового комплексу на сучасному етапі розвитку суспільства, з урахуванням ролі людини є організаційно-управлінські інновації: становлення підприємницького типу організаційної поведінки як способу залучення управлінського потенціалу персоналу за рахунок вивільнення творчої підприємницької активності, самоменеджменту керівників, підвищення інноваційності й соціальної відповідальності менеджменту.

Згідно з проведеними дослідженнями модернізацію промислового комплексу можна визначити як процес формування сучасного технологічного вигляду промисловості, що включає техніко-технологічні та інституційні трансформації, обумовлені зміною ролі людини, якісної структури промисловості, а також зміною технологічних устроїв. Ефективність цього процесу в

промисловості визначає стан і розвиток потенціалу модернізації її окремих галузей.

Висновки. Технологічний розвиток промислового комплексу обумовлений своєчасною зміною технологій відповідно до вимог ринку і ефективністю структурних трансформацій. Важливими чинниками сприяння переходу до шостого рівня технологічного устрою, який характеризується розвитком нано- і біотехнологій та інших галузей технологічної орієнтації, є ефективна структура промисловості. Її характеристиками є інноваційність, яку визначає інновативна активність підприємств, та конкурентоспромож-

ність – здатність цих підприємств конкурувати на міжнародному ринку. Визначено, що складовою частиною модернізації промислового комплексу є структурні зрушення, тобто трансформація внутрішньої будови системи, взаємозв'язків між її елементами, та законів, що регулюють ці взаємозв'язки. Тобто виникає необхідність підвищувати керованість за рахунок правильного спрямування організаційного ресурсу на всіх щаблях управління інноваційним процесом для модернізації економіки й інноваційної активності, розумно визначивши вектор технологічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Глазьев С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. — 2009. — № 3. — С. 26–39.
2. Федулова Л. І. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: аналітичні матеріали до Парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» / Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін. — ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». — К. : 2009. — 196 с.
3. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. 2-е изд. М. : 2006.
4. Шпотов Б. О. Современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого либерирования / Б. О. Шпотов // Проблемы теории и практики. — 2001. — № 3. — С. 50–55.
5. Біла С. Державне управління структурно-інноваційним зрушенням в економіці України / С. Біла // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. — 2000. — № 4. — С. 54.
6. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : в 3 т. / [за ред. В. М. Гееця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка]. — К. : Фенікс, 2007. — Т. 1. — 544 с.

JEL CLASSIFICATION: C50, F43, O10

FEATURES OF REGION INDUSTRIAL SECTOR MODERNIZATION ON THE CURRENT LEVEL OF MODERN SOCIETY DEVELOPMENT

Mykhailo Y. GEDZ

Candidate of Science in Economics, Associate Professor, Deputy Director for Scientific Work, Cherkassy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

E-mail: gedz_ck@ukr.net

Summary. The article defines six stages of society's technological development. The process of modernization of industry in a region, i.e. the transition from a lower to a higher stage is researched. This process requires an efficient industrial structure, the characteristics of which is its innovativeness and competitiveness. It was determined that the

successful modernization of the industrial complex needs quality structural changes – transformation of the internal structure, establishment of relationships between the elements and effective laws to regulate their interactions. The importance of institutional transformation and the changing role of a man are taken into account.

Key words: *technological order, industrial structure, innovativeness, competitiveness, structural changes, institutional transformation.*

The article aims to identify the factors affecting the modernization of a region and its transition to the sixth technological order.

Ukraine faces the challenge of implementation of two interrelated problems: technological modernization of the economy and smoothing of regional development differences. Modernization of economy of a country and its regions is an important factor for enhancing the competitiveness at the international level.

Therefore, under modern conditions the so-called «intellectual leadership» helps a company to maintain its status on a market, it means that the important factor is the changing role of a man in a system. A structural modernization of an industry of a country and its regions, institutional reforms facilitate the transition to a higher stage of modernization.

During the past centuries six technological orders characterized by development or inventions have appeared. Modern stage of Ukrainian industry development is characterized by coexistence of several major technological orders (third, fourth, fifth, elements of the sixth), located in different life cycle phases: the third order is in the phase of crisis, the fourth one is in the maturity phase, the fifth – in the growth phase, the sixth – in the phase of formation.

For a successful transition from one order to another the efficient structure of the industry is of great

importance – it is a feature of its modernization. Among characteristics of this structure its innovativeness and competitiveness are highlighted.

Adoption of innovations is a basis for higher profits and development of new markets for business and a way to achieve state economic growth and competitiveness for the state authorities.

The competitiveness of the industry is determined by the competitiveness of branches, companies, products and technologies. Practically the only and the most important reason for the low competitiveness is the linearity character of companies evolutionary development, that has finished with the XX century. Non-linear innovations and creative solutions are competitive advantages of companies of the XXI century.

In this investigation, an analysis of structural shifts involves consideration of an industry as an element of integral reproduction system in the functioning process of which there is a balance between production, distribution, circulation and consumption of resources. Under this mechanism branches perform specific balancing functions associated with a combination of public needs and resource capabilities of reproduction system: support of resource, technological and financial balance, reserves of reproduction increasing due to the preservation of industrial, technological and staff potential under the

conditions of large-scale recession. Extent of structural transformations depends on a period of accumulation of contradictions within the reproduction system. The quality of the structural changes is an indicator of social and economic progress direction.

The direction of socio-economic progress can be determined on the basis of separation of social development on the following stages: pre-industrial (agrarian), industrial and postindustrial (informational). In pre-industrial society main productive resource is raw material, in industrial – energy and in post-industrial – information. Post-industrial society is characterized as “economy of knowledge”, “innovative”, “information” economy, its industry structure is determined by a large share of high-tech industries branches. The attractiveness of such facilities can be explained by the following reasons. Firstly, the share of products of high and medium technology exports in comparison with the share of raw materials and labor-intensive products has increased considerably, the share of the industrialized countries also has increased. Secondly, mastering the production of high-tech products (in such industries as electronics, communications and computer science) leads to increasing of production productivity and efficiency associated with technological progress and prices reduction. Thirdly, the production in high and medium technology branches (computers, special tools, pharmaceuticals, electronics and so on) has the most internationalized character and their technological orientation facilitates exports. Fourthly, high-tech industries have a high profitability. Experts note that innovative firms have a rate of return that exceeds average indicators. Therefore, today the main tasks of structural modernization are: 1) qualitative upgrade of technologies, creation of long-term growth sources; 2) redistribution of resources in favor of economy consumer sector development.

Thus, modernization of industrial complex is characterized not only by change of technological orders (technological modernization), but also by progressive, stipulated by growth of innovativeness and competitiveness changes in industry structure (structural modernization). In addition, a permanent transition to innovation economy is contributed by institutional transformations – creation of a new legislative framework, new innovative forms of business organization (techno parks, etc) and new institutions arising as a reaction to market regulation defects overcoming [6].

However, institutional changes are not indicator but mechanism or external factor for the development of modernization processes in industry. They accompany all processes in economy and industry. That's why to distinguish them as distinctive features of this process is incorrect.

Institutional transformations are associated with changes of a man role in a process of industrial development. Main modernization resource is treatment to a man as a key inexhaustible resource, capable to generate new knowledge and information.

It was grounded that the features of industrial complex modernization on the modern stage of society development with attention to a man role are organizational and managerial innovations: formation of business-type organizational behavior as a way to involve staff managerial capacities due to release of creative entrepreneurial activity, leaders' self-management, increase of management innovativeness and social responsibility.

According to the investigation results industrial complex modernization can be defined as the formation process of industry modern technological image, including technological and institutional transformations, caused by the change of man role, industry quality structure as well as change of technological orders. The efficiency of this process in industry is determined by current status and development potential of its separate sectors modernization.

Thus, industrial complex technological development is caused by timely technologies changes in accordance with market requirements and structural transformations efficiency. Efficient structure of industry is an important factor for the transition to the sixth level of technological order, which is characterized by the development of nano- and biotechnologies and other technological orientation industries. Its characteristics are innovativeness, which is determined by companies' innovative activity and competitiveness – the ability of these companies to compete on the international market. It was found out that constituent parts of industrial complex modernization are structural shifts, i.e. the transformation of system internal structure, relationships between its elements and laws governing these relations. So there is a need to improve the manageability through a correct direction of organizational capacity at all levels of innovative processes management to modernize the economy and innovation activity, reasonably defining vector of technological development.

References

1. Hlazev S.Yu. (2009) *Mirovoyi ekonomicheskij krizis kak protsess smeny tekhnologicheskikh ukladov* [Global Economic Crisis as a Process of Technological Orders Change]. *Voprosy ekonomiki*, Vol. 3, 26–39.
2. Fedulova L.I., Bazhal Yu.M., Shovkun I.A. (2009) *Innovatsiino-tekhnologichnyi rozvytok Ukrainy: stan, problemy, stratehichni perspektyvy: analitychni materialy do Parlamentskykh slukhan "Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv"* [Innovative and Technological Development of Ukraine: State, Problems and Strategic Perspectives: Analytical Materials of Parliamentary Hearings "Strategy of Innovative Development of Ukraine for 2010-2020 under Conditions of Globalization Challenges"]. Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy". K.
3. Porter M.E. (2006) *Konkurentnaja stratehija: metodyka analiza otraslej i konkurentov* [Competitive Strategy: A Methodology for Analyzing Industries and Competitors]. M., 2006.
4. Shpotov B.O. (2001) *Sovremennykh teoriyakh konkurentnykh prejmushchestv i otraslevoho lidoirovaniia* [On Modern Theories of Competitive Advantages and Industry Leading]. *Problemy teorii i praktyky*. Vol. 3. 50–55.
5. Bila S. (2000) *Derzhavne upravlinnia strukturno-innovatsiinym zrushenniam v ekonomitsi Ukrainy* [State Management of Structural and Innovative Changes in Economy of Ukraine]. *Visnyk Ukrainskoi Akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*. Vol. 4, 54.
6. Heietsia V.M., Seminozhenka V.P., Kvasniuka B.Ye. (2007) *Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy* [Strategic Challenges of the XXI Century to Society and Economy of Ukraine]. K.: Feniks.

УДК[338.48(100)](477)

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Анжеліка Василівна ГРЯНИЛО

завідувач лабораторіями кафедри готельно-ресторанної справи Мукачівського державного університету

E-mail: AngelikaGryanylo@i.ua

Наталія Іванівна МАЦУР

здобувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету

Анотація. У статті визначено і узагальнено проблеми розвитку міжнародного туризму в країні, обґрунтовано перспективи міжнародної туристичної індустрії України, а також запропоновано методи вирішення визначених проблем. Під час дослідження використано метод статистичного дослідження, метод порівняння, аналізу та синтезу, метод узагальнення.

Аннотация. В статье определены и обобщены проблемы развития международного туризма в стране, обоснованы перспективы международной туристической индустрии Украины, а также предложены методы решения определенных проблем. В ходе исследования использовались метод статистического исследования, метод сравнения, анализа и синтеза, метод обобщения.

Ключові слова: міжнародний туризм, міжнародна торгівля послуг, туристична інфраструктура, туристична індустрія, сфера послуг.

Ключевые слова: международный туризм, международная торговля услуг, туристическая инфраструктура, туристическая индустрия, сфера услуг.

Постановка проблеми. Туристична індустрія динамічно розвивається і навіть при сучасному нестабільному економічному становищі є найбільш прибутковою галуззю.

Розвиток сфери туризму тісно пов'язаний з розвитком супутніх галузей, а саме: готельного бізнесу, ресторанної сфери, транспортної галузі, торгівельного та розважального бізнесу. Збільшення попиту на туристичні послуги призводить до збільшення попиту на супутні послуги, такі як готельні, ресторани, розважальні, культурно-масові. В результаті зростання попиту на туристичні та супутні послуги створюється позитивний ефект на економіку країни.

Туризм – один з найбільш важливих напрямів у галузі надання послуг. Розвиток міжнародної економіки та підвищення рівня добробуту людей сприяє підвищенню попиту на туристичні послуги та їх диференціацію. Це надало проблемі розвитку туризму актуальності, а дослідженню цієї проблеми – наукового і практичного значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику дослідження розвитку туристич-

ної сфери регіонів України висвітлено у працях вітчизняних вчених: О. О. Бейдика, Л. С. Гринів, В. Г. Гуляєва, М. І. Долішнього, В. Ф. Кифяка, В. С. Кравціва, М. А. Любіцевої, М. П. Мальської, О. І. Мілашовської та ін. При цьому майже відсутні дослідження, що дають всебічний і глибокий аналіз міжнародного туризму і його напрямів у цілому.

У процесі дослідження було використано методи статистичного дослідження, що включає облік на кордоні, реєстрацію прибуттів у місцях розміщення, метод порівняння, аналізу та синтезу, метод узагальнення.

Міжнародний туризм під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів набуває найдинамічнішого розвитку і стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економічного підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках тощо.

Метою статті є формування проблемних питань у сфері міжнародного туризму та визначення перспектив розвитку міжнародної туристичної галузі.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується переважанням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн світу, так і в системі міжнародних економічних відносин [1, с. 15].

Сьогодні міжнародна торгівля послуг набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу. Зазвичай, міжнародна торгівля послугами розглядається невіддільно від міжнародної торгівлі товарами, а під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю як товарами, так і послугами. Таким чином, розвиток світового ринку послуг відбувається швидкими темпами. Його аналізують як цілісну систему з багатьма складовими, тісно пов'язаними між собою. Досліджуючи категорію міжнародного туризму, можна сказати, що він є однією з форм зовнішньоекономічних відносин. Одним із важливих аспектів, який посилює важливість міжнародного туризму для України, є постійна інтенсифікація попиту на туристичний продукт міжнародного ринку послуг [2, с. 35]. Зростання попиту на туристичні послуги та динамічність сучасної економіки спричинили появу та посилення надзвичайної конкуренції на міжнародному туристичному ринку [7].

У 2012 році Україну відвідало 23 012 823 іноземних громадян, з них службові, ділові та дипломатичні поїздки здійснили – 350 224 чол., туристичні – 940 052 особи, у приватних справах – 16 795 240 чол., з навчальною метою – 23 813 чол., у зв'язку з працевлаштуванням – 9 102 особи, імміграція – 40 419 осіб, культурний та спортивний обмін – 4 853 973 особи [8].

Виходячи з цього, спостерігаємо тенденцію до зменшення показника кількості іноземних туристів у часовому проміжку, а вже в 2012 році, в порівнянні з 2011 роком, спостерігаємо збільшення кількості туристів. Це пов'язано безпосередньо з проведенням Євро-2012, що відбулось в Україні [9]. Найбільший показник чисельності іноземних туристів спостерігається в 2003 році.

Після 2003 року крива кількості туристів різко спадає і вже в 2007 році піднімається до позначки 372 455 чоловік. У 2008 році бачимо невелике збільшення в порівнянні з 2007 роком, а вже в подальші роки знов спостерігається зниження цього ж показника до 2012 року.

За результатами дослідження отримано дані про туристичні потоки України, що відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Туристичні потоки України (2000-2012 роки)

Роки	Кількість туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності України	Із загальною кількості туристів			Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	Частка туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України			Частка іноземних туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності із кількості іноземних громадян, що відвідали Україну, %
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали	внутрішні туристи		іноземні туристи, %	туристи-громадяни України, які виїжджали, %	внутрішні туристи, %	
2000	2013998	377871	285353	1350774	6430940	18,8	14,2	67,0	5,87
2001	2175090	416186	271281	1487623	9174166	19,1	12,5	68,4	4,53
2002	2265317	417729	302632	1544956	10516665	18,4	13,4	68,2	3,97
2003	2856983	590641	344332	1922010	12513883	20,7	12,0	67,3	4,72
2004	1890370	436311	441798	1012261	15629213	23,1	23,4	53,5	2,79
2005	1825649	326389	566942	932318	17630760	17,9	31,0	51,1	1,85
2006	2206498	299125	868228	1039145	18935775	13,6	39,3	47,1	1,58
2007	2863820	372455	336049	2155316	23122157	13,0	11,7	75,3	1,61
2008	3041655	372752	1282023	1386880	25449078	12,3	42,1	45,6	1,46
2009	2290097	282287	913640	1094170	207983342	12,3	39,9	47,8	0,13
2010	2280757	335835	1295623	649299	21203327	14,7	56,8	28,5	1,58
2011	2199977	234271	1250068	715638	21415296	10,7	56,8	32,5	1,09
2012	3033647	269969	1956483	807195	23012823	8,9	64,5	26,6	1,17

Джерело: складено автором на основі даних [3]

На рис.1 відображено динаміку іноземних туристів в Україні за 2000–2012 роки [3].

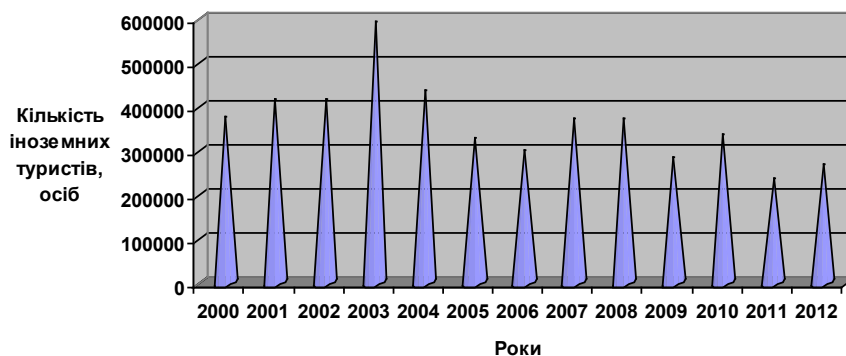


Рис. 1 Динаміка іноземних туристів в Україні (2000–2012 роки)

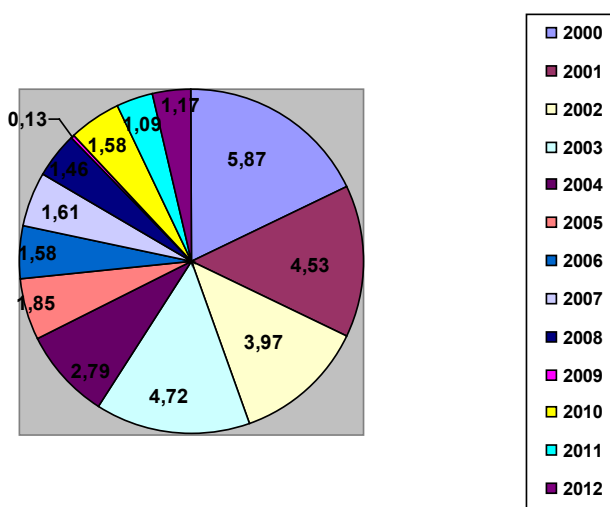


Рис. 2 Діаграма частки іноземних туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності із кількості іноземних громадян, що відвідали Україну, (%)

Причини такого коливання можуть бути різними, починаючи з політичної ситуації в країні і закінчуючи погіршенням якості обслуговування споживачів у галузі туризму, а також може впливати фактор нестабільного фінансового становища споживачів туристичних послуг, більш приваблива туристична пропозиція в інших країнах, зокрема.

Із загальної кількості частка громадян з інших країн, що приїжджали в Україну з метою здійснення туристичної поїздки, від загальної кількості, доволі значна. Розвиток міжнародного туризму є перспективним та прибутковим напрямом для нашої країни.

Адже Україна має всі умови для розвитку туристичної діяльності: географічне положення, рельєф, кліматичні умови, багатий природний потенціал, історико-культурний та туристич-

но-рекреаційний потенціали. Це є позитивними умовами для успішного розвитку туристичної сфери, що, в свою чергу, призведе до таких позитивних зрушень:

- економічне зростання;
- забезпечення новими робочими місцями;
- територіальний та інфраструктурний розвиток;
- розвиток міжнародних зв'язків;
- розвиток готельного-ресторанного бізнесу;
- створення умов для ознайомлення з національно-культурною спадщиною України;
- задоволення культурних потреб іноземних громадян та національних туристів;
- створення сприятливих умов для збільшення доходів сільського населення України завдяки розвитку сільського туризму та ін. [4, с. 60–64].

Міжнародний туризм є помітним джерелом валютних надходжень, може мати позитивний вплив на платіжний баланс, прискорити інвестиційні процеси, реорганізувати інфраструктуру країни, підвищити зайнятість населення.

Сучасний туризм, масовість туристичного продукту, його стандартизація, різноманітність пропозицій, новітні методи продажу та реклами змушують Україну підтримувати шалені темпи розвитку та удосконалення цієї сфери. Ще одним аспектом важливості розвитку туристичної сфери є те, що в багатьох країнах туризм є джерелом значних надходжень до державного бюджету. В Україні цей потенціал не є повністю реалізований [4, с. 182–183].

Зростання темпів розвитку й ефективності роботи підприємств туристичної сфери, надання цій сфері пріоритетності супроводжується в Україні низкою проблем, вирішення яких потребує невідкладної державної підтримки та регулювання. Зокрема, до основних проблем можна віднести:

- неефективна позиція держави при формуванні національного протекціонізму щодо виробників послуг, що стримує розвиток туризму. Зокрема, не визнано експортними галузями сферу послуг (готелі, мотелі та ін.), транспорт для туризму. Обладнання та комплектуючі для них обкладаються податками, що підвищує вартість послуг та стримує експорт туристичних послуг іноземним туристам;

- недосконалість у регіональному регулюванні галузі туризму;

- недостатня інформаційно-рекламна діяльність щодо України за кордоном;

- податкове навантаження, що перешкоджає та відлякує потенційних інвесторів у сферу туризму;

- складні умови перетину державного кордону;

- невідповідне регіональне та місцеве управління туристичною діяльністю [5, с. 359].

Розвиток туристичної галузі та зацікавленість споживачів з інших країн не може бути забезпечена без потужної матеріально-технічної бази: готелі, заклади харчування, бази відпочинку. Загалом, аналізуючи обсяг таких закладів в Україні, можна визначити його як достатній. Щодо методів вирішення основних проблем, то головними серед них можна визначити такі:

- сприяння зовнішньому попиту на туристичні послуги України через інвестування у матеріально-технічну базу туристичної інфраструктури;

- створення найбільш оптимальної системи використання природно-туристичних ресурсів країни;

- сприяння підготовці фахівців у сфері міжнародного туризму;

- сприяння покращенню соціально-економічної ситуації з боку держави для створення комфортних умов для внутрішніх та зовнішніх інвесторів;

- здійснення діючого контролю за стандартизацією та сертифікацією готельних послуг;

- посилення державної підтримки інвестиційної діяльності;

- активне здійснення популяризації туристичних послуг України [5, с. 360].

Виходячи з цього, можна сказати, що туризм за часи свого існування перетворився з важкодоступного відпочинку в індустрію масового оздоровлення для представників усіх рівнів населення всіх країн світу. Міжнародний туризм став складовою економічного і соціального розвитку та одним з найбільш характерних проявів глобалізації [10].

У 2012 році Україна була визнана міжнародним туристичним порталом «Globe Spots» як один з найцікавіших туристичних напрямків. Це пов'язано з тим, що в Україні зростає популярність на тури вихідного дня з такими напрямками – Львів, Крим, Одеса, Кам'янець-Подільський та Закарпаття. Це призведе до підвищення показників відвідуваності України як іноземними туристами, так і внутрішніми та збільшення доходів у цю сферу [6].

Висновки. Можемо стверджувати про значні потенційні можливості міжнародного туризму для України, а саме, у контексті додаткового валютного надходження. Інвестиції в туристичну галузь країни мають одне з найбільш актуальних значень, оскільки це дасть змогу залучити більшу кількість туристів із-за кордону і, відповідно, збільшити обсяг наданих послуг. Загалом, в Україні туристична галузь має багато недосконалості у функціонуванні, керуванні та нагляді, і кожна з проблем потребує окремого, негайного та системного вирішення, адже це спричинить розвиток не тільки міжнародного туризму, а й вітчизняного. У результаті збільшення попиту іноземних туристів на вітчизняні послуги зростуть можливості вітчизняних продавців послуг та підвищиться їх купівельна спроможність.

Список використаних джерел

1. Гордієнко І. С. Міжнародний туризм та його розвиток в Україні / І. С. Гордієнко, О. Є. Шайда. — Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.6. — С. 141–144.

2. Артеменко В. Б. Оцінка можливостей участі України у міжнародному туризмі / В. Б. Артеменко, В. Т. Списак. — Сер.: Економічна. — 2007. — Вип. 26 — С. 8–13.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Дяченко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дяченко. — К. : Центр навч. літ-ри, 2007. — 224 с.

5. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія і практика. Навчальний посібник / М. П. Маль-

ська, В. В. Худо. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 424 с.

6. Країни світу. Міжнародний туризм. Україна туристична. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://svit.ukrinform.ua/turism.php?page=ukr_tur&id=23762.

7. Онисько М. Б. Міжнародний туризм: світові тенденції та українські реалії [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sd.net.ua/2012/05/24/turizm-ukraine-mir.html>.

8. Концепція розвитку туризму і курортів в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tourism.gov.ua/>.

9. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/news/25544/>.

10. Державна програма активізації економіки на 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://eimg.pravda.com.ua/files/a/4/a428a25pdf>.

JEL CLASSIFICATION: F20

INTERNATIONAL TOURISM: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

Anzhelika V. GRIANYLO*Head of the Laboratories of Hospitality Department, Mukachevo State University***Nataliia I. MATSUR***Postgraduate Student of the Department of Enterprise Economics, Uzhgorod National University*

Summary. The author of the article identifies and summarizes development issues of international tourism in the country, gives grounds to the prospects of international tourism industry in Ukraine and

suggests methods to solve these problems. The method of statistical research, the method of comparison, analysis and synthesis, synthesis method were used during the investigation.

Key words: *international tourism, international trade in services, tourism infrastructure, tourism industry, services sector.*

Statement of the problem. The tourism industry is developing rapidly, and even in today's uncertain economic situation is the most profitable industry. The development of tourism is closely linked to the development of related industries such as: hospitality, catering, transport, trade and entertainment.

Analysis of recent research and publications. This problem was investigated in the works of local scientists: Beidik O., Hryniv L., Hulciaeva V., Dolishnii M., Kyfiak B., Milashovska O.

Justification of scientific results. Tourism is one of the most important trends in providing services. Development of international economy and improvement of people's welfare improves demand for tourist services and their differentiation. This gave urgency to the problem of tourism development and study of this problem has provided scientific and practical importance.

During the research there were used methods of statistical analysis, including records of border, check-in locations, and the method of comparison.

In 2012 Ukraine was visited by 23,012,823 foreigners, including the career, business and diplomatic purpose – 350 224 people, tourism – 940,052 people, private purpose – 16,795,240 people, educational purpose – 23,813 people, employment – 9102 people, immigration – 40 419 people, cultural and sports exchanges – 4,853,973 people.

Therefore, we can see a tendency to reduction of index to the amount of foreign tourists in the time

period, and in 2012 compared to 2011 year see an increase in the number of tourists that is connected directly to the Euro 2012, which took place in Ukraine. The biggest indicator of the number of foreign tourists was in 2003.

After 2003 the number of tourists curve decreased sharply and in 2007 raised to the mark 372,455 people. In 2008, we saw a slight increase compared to 2007, and in subsequent years, again a decrease of the same figure as in 2012.

The reasons for such fluctuations may be different, such as the political situation in the country, the deteriorating quality of customer services in the tourism industry, as well as factor of unstable financial situation of consumers of tourism services, more attractive tourist offers in other countries.

International tourism can generate foreign exchange earnings; have a positive impact on the balance of payments, accelerate the investment process, increase employment.

The main problems of international tourism in Ukraine are:

- Inefficient state position in the formation of national protectionism;
- Deficiencies in the regional regulation of the tourism industry;
- Lack of information and publicity activities abroad on Ukraine;
- The tax burden that prevents and deters potential investors in the tourism industry;

- The conditions for crossing the state border;
- Regional and local government tourism activity.

We offer the following methods of solving major problems:

- Promoting external demand for tourism services by investing in Ukraine logistics tourism infrastructure;
- to create the most optimal use of natural tourism resources of the country;
- to promote the training of specialists in the field of international tourism;
- to promote the improvement of the social and economic situation of the state to create a comfortable environment for domestic and foreign investors;
- to control the standardization and certification of hotel services;

- to increase state support of investment activity;
- to popularize tourism services of Ukraine.

In 2012, Ukraine was recognized as a global travel portal «Globe Spots» as one of the most interesting tourist destinations. This is due to the fact that Ukraine is growing in popularity for weekend tours to the following destinations – Lviv, Crimea, Odessa, Kamianetz-Podilskyi and Transcarpathian. This will lead to increased enrollments of Ukraine by foreign and domestic tourists and increase revenues in this sector.

Conclusion. So Ukraine has great potential for development of international tourism and as a result additional resource for foreign exchange earnings. Investments in the tourism industry of the country will attract more tourists from abroad and, therefore, increase the amount of services provided.

References

1. Gordienko I. S., Shaida O. Ye. (2011) Mizhnarodnii turizm ta yogo rozvytok v Ukraini [International Tourism and its Development in Ukraine]. *Naukovii visnik NLTU Ukrainy*, 21.6, 141–144.
2. Artemenko V. B., Spisak V. T. (2007) Ocinka mozhlyvostei uchasti Ukrainy u mizhnarodnomu turyzmi [Evaluation of the Participation of Ukraine in International Tourism]. (26 ed.), 8–13.
3. Oficiinii sait Derzhavnogo komitetu statistiki Ukrainy [The Official Website of the State Statistics Committee Of Ukraine]. Retrieved from [http : //www. ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).
4. Diachenok L. P. (2007) *Ekonomika turistichnogo biznesu* [Business Tourism Business]. K.: Centr navch. lit-ry.
5. Malska M. P., Hudo V. V. (2009) *Turistichnij biznes: teoriia i praktika*. [Tourism Business: Theory and Practice]. K.: Centr uchbovoi literatury, 2009.
6. Krainy svitu. Mizhnarodnii turizm. Ukraina turystychna. [Countries. International Tourism. Ukraine Tour] Retrieved from [http: //svit.ukrinform.ua/turism.php?page=ukr_tur&id=23762](http://svit.ukrinform.ua/turism.php?page=ukr_tur&id=23762).
7. Onisko M. B. Mizhnarodnii turizm: svitovi tendencii ta ukrainski realii [International Tourism: Global Trends and Ukrainian Realities] Retrieved from [http: //sd.net.ua/2012/05/24/turizm-ukraine-mir.html](http://sd.net.ua/2012/05/24/turizm-ukraine-mir.html).
8. Koncepciia rozvytku turyzmu i kurortiv v Ukraini [Concept of Tourism and Resorts of Ukraine] Retrieved from <http://tourism.gov.ua/>.
9. Derzhavne agentstvo Ukrainy z turyzmu ta kurortiv [State Agency of Ukraine on Tourism and Resorts] Retrieved from [http: //www.tourism.gov. ua/ua/news/25544/](http://www.tourism.gov.ua/ua/news/25544/).
10. Derzhavna programa aktivizacii ekonomiki na 2013–2014 r.r. [State Program on economy activation on 2013–2014] Retrieved from [http: //eimg.pravda. com.ua/files/a/4/a428a25.pdf](http://eimg.pravda.com.ua/files/a/4/a428a25.pdf).

УДК 336.1

НАПРЯМИ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ МЕХАНІЗМІВ

Андрій Володимирович ДВОРЯНІНОВ

аспірант кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ «Європейський університет»

Анотація. Стаття присвячена проблемі тіньової економіки України, визначено основні положення щодо причин її виникнення та розвитку, окреслено напрями детінізації, особливу увагу приділено місцю податкових механізмів у протидії тіньовій економіці.

Аннотация. Статья посвящена проблеме теневой экономики Украины, определены основные положения относительно причин ее возникновения и развития, обозначены направления детенизации, проанализировано место налоговых механизмов в противодействии теневой экономике.

Ключові слова: тіньова економіка, детінізація економіки, податкові механізми протидії тіньовій економіці.

Ключевые слова: теневая экономика, детенизация экономики, налоговые механизмы противодействия теневой экономике.

Постановка проблеми. Станом на 2013 рік за офіційними оцінками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, рівень тіньової економіки в країні становить 44 % від валового внутрішнього продукту, проте за оцінками Світового банку, цей показник сягає позначки у 60 % від ВВП. Але у будь-якому випадку, такі показники рівня тінізації свідчать про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин, що загрожують національній безпеці країни, оскільки максимально прийнятними вважається рівень тіньової економіки у 30 % від ВВП. У цьому контексті потребує негайного вирішення питання розробки інструментів та методів детінізації вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання тіньової економіки, причини виникнення та шляхи мінімізації її обсягів висвітленні у працях як зарубіжних так і вітчизняних науковців. Над вирішенням цієї проблематики працюють такі вітчизняні дослідники як А. Базиліук, З. Варналій, С. Коваленко, В. Засанський, І. Мазур, О. Турчинов та ін. Проте відсутність на сьогодні комплексу узгоджених заходів, які б протидіяли тіньовій економіці України, та тенденція до посилення тінізації господарських відносин в країні породжує необхідність подальшого наукового пошуку у цій царині.

Метою статті є дослідження тіньової економіки України та визначення місця податкових механізмів у протидії їй.

Обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вивчення явища тіньової економіки є достатньо молодим напрямом дослідження як у вітчизняній, так і у зарубіжній науці. Економічна теорія XVIII – XIX ст. ігнорувала тіньові сторони економічного життя, вважаючи їх маловажливими. Дослідження цього питання почали розвиватися під впливом інституціоналізму – течії в економічній думці, представники якої звертали особливу увагу на соціальні аспекти реальної економіки, лише у XX ст. [1, с.46]. З 1970-х років, після сенсаційного відкриття англійським соціологом К. Хартом [2] неформального сектору економіки в Гані, економісти Заходу стали активно вивчати неформальну економіку як важливий елемент економічного життя розвинених і, особливо, країн, що розвиваються. Вивчення тіньових економічних відносин у «соціалістичній» економіці починає бурхливо розвиватися лише 1980-х рр. [1, с. 50].

На сьогодні як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці не досягнуто єдності думок щодо понятійного апарату нової сфери наукових досліджень, причин виникнення та розвитку, методів оцінки тіньової економіки та напрямів її подолання. Явище тіньової економіки трактується науковцями з різних точок зору, з використанням економіко-статистичного, правового, етичного підходів.

Вітчизняний науковець З. С. Варналій [3, с. 75] запропонував дефініцію тіньової економіки, яка

найбільш широко використовується сьогодні у вітчизняних наукових колах і трактується як «складне соціально-економічне явище, яке представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків».

Досліджуючи генезис «тіньової економіки» науковці пов'язують її виникнення та розвиток з формуванням інституту державності, усталенням правовідносин між громадянами та державою у вигляді сплати податків. Пояснювати цей факт треба тим, що саме ухилення від сплати податків у різних формах їхнього існування і є історично першим проявом тіньової економіки. Погоджуючись із такою думкою, необхідно підкреслити, що сучасної форми тіньова економіка набула у 60–70 роки ХХ століття.

Першочергово нарощування обсягів тіньової економіки в незалежній Україні було зумовлено спадком Радянського Союзу. За часів існування СРСР система тіньових економічних відносин набула надзвичайного розмаху. Масштаби тіньового сектору на початку 1990 року оцінювали в розмірі близько 100 млрд. рублів за середнім варіантом, де було задіяно близько 30 млн. чол., що перевищувало 20 % загальної чисельності зайнятих у народному господарстві [4, с. 75]. Командно-адміністративна система управління зі жорсткою централізацією планування та карткового розподілу ресурсів, владними мотиваціями, орієнтуваннями на кількісні параметри, сприяла розвитку структурних елементів тіньової економіки. Значне місце остання посідала у сфері послуг та роздрібної торгівлі, що є підтвердженням соціальної складової такого явища.

Система тіньових економічних відносин, що сформувалася за часів СРСР, звичайно вплинула на подальшу тінізацію економіки України. Проте тенденція до зростання обсягів тіньової економіки була зумовлена подальшими нераціональними урядовими рішеннями та неефективними реформами у різних сферах господарювання.

Слід зауважити, що у першому десятиріччі 21 століття у розвинених країнах світу спостерігається тенденція поступового скорочення обсягів тіньової економіки. Так, якщо у 2004 році середній показник був на рівні 16,1 %, то на початку глобальної фінансової кризи у 2008 році – 13,3 %. З розширенням кризи, рівень тінізації зростав, досягнувши 13,8 % у 2009 році та 14 % – у 2010 році [5, с. 17].

В українських реаліях спостерігається абсолютно протилежна динаміка. Рівень тіньової економіки України впродовж 2004–2007 років складав близько 28 %, а у 2008–2010 роках почав зростати і становив 34 %, 39 % і 38 % відповідно. Фінансова криза спровокувала прискорене виведення капіталу у «тінь» задля попередження його повної втрати [5, с. 20].

Ключовими передумовами високого рівня тінізації національної економіки залишаються неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності.

До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать:

- суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази в окремих секторах, що відображає низький рівень структурних компонентів індексу економічної свободи та зростання тінізації (індекс економічної свободи у 2013 році становив 46,3 бали, що є найнижчим показником з 43-х європейських країн, а з поміж 177 країн, що оцінювались, Україна посіла 161-е місце, такий показник є свідченням пригнічення економічної свободи в державі) [6];

- недостатній захист прав на рухому та нерухому власність, включаючи права на фінансові активи (за даними рейтингу глобального індексу конкурентоспроможності у 2011–2012 рр. Україна посіла 138-е місце за показником захисту прав міноритарних акціонерів та 137 місце за показником захисту прав власності) [7];

- високий рівень монополізації внутрішнього ринку (за даними Антимонопольного комітету у 2011 році з загального обсягу реалізованої продукції в Україні 49,8 % продукції реалізовувалося на ринках із конкурентною структурою. Найбільш монополізованими є окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства) [8];

- недовіра організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства;

- неефективність функціонування судової та правоохоронної системи.

Тобто системна криза економіки та права є визначальними факторами для подальшого нарощування обсягів тінізації економіки.

Окрім того існує й податкова складова, що вмотивовує суб'єктів господарювання до тінізації економічних відносин шляхом ухилення від сплати податків або мінімізації податкових зобов'язань. І хоча на сьогодні податкове наван-

таження вже не належить до основних чинників тінізації, неефективне адміністрування податків та відсутність податкової культури стають на заваді виходу господарської діяльності у світловий спектр.

Наразі детінізація є одним з ключових завдань задля забезпечення економічної безпеки та створення умов сталого розвитку України. Проте сутність питання детінізації економіки є не менш суперечливим, ніж сама тіньова економіка. Відсутність у країні конкретного плану заходів щодо боротьби з тіньовою економічною діяльністю унеможливує ефективне розв'язання цієї проблематики.

Запропонована теорія детінізації вітчизняної економіки, автором якої є професор, заслужений юрист України, В. М. Попович [9], хоча й акумулює в собі поняття міждисциплінарного характеру, проте акцентує увагу на правовій складовій боротьби з тіньовою економікою.

На думку проф. З. С. Варналія, стратегічною метою детінізації економіки має стати істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів у легальну економіку та примноження національного багатства. Науковець визначає детінізацію економіки як цілісну систему дій, що спрямована передусім на подолання та викорінення причин і передумов тіньових явищ та процесів [10, с. 60].

У дослідженнях тіньової економіки та шляхів її детінізації І. І. Мазур [11] акцентує увагу на соціально-економічній сутності детінізації економіки, яка полягає у створенні такого інституційного середовища в країні, де тіньова економіка стала б неефективною та економічно не вигідною.

На сьогодні в Україні чинними є ряд нормативно-правових актів, які створюють правове підґрунтя для боротьби з тіньовою економікою. Перш за все необхідно зазначити, що тіньова економіка відповідно до закону України «Про основи національної безпеки України» визначається як один з факторів загроз національним інтересам та національній безпеці країни [12].

Відповідно до Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [13] детінізація економіки та створення сприятливих умов для діяльності економічних агентів у легальному правовому полі входить до основних засад внутрішньої політики держави в економічній сфері.

Нещодавно ухвалена нова редакція Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [14], має

сприяти виведенню в легальну сферу частини доходів, отриманих у тіньовій сфері, та капіталів, що працюють у «тіні». Закон покликаний врегулювати процес і умови легалізації та гарантій непереслідування суб'єктів легалізації, тобто Закон є базисом для «амністії» тіньових капіталів.

У цілому відносно чинних нормативно-правових актів України, а також нормативно-правових актів міністерств, відомств, органів місцевої влади, повинна бути проведена експертиза на предмет їх відповідності Конституції України та антикорупційним законам України, впливу на розвиток і функціонування тіньової економіки, адже нині існуючі вади законодавства створюють лазівки для тінізації коштів.

Оскільки тіньова економіка має місце майже у всіх сферах економічного життя та проявляється у всіх галузях економіки, відповідно зниження масштабів її присутності має визначатися особливостями та специфікою тієї чи іншої галузі. Проте серед механізмів детінізації можна виділити уніфікований, прийнятний для детінізації усіх галузей економіки – це податкові механізми, оскільки податки та система оподаткування охоплюють усі економічні сфери.

Податкові механізми використовуються державою задля реалізації податкової політики, яка у великій мірі визначає економічний розвиток країни, впливає на процес суспільного виробництва, його структуру та динаміку, на стан науково-технічного прогресу.

Регулюючи економіку через податки, держава шляхом зменшення (збільшення) маси податкових надходжень, зміни ставок податків і форм оподаткування, надання податкових пільг може сприяти створенню умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, стимулювати інвестиційну, інноваційну та підприємницьку активність [15, с. 175] та попереджувати розвиток тіньових господарських відносин.

Податковим механізмом вважається сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням. Діючий механізм оподаткування в Україні включає такі основні елементи: механізм обчислення податків, механізм сплати податків, податкові пільги, податкові санкції [16, с. 113].

Основною причиною значної тіньової економіки звичайно є відмінність між сумою грошей, що сплачує особа за економічну діяльність, та фактичним виграшем для особи, що здійснює цю діяльність. Оподаткування є об'єктивним явищем, яке через втручання уряду забезпечує

виконання функцій останнього. Оскільки уряду потрібно отримати доходи від населення та компаній для виконання власних функцій, не існує способу обійти значне втручання в економіку. Тому рішення не може полягати в усуненні «основних причин» існування тіньової економіки, а радше має стосуватись створення системи із розумно розробленими механізмами, які сприяли б зниженню тіньової економіки до мінімуму.

Система оподаткування (включаючи нарахування на заробітну плату) складається з двох елементів: податкового законодавства, що визначає ставки податків та базу оподаткування, та впровадження законодавства податковою адміністрацією.

Можна виділити дві категорії податкових механізмів, розділивши їх за характером впливу на «жорсткі» та «м'які». Тоді як «жорсткі» напряду впливають на вигоди для населення та компаній, «м'які» – впливають на їх ставлення до сплати податків та діяльності уряду в цілому.

До ухилення від оподаткування фізичні та юридичні особи вдаються не лише з мотивів збагачення. Серед цілком законних передумов такої діяльності можна виокремити причини різні за своїм характером, які прямо сприяють «тінізації» джерел накопичення капіталів а саме:

- економічні: значна кількість видів податків; високі ставки оподаткування, які в умовах розвитку малого та середнього бізнесу в молодій державі не витримують тиску, і тому змушені або приховати прибуток, або ж збанкрутувати; нерівномірне податкове навантаження; загальна нестабільна економічна атмосфера в країні;

- правові: недосконалість податкового законодавства; правовий нігілізм; правова незахищеність платників податків;

- адміністративні: недоліки системи адміністрування податків; неналежна якість податкового контролю; розбіжності податкового та бухгалтерського обліку; неналежний рівень фахівців податкових органів; корумпованість працівників податкових органів;

- соціальні: низька податкова культура та мораль; податкова неграмотність; недовіра платників податків до влади.

Отже стратегія протидії тіньовій економіці України має містити інструменти, які сприятимуть удосконаленню наявних податкових механізмів як в частині економічної, так і адміністративної складових задля недопущення використання схем ухилення від сплати податків або мінімізації податкових зобов'язань.

Проте, на нашу думку, є ще один ключовий момент, який за своєю ознакою є теоретичним підґрунтям для розробки дієвих податкових механізмів, які б впливали на детінізацію економіки країни. Мова йде про класифікацію податків, яку закладено у фундамент побудови всієї системи оподаткування.

Традиційно класифікацію податків проводять за такими ознаками:

- залежно від рівня державних структур (загальнодержавні, місцеві);

- залежно від форми оподаткування (прямі, непрямі);

- залежно від економічного змісту об'єкта оподаткування (на майно, доходи, споживання);

- залежно від способу оподаткування (кадастрові, за декларацією, які утримуються у джерелах виплат);

- залежно від способу зміни податкових ставок (регресивні, прогресивні, пропорційні, тверді, кратні суми);

- залежно від платника (з фізичних осіб, з юридичних осіб);

- залежно від джерела сплати (дохід, виручка від реалізації, фінансовий результат, виробничі витрати, заробітна плата).

С. І. Юрій та В. М. Федосов додатково пропонують розрізняти податки за сферою використання (загального призначення, спеціальні, змішані); за повнотою прав використання податкових надходжень (власні та регулюючі); за формою сплати (готівкові та безготівкові); за способом встановлення податкових ставок (розкладні та окладні); за періодичністю сплати (регулярні разові) [17 с. 120].

На нашу думку, податки потребують додаткової класифікації при розгляді їх в якості одного з інструментів детінізації економіки. Вважаємо за доцільне розрізняти податки з точки зору їхньої ролі у бюджетоутворенні. Отже за ступенем бюджетоутворення податки можна поділити на три групи: з високим ступенем бюджетоутворення (більше ніж 3 % від ВВП), з середнім ступенем бюджетоутворення (від 1 до 3 % від ВВП), та з низьким ступенем бюджетоутворення (до 1 % від ВВП).

З метою використання податкових механізмів у процесі детінізації економіки впровадження нових податків або подальше існування вже чинних необхідно узгоджувати саме з цією класифікацією. Оскільки метою впровадження будь-якого податку першочергово є наповнення бюджету країни задля подальшого виконання

функцій та реалізації завдань, покладених на неї. Питання раціональності впровадження податку можливо вирішити шляхом виміру очікуваних розмірів надходжень із загальною сумою податкових надходжень та потреб бюджету.

У податкових механізмах подолання тіньової економіки необхідно дотримуватися балансу відношення показника ефективності надходження податку з наслідками, які він спричиняє після впровадження. Тобто необхідно отримати відповідь, чи вирішить податок питання наповненості бюджету, чи тільки спонукатиме до розробки нових схем з уникнення його сплати.

Прикладом нераціонального впровадження податку може бути прийнята у липні 2013 року норма, щодо сплати роботодавцем у державну скарбницю податку в розмірі 33 % від зарплати співробітниці, яка перебуває у декреті. Очікувані надходження становлять близько 100 млн грн на рік. При тому обсяги тінізації будуть пропорційно збільшуватися, оскільки роботодавці будуть вдаватися до приховування реальних розмірів заробітної плати, що виплачують таким жінкам. У результаті такий податок не тільки приведе зарплати у тінь, а й стане причиною виникнення величезної соціальної проблеми, при тому що сенс для бюджету буде мізерний.

Вважаємо за необхідне ліквідувати такі податки, що мають у структурі податкових надходжень частку менше ніж 0,5 % ВВП, але при цьому сприяють тінізації економіки.

Висновки. Тіньова економіка – явище соціально-економічного характеру, що пояснюється причиною її виникнення, тобто нестачею або дефіцитом певних ресурсів або продуктів матеріального характеру та бажанням його отримати чи примножити. Відповідно детінізація економічних процесів у державі має бути орієнтована на подолання причин їхнього виникнення, з використанням методів економічного, правового, політичного та соціального характеру у комплексі.

З метою детінізації економіки України необхідним є використання заходів, що сприяли б покращенню інвестиційного клімату держави, зниженню як фіскального, так і регуляторного тиску на суб'єктів господарювання за рахунок удосконалення існуючих податкових механізмів; необхідною є подальша дерегуляція підприємницької діяльності й підтримка малого та середнього бізнесу, в першу чергу у сфері дозвільної системи та ліцензування. Окремою складовою у боротьбі з тіньовою економікою є необхідність реформування системи правосуддя, забезпечення прав власності та боротьба з корупцією.

Список використаних джерел

1. Латов Ю. В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики (монография). — М. : МОНФ, 2001. — 280 с.
2. Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // Journal of Modern African Studies, 1973. — Vol. 11. — P. 61–90.
3. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З. С. Варналія. — К. : НІСД, 2006. — 576 с.
4. Корягина Т. И. Теневая экономика. Анализ, оценки и причины // Изв. Акад. наук СССР. Серия экон. 1990. — № 6. — С. 73–83.
5. Тишук Т. А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання / за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2011. — 31 с.
6. Офіційний сайт Стратегічного дослідницького інституту США [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.heritage.org/>.
7. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. — Режим

доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

8. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>.

9. Попович В. М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: монографія / В. М. Попович // Академія державної податкової служби України. — Ірпінь. — 2001. — 546 с.

10. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. — 2007. — № 2. — С. 56–66.

11. Мазур І. І. Детінізація економіки в трансформаційних суспільствах: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / І. І. Мазур. — Київ, 2007. — 30 с.

12. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV [Електро-

ний ресурс]. — Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

13. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.

14. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму: Закон України від 28.11.2002 № 249-IV у редакції від

11.08.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/249-15>.

15. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 256 с.

16. Худолій Л. М. Теорія Фінансів Навчально-методичний посібник. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — 167 с.

17. Фінанси [Текст] : підручник / С. І. Юрій [та ін.] ; ред. С. І. Юрій, В. М. Федосов. — К. : Знання, 2008. — 611 с.

JEL CLASSIFICATION: O17

DIRECTIONS OF UNSHADOWING THE ECONOMY OF UKRAINE DUE TO THE USING OF TAX MECHANISMS

Andrii V. DVORIANINOV*Postgraduate of the Department of Finance and Banking PHEE "European University", Kyiv*

Summary The article is about the problem of shadow economy in Ukraine. The main statements of its existence and development have been determined. Directions of economy unshadowing have been

outlined. Special attention has been paid to the place of tax mechanisms for combating the shadow economy.

Key words: shadow economy, unshadowing the economy, tax mechanisms for combating the shadow economy.

According to official estimates of the Ministry of economic development and trade of Ukraine in 2013 the shadow economy in the country is 44 % of gross domestic product, but according to the World Bank, the figure reaches the mark of 60 % of GDP. But in any case, these figures show the existence in the country the reproductive functioning of shadow economic relations that threaten national security, the maximum acceptable level of shadow economy is considered to be 30 % of GDP. In this context, the urgent need is to address the issue of development tools and methods which work against the shadowing domestic economy.

Nowadays, both, in domestic and in foreign science is not reached consensus on the conceptual apparatus of a new field of research, the causes of the occurrences and development, methods of estimation of the shadow economy and direction of overcoming it. The phenomenon of the shadow economy is interpreted by scientists from different perspectives, using economic and statistical, legal, and ethical approaches.

Exploring the genesis of the «shadow economy» scientists attributed its origin and development of the formation of the state institution, establishment of relations between citizens and the state in the form of taxes paying. Explaining this fact, so that tax evasion in different forms and their existence is historically the first manifestation of the shadow economy. Agreeing with this view, it must be emphasized that the modern form of «shadow» economy has become in 60–70 years of XX century.

The level of the shadow economy of Ukraine for 2004–2007 years was about 28 %, and in 2008–2010

began to rise and reached 34 %, 39 % and 38 % respectively. The financial crisis triggered a rapid withdrawal of capital in the «shadow» in order to prevent its complete loss.

Currently, the unshadowing is one of the key tasks in order to ensure economic security and creating conditions for sustainable development of Ukraine. However, the essence of the question of economy unshadowing is no less controversial than the shadow economy. The lack of a specific plan of action to combat the shadow economic activity, prevent effective solution to the problem.

Today in Ukraine there is a number of valid normative acts which form the legal basis for the fight against the shadow economy. According to the Law of Ukraine «On the basis of domestic and foreign policy» unshadowing of economy and creating favorable conditions for economic agents in legitimate legal framework is part of the basic principles of domestic policy in the economic sphere.

The new edition of the Law of Ukraine «On prevention and counteraction to legalization (laundering) of incomes from crime and financing of terrorism» adopted in 2013 should facilitate the removal of the legal scope of the income generated in the informal sector, and capital operating in the «shadow». The law aims to regulate the process and conditions of legalization and security not to be persecuted, that law is the basis for the «amnesty» of the shadow capital.

As the shadow economy takes its place in almost all areas of economic life and manifests itself in all economic sectors, respectively decrease the size of the presence of a defined and specific features of dif-

ferent industries. However, among the unshadowing mechanisms can be identified the uniform, suitable for the unshadowing of all sectors of the economy – tax mechanisms, as taxes and taxation system covering all economic sectors.

Tax mechanisms are used for implementing state tax policy, which largely determines the economic development, affects on the process of social production, its structure and dynamics, the state of scientific and technical progress.

The tax system (including payroll taxes) consists of two elements: tax law that determines the tax rates and the tax base, and implements legislation and tax administration. There are two categories of tax arrangements, dividing them by the impact on the «hard» and «soft.» While «hard» directly affect the benefits for citizens and companies and «soft» – affect their attitude toward taxes and the government in general.

The tax evasion natural and legal persons resort not only for reasons of enrichment. Among the legitimate prerequisites such activities can identify various causes in nature that directly contribute to «shadow» sources of capital as follows:

- economic: many kinds of taxes; high tax rates, which in the development of small and medium-sized businesses in the emerging countries do not maintain such pressure and therefore are forced to either hide income or fail; uneven tax burden; total volatile economic climate in the country;
- legal: imperfect of tax legislation, legal nihilism, legal insecurity taxpayers;
- administrative: shortcomings in tax administration; tax improper quality control; differences in tax and accounting; improper professionals tax authorities; tax experts corruption bodies;
- social: low tax culture and morality; tax ignorance; distrust taxpayers to power.

So the strategy against the shadow economy of Ukraine must include tools that will help to improve the existing tax mechanisms both in terms of economic and administrative components in order to prevent the use of schemes of tax evasion or minimize tax liabilities.

However, we think there is another key point, which is by its feature a theoretical basis for the de-

velopment of effective tax mechanisms that affect the unshadowing of the economy. It is about the classification of taxes, which lies at the foundation of the tax system.

We believe that taxes need further classification, treating them as a tool for reducing shadow economy. We consider it appropriate to distinguish between taxes in terms of their role in budget formation. Thus for degree of budget formation taxes can be divided into three groups: high degree of budget formation (more than 3 % of GDP), with an average degree of budget formation (1 to 3 % of GDP), and low degree of budget formation (up to 1 % of GDP).

In order to use the tax arrangements in the process of the unshadowing the economy, new taxes implementation or continued existence of already existing need to agree with this classification. Since the purpose of implementing any tax priority is filling the country's budget for the further implementation of the functions and tasks assigned to it. The rationality of a tax can be solved by measuring the size of the expected revenue from the total amount of tax revenue and budget needs.

The tax mechanism to overcome the shadow economy is necessary to balance the ratio of tax revenue performance indicator of the consequences that it entails after implementation. That is necessary to get an answer to a question or resolve tax issues fullness budget or just encourage the development of new schemes to avoid paying it. We consider it necessary to eliminate such taxes have tax revenue share of less than 0,5 % of GDP, but contribute to the shadowing of economy.

In order to unshadow the economy of Ukraine it is necessary to use measures that would contribute to the improvement of the investment climate in the state, reducing both the fiscal and regulatory burden on businesses due to improving the tax mechanisms; further it is necessary to deregulate the entrepreneurship and support small and medium-sized businesses primarily in the permit system and licensing. Individual components in the fight against the shadow economy are the need to reform the justice system, enforcement of property rights and the fight against corruption.

References

1. Latov Yu. V. (2001) *Ekonomika vne zakona. Ocherki po teorii i istorii tenevoy ekonomiki* [Economy Outside the Law. Essays on the Theory and History of Shadow Economy]. M.: MONE.
2. Hart K. (1973) Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11, 61–90.

3. Varnaliya Z. S. (Ed.) *Tinova ekonomika: sutnist, osoblivosti ta shlyahi legalizatsiyi* [*The Shadow Economy: The Nature, Characteristics and Ways of Legalizing.*]. K.: NISD.
4. Koryagina T. I. (1990) *Tenevaya ekonomika. Analiz, otsenki i prichiny* [*Shadow Economy. Analysis, Evaluation and Causes*]. Publisher Acad. Sciences of the USSR. economy series, 6, 73–83.
5. Tischuk T. A. (2011) *Tinova ekonomika v Ukrayini: masshtabi ta napryamki podolannya* [*Shadow Economy in Ukraine: Magnitude and Direction of Overcoming*]. K.: NISD.
6. The Heritage Foundation. Retrieved from <http://www.heritage.org/>.
7. World economic Forum Retrieved from <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
8. The Antimonopoly Committee of Ukraine. Retrieved from <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>
9. Popovich V. M. (2001) *Ekonomiko-kriminologichna teoriia detinizatsii ekonomiki* [*Economic and Criminological Theory Shadow Economy*]. Academy of State Tax Service of Ukraine. Irpin.
10. Varnalii Z. (2007) *Shliahi detinizatsii ekonomiki Ukrainy ta yiyi osoblyvosti* [*Ways of Unshadowing the Economy of Ukraine and its Features*]. *Bankyvska sprava*, 2, 56.
11. Mazur I. I. (2007) *Detinizatsiia ekonomiki v transformatsiinykh suspilstvah* [*The Unshadowing of Economy in Transition Societies*] Extended abstract of Doctor's thesis. Kyiv.
11. Zakon Ukrainy «Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy vid 19.06.2003 № 964-IV [Law of Ukraine “On National Security of Ukraine”, 19.06.2003 № 964-IV] Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
12. Zakon Ukrayiny «Pro zasady vnutrishnoi i zovnishnoi polityky» vid 01.07.2010 № 2411-VI [Law of Ukraine “On the Basis of Domestic and Foreign Policy”, 01.07.2010 № 2411-VI]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
13. Zakon Ukrainy «Pro zapobihannia ta protydiu lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, abo finansuvanniu teroryzmu» vid 28.11.2002 № 249-IV u redaktsii vid 11.08.2013 r. [Law of Ukraine “On Prevention and Counteraction to Legalization (Laundering) of Proceeds From Crime and Terrorist Financing”, 28.11.2002 № 249-IV as amended on 08.11.2013] Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/249-15>.
14. Kutsenko T. F. (2002) *Biudzhethno-podatкова polityka* [Fiscal Policy]. K.: KNEU.
15. Hudolii L. M. (2003) *Teoriya Finansiv* [Finance Theory]. K.: European University.
16. Finansi [Finance]. Yuriy S. I., Fedosov V. M. (Eds.). K.: Znannia, 2008.

УДК:339.3:330.341.4(477)

СТРУКТУРНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ: НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Назарій Миколайович ПОПАДИНЕЦЬ

молодший науковий співробітник відділу регіональної економічної політики Інституту регіональних досліджень НАН України

E-mail: popadynets.n@gmail.com

Анотація. У статті досліджено проблеми розвитку внутрішнього ринку України. Проаналізовано роботу основних секторів економіки та їх вплив на елімінацію структурних диспропорцій на внутрішньому ринку. Охарактеризовано зовнішньоекономічні чинники впливу на внутрішній ринок України. Запропоновано основні заходи щодо реалізації політики мінімізації структурних диспропорцій на внутрішньому ринку України.

Аннотация. В статье исследованы проблемы развития внутреннего рынка Украины. Проанализирована работа основных секторов экономики и их влияние на элиминацию структурных диспропорций на внутреннем рынке. Охарактеризованы внешнеэкономические факторы влияния на внутренний рынок Украины. Предложены основные мероприятия по реализации политики минимизации структурных диспропорций на внутреннем рынке Украины.

Ключові слова: внутрішній ринок, експорт, імпорт, промисловість, структурні диспропорції.

Ключевые слова: внутренний рынок, экспорт, импорт, промышленность, структурные диспропорции.

Постановка проблеми. Проблеми економічного розвитку внутрішнього ринку України є об'єктом досліджень як економістів, так і політиків. Конкурентоспроможність і перспективи країни та соціально-економічне становище її громадян залежать від того, яка динаміка розвитку внутрішнього ринку та які при цьому відбуваються структурні зміни на внутрішньому ринку та у національній економіці.

В Україні нерозв'язані проблеми накопичувались десятиріччями. Не підкріплена економічним розвитком «соціалізація» бюджету тільки тимчасово вирішувала завдання покращення добробуту громадян, оскільки вона не базувалась на адекватному збільшенні обсягів виробництва та підвищенні рівня продуктивності праці. При цьому упродовж тривалого часу не проводились реформи, спрямовані на усунення структурних диспропорцій на внутрішньому ринку та у національній економіці.

Унаслідок цього в Україні істотно загальмувались процеси подолання структурних дисбалансів перехідного періоду, технологічної модернізації, поліпшення основних фондів, формування ефективної економічної бази для соці-

альних перетворень і, як наслідок, внутрішній ринок України залишився вразливим до кризи 2008–2009 років, що негативно вплинула майже на всі суб'єкти, задіяні у ньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремими аспектами розвитку внутрішнього ринку України та структурної політики держави займалися такі вітчизняні вчені: С. О. Біла [1], В. М. Геєць [2], Б. М. Данилишин [3], Я. А. Жаліло [4], О. В. Пустовойт [2], В. О. Точилін [2] та ін. В своїх працях вони висвітлюють вплив зовнішньоекономічної кон'юнктури на динаміку внутрішнього ринку та структурні дисбаланси відтворювальних процесів в українській економіці. Проте недостатньо уваги приділено наявним структурним диспропорціям самого внутрішнього ринку. За таких умов постає питання конкурентних підходів щодо стимулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку та пропонування заходів щодо усунення диспропорцій на внутрішньому ринку України.

Метою статті є аналіз основних тенденцій розвитку внутрішнього ринку, а також пропонування пріоритетних заходів для мінімізації диспропорцій на внутрішньому ринку.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Основоположними засадами внутрішньої політики України в економічній сфері є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, розвитку внутрішнього ринку, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, зменшення втручання держави в економічну діяльність суб'єктів господарювання, розвитку конкуренції як основного чинника підвищення ефективності країни. Стратегія економічної модернізації внутрішнього ринку об'єктивно вимагає оновлення конкурентних механізмів, розробки науково обґрунтованих та ефективних з точки зору реалізації на практиці інституціональних засад захисту і розвитку конкурентних відносин у державі.

Дані Державної служби статистики України підтверджують, що у 2013 р. під впливом прогресуючих ознак світової фінансової кризи окреслились тенденції до скорочення зведеного індексу виробництва товарів і послуг за основними видами економічної діяльності.

Це скорочення було обумовлено зниженням насамперед обсягів виробництва у промисловості, будівництві та транспорті. Індекс промислової продукції за перше півріччя 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 р. становив 94,7 %. Загалом низхідний тренд розвитку промислового виробництва був зумовлений комплексом чинників, що пов'язані зі значними фінансовими проблемами у низці країн єврозони, Росії та Близького Сходу, посиленням рецесійних тенденцій, що негативно позначилося на динаміці зовнішнього попиту, та збереженням структурних диспропорцій внутрішнього ринку.

Тобто на ситуацію у промисловості негативно впливало посилення конкуренції з боку іноземних виробників, передусім Китаю, РФ і Туреччини, формування низької цінової динаміки на світових товарних ринках, відсутність кредитної підтримки та жорстка монетарна політика.

Підсумовуючи роботу промисловості України, можна підтвердити факт надзвичайної відкритості національної економіки та її залежності від кон'юнктури світового ринку. Обмежене кредитування та високі процентні ставки за позиками стали каталізаторами уповільнення економічного зростання внутрішнього ринку.

Проте, є і позитивна динаміка деяких видів економічної діяльності, що визначається високим внутрішнім попитом. Високий внутрішній споживчий попит, підтриманий стабільним підвищенням реальних зарплат, забезпечив зростання роздрібної торгівлі.

Додатковим фактором високих темпів його зростання було зниження цін на деякі групи товарів та послуг, що сприяло посиленню споживчих настроїв населення.

У роздрібній торгівлі шляхом зростання внутрішнього споживчого попиту і у сільському господарстві у 2013 р. спостерігається позитивна динаміка, але вона все одно не може компенсувати скорочення в інших секторах економіки.

Оборот роздрібної торгівлі за I півріччя 2013 р. становив 397,6 млрд грн, що у порівняльних цінах на 11,2 % більше обсягу того ж періоду 2012 р. [5].

Через торгову мережу підприємств за I півріччя 2013 р. було продано споживчих товарів на суму 192,5 млрд грн. У загальному обсязі роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств частка непродовольчих товарів зменшилась і становила 60 % проти 60,6 % I півріччя 2012 р. [6].

Частка продажу споживчих товарів, що вироблені на території України, у 2013 р. у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі становить 58,3 %, що на 2 пункти менше, ніж за I півріччя 2012 р. Найбільша частка продажу товарів, що вироблені на території України, спостерігалась у Кіровоградській, Черкаській, Сумській, Житомирській, Чернігівській та Запорізькій областях (71,7–67,8 %). У м. Севастополі, Вінницькій, Донецькій, Київській, Волинській, Харківській, Одеській, Закарпатській областях та у м. Києві, товарооборот яких у загальному обсязі роздрібного товарообороту торгової мережі складав більше ніж половина, ця частка була меншою (57,2–48 %), ніж у середньому по Україні.

У сільському господарстві за I півріччя 2013 р. індекс порівняно з відповідним періодом 2012 р. становив 115,4 %. Це найвищий показник зростання обсягу аграрного виробництва за останні п'ять років. Індекс аграрних компаній становив 127,5 %, господарств населення – 106,4 % [7].

Робота сільського господарства у цей період визначалася стабільним попитом з боку населення та переробних підприємств, фінансовою підтримкою виробників з боку банків, збільшенням обсягів дотацій і компенсацій за реалізовану тваринницьку продукцію переробним підприємствам.

Загалом розвиток аграрного сектору спроможний потужно вплинути на усунення диспропорцій на внутрішньому ринку та економічну динаміку розвитку України – зважаючи на значні перспективи його капіталізації та прогнозовані довгострокові підвищувальні тренди як на

внутрішньому ринку, так і на зовнішніх ринках аграрної продукції.

В умовах відкритості національної економіки світові тенденції щодо збільшення дефіциту продовольства та зростання цін можна розглядати як потужний виклик для українського аграрного виробництва.

Ці тенденції стимулюватимуть приплив інвестиційних ресурсів у сектор, пожвавлять виробництво та експорт, стануть підґрунтям для розкриття вітчизняного аграрного потенціалу як національної конкурентної переваги.

Реформування в аграрній сфері має полягати у запровадженні прозорого та конкурентного ринку земель сільськогосподарського призначення.

Основні акценти слід змістити у бік формування ринкових інститутів, що дозволять оптимізувати діючі форми організації виробництва з погляду ефективності реалізації ними економічних, соціальних та екологічних функцій.

Щодо зовнішньоекономічного впливу на розвиток внутрішнього ринку, то за I півріччя 2013 р. обсяг експорту товарів і послуг України становив 37688,7 млн дол. США, імпорту – 38486,1 млн дол. Порівняно з I півріччям 2012 р. експорт та імпорт становили відповідно 93,5 % та 87,2 % [8]. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 797,4 млн дол. США (у I півріччі 2012 р. – мінус 3799,5 млн дол. США) [9].

На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її переробки (-7066,1 млн дол. США), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-2531,8 млн дол. США), пластмаси, полімерні матеріали (-1428,7 млн дол. США), електричні машини – 1381,9 млн дол. США, механічні машини (-1380,1 млн дол. США), фармацевтична продукція (-1195,4 млн дол. США) [10].

У структурі зовнішньої торгівлі України порівняно з I півріччям 2012 р. частка товарів в експорті та імпорті зменшилася, відповідно вона становить 81,6 % та 90,8 % [9].

Загальний обсяг експорту товарів і послуг до країн СНД становив 13925,3 млн дол. США, або 90,5 % проти I півріччя 2012 р., до країн ЄС – 10353,9 млн дол. США (103,4 %). Частка експорту до країн СНД зменшилась проти I півріччя 2012 р. та складає 36,9 %, до країн ЄС – збільшилася та становить 27,5 % (у I півріччі 2012 р. – 38,2 % та 24,8 %) [8].

Обсяги імпорту товарів і послуг з країн СНД та країн ЄС становили 12516,6 млн дол. США

та 14181,8 млн дол. США, що порівняно з I півріччям 2012 р. склало 71 % та 99,6 % відповідно. Частка імпорту з країн СНД зменшилась, з країн ЄС збільшилась і становить відповідно 32,5 % та 36,8 % (у I півріччі 2012 р. – 40 % та 32,3 %) [8].

Основу товарної структури українського експорту становлять чорні метали та вироби з них – 26,8 % від загального обсягу експорту.

Значна експортна орієнтованість української економіки на тлі песимістичних оцінок світової торговельної кон'юнктури спонукає до цілеспрямованої політики підтримки експортної активності та конкурентоспроможності українських підприємств.

Тому потрібно максимально сконцентрувати зусилля на задіяння внутрішніх резервів для активізації економічного зростання внутрішнього ринку. Україна надзвичайно відкрита в економічному плані держава. Загострення рецесійних процесів у світовій економіці та посилення нестабільності на світових фінансових ринках, що пов'язані з борговими проблемами розвинених країн, відображаються на розвитку грошово-фінансової системи України.

2012 р. відзначився нестійкою динамікою глобальної економіки – з певним пожвавленням на початку року та наступним гальмуванням зростання. Депресивність світової економіки обумовила зниження попиту на міжнародних ринках основної експортної продукції України. Погіршилися умови торгівлі внаслідок застосування протекціоністських заходів у країнах – торговельних партнерах.

Політика модернізації, досі сконцентрована на інституційних змінах та підготовці нормативно-правових засад необхідних реформ, відтепер має бути зорієнтована на більш рішучі завдання щодо забезпечення структурних зрушень. Експортоорієнтована модель економіки дедалі частіше дає збої через нестабільність традиційних зовнішніх ринків. Потрібні нові стимули для внутрішнього реінвестування у галузі з високою часткою доданої вартості, а саме залучення інвестицій, упровадження політики імпортозаміщення, зміни у структурі експорту на користь продукції з глибокою переробкою та застосуванням нових технологічних рішень.

Негативною тенденцією щодо розвитку внутрішнього ринку є те, що у I півріччі 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2614,9 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що у 0,8 рази менше показника відповідного періоду 2012 р.

(3224,2 млн дол. США). Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 липня 2013 р. становив 55318,2 млн дол. США, що на 0,4 % більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та у розрахунку на одну людину складає 1218,1 дол. З країн ЄС внесено 42819,9 млн дол. інвестицій (77,4 % загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 4370,7 млн дол. (7,9 %), з інших країн світу – 8127,6 млн дол. (14,7 %) [11].

Інвестиції надійшли зі 138 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 17928,5 млн дол. США, Німеччина – 6165,3 млн дол. США, Нідерланди – 5376,1 млн дол. США, Російська Федерація – 3822,7 млн дол. США, Австрія – 3196,3 млн дол. США, Велика Британія – 2697,2 млн дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 2418,4 млн дол. США, Франція – 1808,4 млн дол. США, Швейцарія – 1183,1 млн дол. США та Італія – 1122,7 млн дол. США [11].

Підвищення інвестиційної привабливості країни та проведення економічних реформ мають закласти підвалини нової національної економічної моделі розвитку, що відповідатиме особливостям конкурентних викликів посткризового світу. І 2013–2014 рр. можуть стати ключовими в плані реалізації завдань реформ та розвитку.

Так, урядом уже здійснено деякі заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату та бізнес-середовища, у тому числі дерегуляції підприємницької діяльності. Підтвердженням проведення реформ є позитивна оцінка іноземних експертів.

Так, Україна у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності за 2012–2013 рр. поліпшила свої позиції на дев'ять пунктів і зайняла 73 місце серед 144 країн світу [12], що досліджувалися. Позиція України підвищується другий рік поспіль (після падіння на 17 пунктів у 2009–2010 рр.) [13] і досягла докризового рівня. За показником «Індекс розміру внутрішнього ринку» Україна у 2007–2008 рр., займала 27 місце (зі 131) [14], у 2008–2009 рр. – 29 місце (зі 134) [15], у 2009–2010 рр. – 29 місце (зі 133) [13], у 2010–2011 рр. – 28 місце (зі 139) [16], у 2011–2012 рр. – 37 місце (зі 142) [17] позиції погіршилися. Також Україна усе ще залишається у групі країн, що не досягли середнього показника конкурентоспроможності, і значно відстає від розвинутих держав.

Стратегія реформ щодо розвитку внутрішнього ринку України потребує уточнення пріоритетних завдань, виходячи як з глобальних викликів,

так і з особливостей сучасного етапу розвитку української економіки та суспільства, зокрема – специфіки очікувань громадян і суб'єктів економіки. Імперативом розвитку економіки України має стати відновлення позитивних показників економічного зростання та усунення структурних диспропорцій на внутрішньому ринку. Прогнозовані повільні темпи відновлення світової економіки не дають підстав очікувати швидкого відновлення для економічного зростання внутрішнього ринку в Україні з боку зовнішніх чинників.

Висновки. Отже, основні напрями усунення диспропорцій на внутрішньому ринку мають формуватися на основі прийняття таких заходів:

1. Створення інституційного середовища для розвитку конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами:

- реформування правової системи – прийняття Закону «Про розвиток внутрішнього виробництва» та Програми «Розвитку внутрішнього ринку»;

- виконання завдань «Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки»;

- підвищення регуляторної, захисної та торговельної ефективності нетарифних обмежень імпорту на внутрішній ринок продукції, що несе загрози для внутрішнього виробника, шляхом застосування антидемпінгових заходів щодо іноземного товаровиробника, що реалізують продукцію за ціною нижчою порівняно з її вартістю на внутрішньому ринку, а також використовуючи підвищення рівня відповідальності органів сертифікації за підтвердженням відповідності продукції, що імпортується, вимогам технічних регламентів та інших супровідних документів;

- збільшення гарантій органів державної влади щодо безпечності вітчизняних продуктів, що перебувають в обігу на внутрішньому ринку, а саме шляхом: прийняття законодавчих актів у сфері регулювання у відповідності з вимогами СОТ та ЄС; створення інфраструктури системи регулювання, її кадрового та технічного забезпечення; запровадження системи контролю якості виробництва на основі сертифікації підприємств, яка б передбачала пріоритетний контроль за якістю виробництва та переробки сировинних ресурсів;

- формування ефективної системи державного та громадського ринкового нагляду за якістю товарів, що перебувають в обігу на внутрішньому ринку, шляхом розширення мережі лабораторій, що відслідковують якість споживчих товарів, під-

вищення рівня правової відповідальності товаровиробників, постачальників і дистриб'юторів за якість продукції, що реалізуються на внутрішньому ринку.

2. Підвищення рівня нецінової та цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції кінцевого споживання, що перебуває в обігу на внутрішньому ринку:

- створення сприятливих економічних умов для модернізації вітчизняних підприємств, що реалізують свою продукцію на внутрішньому ринку шляхом звільнення від сплати ПДВ імпорту технологічного обладнання, вдосконалення нормативно-правових засад функціонування ринку лізингу, розроблення прозорих нормативно-правових правил відведення земель під промислове будівництво;

- здійснення переходу на економічно обґрунтовані тарифи та ціни на продукцію монопольних утворень шляхом законодавчого обмеження можливостей монопольних утворень;

- надання державної підтримки у формуванні мережі інформаційно-маркетингових центрів з вільним доступом усіх учасників ринку до інформації щодо рівня цін на товарних ринках, якісних характеристик продукції, її відповідності з вимогами обов'язкових стандартів.

3. Удосконалення механізму економічної концентрації на внутрішньому ринку вітчизняної продукції:

- розширення джерел інвестування вітчизняних підприємств через вдосконалення діяльності на внутрішньому ринку інвестиційних фінансових посередників;

- зменшення витрат інвесторів при вході на ринок та виході з нього шляхом нормативно урегульованого максимального розміру ціни на послуги та перереєстрації прав власності на іменні цінні папери, зменшення витрат власників підприємств на здійснення процедури їх банкрутства та ліквідації.

4. Зменшення рівня інфляційних витрат доходу суспільства на внутрішньому ринку:

- створення сприятливих економічних умов для формування ринкової інфраструктури, особливо обслуговуючих і збутових установ, формування оптових ринків за фінансової участі держави на загальнодержавному та місцевому рівнях;

- формування механізму стимулювання інфляційних очікувань суб'єктів внутрішнього ринку шляхом поступового введення монетарного режиму таргетування інфляції.

5. Формування цільових галузевих програм розвитку внутрішнього ринку, використовуючи вітчизняну продукцію з високими якісними характеристиками.

6. Визначення пріоритетних напрямів роботи центральних і місцевих органів влади щодо вдосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку.

Список використаних джерел

1. Біла С. О. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки / С. Біла. — К.: УАДА, 2001. — 408 с.

2. Проблеми та напрями захисту внутрішнього ринку: Наукова доповідь / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, д-ра екон. наук В. О. Точиліна; д-ра екон. наук Т. О. Осташко; Ін-т екон. та прогнозів. — К., 2008. — 102 с.

3. Україна і Митний союз. Богдан Данилишин. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2013/06/3/377778/>.

4. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. — К.: НІСД, 2012. — 104 с.

5. Обороти роздрібної торгівлі. Прес-реліз. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Продаж споживчих товарів, які вироблені на території України, у торговій мережі. Прес-реліз. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

7. Стан сільського господарства України. Прес-реліз. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

8. Зовнішня торгівля України товарами. Прес-реліз. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

9. Зовнішньоторговельний баланс України. Прес-реліз. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Стан зовнішньоторговельного балансу України. Прес-реліз. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

11. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Прес-реліз. [Електронний ре-

сурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

12. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012–2013 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.uinei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492.

13. Звіт про конкурентоспроможність України 2010. На зустріч економічному зростанню та процвітання / Фонд ефективне управління. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf.

14. Звіт про конкурентоспроможність України 2008. На зустріч економічному зростанню та процвітання / Фонд ефективне управління. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/final_ua.pdf.

15. Звіт про конкурентоспроможність України 2009. На зустріч економічному зростанню та про-

цвітання / Фонд ефективне управління. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ssr.org.ua/content/eng/libr/final_ukr_2009.pdf.

16. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. На зустріч економічному зростанню та процвітання / Фонд ефективне управління. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf.

17. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. На зустріч економічному зростанню та процвітання / Фонд ефективне управління. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2012.pdf.

JEL CLASSIFICATION: H11, L10

STRUCTURAL DISPROPORTION OF INTERNAL MARKET OF UKRAINE: WAYS OF SOLUTION

Nazarii M. POPADYNETS

Junior Scientific Officer of the Regional Economic Policy Department of the Institute of Regional Research of the NAS of Ukraine

Summary. In this research the problem of development of Ukraine's internal market is investigated. The action of the main economic sectors and their impact on the elimination of structural imbalances in domestic market is analyzed. The

external factors of influence on the domestic market of Ukraine are characterized. The basic steps to implement policies to minimize structural imbalances in the domestic market of Ukraine are proposed.

Key words: *internal market, export, import, industry, structural disproportion.*

Problems of economic development of the internal market of Ukraine are the subject of economists' and politicians' researches. Competitiveness and prospects of the state as well as social and economic situation of its citizens depend on the dynamics of development of the internal market and also on structural changes of the inner market and national economy.

For a long time in Ukraine reforms which are objective to remove the structural imbalances at the domestic market and national economy were not carried out. As a result, processes of overcoming of structural imbalances in transition, technological modernization, improvement of fixed assets, forming the basis for effective economic and social changes were significantly slowed. These factors caused the fact that Ukraine's inboard market remained vulnerable to the crisis of 2008–2009, which had a negative impact on almost all subjects involved in it.

Some aspects of Ukraine's internal market development and structural policy were researched by domestic scientists such as S. Bila, V. Geiets, B. Danylyshyn, J. Zhalilo, O. Pustovoi, V. Tochylin and others. They highlight the impact of external economic conditions on the dynamics of the internal market and structural imbalances of the reproductive processes in the Ukrainian economy. However, not enough attention is paid to the existing structural imbalances of the internal market. Under such circumstances, the question of competitive approaches to stimulate supply and demand in the domestic market and offering activities to remove imbalances in the domestic market of Ukraine arises.

The aim of the article is to analyze the main trends of development of the internal market as well as to offer measures to minimize disproportions in the domestic market.

The fundamental principles of the internal policy of Ukraine in the economic sphere is to ensure the competitiveness of the national economy, the development of the internal market, creating favorable conditions for business development, reduction of state intervention in economic activities of the entities, development of competition as a major factor in improving the efficiency of the country. The strategy of economic modernization of the internal market objective requires updating of competitive mechanisms, development of scientifically based and effective in terms of practical implementation protection principles and development of competitive relationships in the country.

The data of the State Statistics Service of Ukraine confirmed that in 2013, under the influence of growing signs of the global financial crisis, a trend to a reduction in composite index of goods and services producing by major economic activities is observed. This decrease was primarily due to a decrease in production in industry, construction and transport.

The index of industrial production for the first half of 2013 compared with the same period in 2012 was 94,7 %. General downward trend of industrial production development was driven by a set of factors that are associated with significant financial problems in several Eurozone countries, Russia and the Middle East, the increasing of recession trends that has affected the dynamics of foreign demand,

and preservation of structural disproportions of the internal market.

However, there are some positive dynamics of economic activities defined by strong domestic demand. High domestic demand, supported by steady growth in real wage growth has provided increasing of retailers. An additional factor in the high rate of its growth was reducing of prices for certain groups of goods and services **which helped to strengthen consumer confidence of the population.**

In 2013 in the retail trade by growing domestic consumer demand and in agriculture there has been a positive trend, but it still can not compensate the reductions in other economy sectors.

For the first half of 2013 retail trade turnover amounted to 397,6 billion grn, which in comparable prices by 11,2 % increase over the same period in 2012. In the first half 2013 through a sales network of enterprises consumer goods were sold worth 192,5 billion grn. In total retail turnover of enterprises trading share of consumer goods decreased by 60 % and amounted 60,6 % for the first half of 2012.

In the first half of 2013 in agriculture the index over the same period in 2012 was 115,4 %. This is the highest growth in agricultural production over the past five years. The index of agricultural companies was 127,5 %, the index of households – 106,4 %. Agriculture sector during this period was determined by steady demand from the public and processing enterprises, financial support of producers by banks, increase in subsidies and compensation for the sold livestock products for processing enterprises.

In a whole, development of the agricultural sector is able to strongly influence on the elimination of distortions in the internal market and economic dynamics of the Ukraine – despite the significant promise of its capitalization and projected long-term trends in raising both the domestic market and foreign markets of agricultural products.

Concerning the external economic influence on the development of the internal market, the volume of exports of goods and services in Ukraine was 37,688,700,000 dollars, imports – 38,486,100,000 dollars over the first half of 2013. The structure of foreign trade of Ukraine compared to the first half of 2012 the share of goods in exports and imports decreased, respectively, it is 81,6 % and 90,8 %. The basis of the commodity structure of Ukrainian exports are ferrous metals and articles thereof – 26,8 % of total exports. A substantive export oriented Ukrainian economy due to pessimistic estimates of world trade conditions leads to a policy of support of export activity and competitiveness of Ukrainian enterprises.

Therefore, we must focus on maximum involvement of internal reserves to enhance the economic growth of the domestic market. Ukraine is opened in terms of economic power. Aggravation of recession for the global economy and increasing volatility in global financial markets associated with the debt problems in developed countries are reflected in the development of the monetary and financial system of Ukraine.

Year 2012 was marked with unstable dynamics of the global economy - with some recovery in the beginning of the year and subsequent inhibition of growth. Depression of the world economy led to a decrease in demand in the international markets of the main export products of Ukraine. Terms of trade worsened by the use of protectionist measures in the countries – trade partners.

The policy of modernization, which was still focused on institutional changes and preparation of regulatory and legal framework for the necessary reforms, should become focused more on the task of providing strong structural changes. Export-oriented economic model is increasingly faltering due to the instability of traditional export markets. We need new incentives for domestic reinvestment in sectors with high added value, such as investment attracting, the introduction of import substitution policies, changings in the structure of export products for deep processing and the use of new technological solutions.

Negative trend for the development of the internal market is the fact that 2614.9 million dollars were invested into the economy of Ukraine in the first half of 2013 (equity) that is 0,8 times less than in the corresponding period of 2012 (U.S. \$ 3,224,200,000). Investments came from 138 countries.

Improving investment climate and economic reforms should lay the foundations of a new national economic development models that meet the competitive challenges of the peculiarities of the post-crisis world. And the 2013–2014 could be crucial in terms of the objectives of reform and development. Thus, the government has implemented some measures to improve the investment climate and business environment, including business deregulation. Proof of reforms is positive assessment of foreign experts.

In this manner Ukraine in the Global Competitiveness Index rating for the 2012–2013 biennium has improved its position by nine points and ranked 73 among 144 countries surveyed. The position of Ukraine increased for the second year in a row (after falling 17 points in 2009–2010) [13] and reached the pre-crisis level. In terms of “Domestic market size in-

dex” in 2007–2008 Ukraine took 27th place (among 131), in 2008–2009 – 29th place (among 134), in 2009–2010 – 29th place (among 133), in 2010–2011 – 28th (among 139), in 2011–2012 – 37th (among 142). Also Ukraine is still in the group of countries that have not reached the average level of competitiveness, and falls far from developed countries.

Reform strategy for the development of the internal market of Ukraine needs to have clarified priorities based on both the global challenges and the features of the current stage of development of the Ukrainian economy and society, including the specific expectations of citizens and economic actors. Imperatives of economic development of Ukraine should be the restoration of positive economic growth and elimination of the structural distortions in the internal market. The predicted slow pace of the global recovery does not give reason to expect a quick recovery for the economic growth of the domestic market in Ukraine by external factors.

To eliminate disproportions on the internal market the following measures should be applied:

1. Creation of the institutional environment for competition development between domestic producers and importers:

- reforming of the legal system – the adoption of the Law “About the development of national production” and the program “Development of the internal market”;

- performing the tasks of “The state program of intensification of economic development for 2013–2014”;

- improving the regulatory, security and trade efficiency of non-tariff restrictions on imported goods into the domestic market products that pose a threat to domestic producers by applying anti-dumping measures on foreign producers that sell their products at a price lower compared to its value in the domestic market and increase the level of use responsibility of conformity assessment certification of imported products, the requirements of technical regulations and other relevant documents;

- increasing the insurance of the state authorities in the safety of domestic products that are traded on the internal market in particular by: the adoption of legislation in the sphere of regulation in accordance with requirements of WTO and EU; creation of regulatory system infrastructure, its human and technical support; introduction of the quality control system of production through certification of enterprises that would provide a priority control over the quality of production and processing of raw materials;

- Establishment of an effective system of state and public market supervision over the quality of goods

that are traded on the domestic market through: expansion of a network of laboratories that monitor the quality of consumer goods, increasing the level of legal responsibility of manufacturers, suppliers and distributors for the quality of products, which are sold in domestic market.

2. Increasing of the level of price and non-price competitiveness of local end-use products that are traded on the domestic market:

- creating of favourable economic conditions for the modernization of local enterprises that sell their products on the local market through exemption from VAT of imported technological equipment, improving the legal and regulatory rules for the leasing market, development of transparent legal and regulatory rules for land acquisition for industrial construction;

- implementation of a cost-based rates and prices of monopolies products by limiting legislative opportunities of monopolies;

- state support in the formation of a network of information and marketing centers with free access to information about the level of prices in commodity markets, the quality characteristics of the products and its compliance to the requirements of mandatory standards for all market participants.

3. Improving of the mechanism of market concentration of local products at the internal market:

- expanding the sources of investment of national enterprises through the improvement of activity of investment fiscal agents in the inboard market;

- reducing the investors’ costs at the entrance to and exit from the market through: legally regulated maximum price of the services and re-ownership of registered securities; reducing of costs for the procedure of bankruptcy and liquidation.

4. The decrease of the inflation costs of social welfare in the domestic market:

- creating of favorable economic conditions for developing market infrastructure, especially for service providers and sales institutions, the formation of wholesale markets for public participation at the national and local levels;

- formation of the mechanism of stimulation of inflation expectations of participants of the internal market through the gradual introduction of inflation targeting monetary regime.

5. Formation of target sectorial programs of the domestic market using national products with high quality features.

6. Determination of the priorities of the central and local governments to improve the institutional, organizational and economic principles of the internal market operation.

References

1. Bila S. (2001). Strukturna polityka v systemi derzhavnoho rehuliuвання transformatsiinoi ekonomiky [Structural Policy in The System of State Regulation of the Transforming Economy]. Kiev: UADA.
2. Geiets V., Tochylin V., Ostashko T. (Eds.) (2008) Problemy ta napriamy zakhystu vnutrishnoho rynku [Problems and Ways of Internal Market Protection.]. Kiev: Institute of Economics and Forecasting.
3. Danylyshyn B. (2013) Ukraina i Mytnyi soiuz [Ukraine and the Customs Union]. Retrieved from <http://www.epravda.com.ua/columns/2013/06/3/377778/>.
4. Zhalilo A., Pawluk A., Pokryshka D., Belinska Y. (2012). Strukturni peretvorennia v Ukraini: peredumovy modernizatsii ekonomiky [Structural Transformations in Ukraine: Background of Economic Modernization]. Zhalilo A. (Ed.) Kiev: NISS.
5. Oborot rozdribnoi torhivli [Press Release (2013) Retail Trade Turnover]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Prodazh spozhyvchykh tovariv, yaki vyrobleni na terytorii Ukrainy, u torhovii merezhi [Press Release (2013) Sales of Consumer Goods That are Produced in Ukraine in the Trade Network]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Stan silskoho hospodarstva Ukrainy [Press Release (2013) Position of Agriculture in Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy [Press Release (2013) Ukraine's Foreign Trade]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Zovnishnotorhovelnii balans Ukrainy [Press Release (2013) Foreign Trade Balance of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Stan zovnishnotorhovelnoho balansu Ukrainy [Press Release (2013) State Trade Balance of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Investysii zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy [Press Release (2013) Investments of Foreign Economic Activity in Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Mistse Ukrainy za Hlobalnym indeksom konkurentospromozhnosti u 2012–2013 rr. [The Place of Ukraine According to the Global Competitiveness Index 2012–2013]. Retrieved from http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492.
13. Zvit pro konkurentospromozhnist Ukrainy 2010. Na zustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu [Ukraine Competitiveness Report 2010. Towards Economic Growth and Prosperity]. Foundation for Effective Governance. Retrieved from http://www.feg.org.ua/docs/Competitiveness_report_2010_ua.pdf.
14. Zvit pro konkurentospromozhnist Ukrainy 2008. Na zustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu [Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Economic Growth and Prosperity]. Foundation for Effective Governance. Retrieved from http://www.feg.org.ua/docs/final_ua.pdf.
15. Zvit pro konkurentospromozhnist Ukrainy 2009. Na zustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu [Ukraine Competitiveness Report 2009. Towards Economic Growth and Prosperity]. Foundation for Effective Governance. Retrieved from http://www.ssr.org.ua/content_eng/libr/final_ukr_2009.pdf.
16. Zvit pro konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy 2011. Na zustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu [Ukraine Competitiveness Report 2011. Towards Economic Growth and Prosperity]. Foundation for Effective Governance. Retrieved from http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf.
17. Zvit pro konkurentospromozhnist rehioniv Ukrayiny 2012. Na zustrich ekonomichnomu zrostanniu ta protsvitanniu [Ukraine Competitiveness Report 2012. Towards Economic Growth and Prosperity]. Foundation for Effective Governance. Retrieved from http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2012.pdf.

УДК 368

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

Наталія Володимирівна ТКАЧЕНКО

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)
E-mail: tkachenko_n@list.ru

Сергій Олександрович КРИНИЦЯ

к.е.н., доцент кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)
E-mail: serge.krinitza@gmail.com

Анотація. У статті досліджено сучасні тенденції, проблеми і перспективи розвитку добровільного страхування автотранспортних засобів у контексті розбудови та розвитку системи страхування автомобільного транспорту.

Аннотация. В статье исследованы современные тенденции, проблемы и перспективы развития добровольного страхования автотранспортных средств в условиях модернизации и развития системы страхования транспорта.

Ключові слова: автострахування, страхування КАСКО, страховий портфель, страховий продукт, страховий ризик, шахрайство в автострахуванні.

Ключевые слова: автострахование, страхование КАСКО, страховой портфель, страховой продукт, страховой риск, мошенничество в автостраховании.

Постановка проблеми. У зв'язку з розвитком виробництва автомашин і розповсюдженням автомобільного транспорту у всьому світі виникла необхідність в страхуванні засобів транспорту та цивільної відповідальності власників цих засобів.

У Росії на початку 20 століття страхуванням автотранспортних засобів займалася значна кількість страхових компаній, зокрема «Надія», «Російський Ллойд», «Російське товариство морського, річкового, сухопутного страхування» та інші.

У радянський період автострахування залишалося галуззю добровільного майнового страхування та із збільшенням кількості автомашин в країні його роль поступово зростала. Держстрах була єдиною організацією, яка займалася даним видом страхування. Хоча з 1960 року страхуванням засобів транспорту (автокаско і страхування цивільної відповідальності) почав займатися й Інгострах (іншими словами Управління іноземного страхування СРСР), де було створено спеціальний відділ, який здійснював страхування автомашин і майна, що належали іноземцям (дипломатичний корпус, торгпредставництва, іноземні фірми, тощо).

За подальшого розвитку страхових відносин в умовах формування незалежної України страхувальникам вже була надана можливість не лише вільно обирати ту чи іншу страхову компанію, але і страховий продукт з урахуванням власних інтересів щодо його якості.

Досвід розвинених країн свідчить, що страхування автотранспортних засобів є стратегічно важливою галуззю страхового сектору, що сприяє зниженню наслідків ДТП, створює додатковий механізм захисту інтересів кредитора, забезпечує розвиток інших супутніх видів страхування (домашнього майна, від нещасних випадків та ін.), а також частково звільняє державу під час вирішення соціальних проблем суспільства, що виникають внаслідок ДТП, крадіжки або пошкодження транспортних засобів громадян та підприємств.

Сьогодні автомобіль – найаварійніший вид транспорту, який в 100 раз небезпечніший, ніж авіаційний, морський або залізничний, але водночас найбільш зручний та доступний. За даними ВООЗ на дорогах нашої планети близько 140 тис. чоловік щодня стають жертвами ДТП, з яких понад 3 тис. осіб гинуть, а близько 15 тис. чоловік стають інвалідами на все життя [3, с. 4]. Так,

упродовж 2012 року в Україні сталося майже 15,5 тисяч ДТП з потерпілими, у яких загинуло 2,4 тис. людей, ще більш ніж 19 тис. дістали тілесні ушкодження [6, с. 32].

У сучасних ринкових умовах на українському страховому ринку страхування автотransпортних засобів (авто-КАСКО) почало активно формуватися лише в останні роки, однак його розвиток не можна визнати послідовним і динамічним. Це пояснюється, насамперед, як нестабільною соціально-економічною ситуацією, так і наслідком культурно-історичних традицій українського суспільства. Звідси зрозуміло, що виняткової актуальності набувають питання розбудови та розвитку страхування автотransпортних засобів, які потребують наукового осмислення та практичного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідження питань щодо становлення та розвитку автомобільного страхування висвітлені в працях В. Базилевича [8], Я. Веселовського [1], В. Гаркуші [7], Н. Грищенко [2], С. Єрмасова [4], С. Осадця [9], Б. Сербіновського [7], Т. Яворської [12], Я. Шумелди [11] та інших. Автори широко окреслюють теоретико-методологічні засади автомобільного страхування, водночас до нині спостерігається значний дисбаланс між теоретичними напрацюваннями та реальним станом справ з реалізації цього страхового продукту. Саме тому особливу увагу має бути приділено проблематиці функціонування та подальшого розвитку страхування автотransпортних засобів.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій, проблем і перспектив розвитку добровільного страхування автотransпортних засобів, розвиток якого обумовлений наявністю величезної їх кількості, що створює основу для формування великого страхового поля.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Сьогодні автострахування – один із найтрадиційніших видів страхування у світі. Автомобільне страхування включає два види страхових продуктів, що пропонуються власникам автотransпортних засобів: страхування автотransпортних засобів (КАСКО) та страхування автоцивільної відповідальності.

Страхування авто-КАСКО здійснюється в добровільному порядку та містить комплекс ризиків, пов'язаних безпосередньо з автомобілем, і покриває збитки, які виникають у разі пошкодження, повної загибелі або втрати машини (цілком або окремих її деталей), аварії (зіткнення,

наїзду тощо); пожежі, самозаймання; стихійного лиха; викрадення і пошкодження при викраденні; крадіжки деталей, биття скла та інших протиправних дій третіх осіб [7; 9; 11; 12]. При цьому більшість страхових компаній надають клієнтам право вибирати між повним КАСКО (містить усі зазначені ризики) і окремими його програмами (часткове КАСКО). Наприклад, можна застрахувати автомобіль не тільки на випадок ДТП, а й від усіх ризиків, пов'язаних зі стихійним лихом. Із ризиком «викрадення» справа трохи складніша: якщо окрема страхова компанія і погодиться застрахувати автомобіль від такої надзвичайної події, то вартість такого страхового захисту буде дуже високою, та й франшиза буде чимала. Зазвичай, страховики вважають за краще продавати цей ризик у пакеті з іншими ризиками.

Дослідимо реальний стан справ із надходження страхових премій та виконання страховиками суспільно покладеної на них функції щодо захисту майнових інтересів страхувальників, пов'язаних із володінням, користуванням та розпорядженням автотransпортним засобом.

Так, на кінець 2012 року кількість зареєстрованого наземного транспорту в Україні становила понад 9,6 млн шт. [10] Зростання загальної кількості транспортних засобів за останні роки відбувалося переважно за рахунок збільшення легкових автомобілів, яких нараховується 7,9 млн шт.

Половину застарілого автопарку України (50 %) становлять автомобілі, випущені до 1989 року. Ще 31 % – це автомобілі віком від 5 до 18 років. Таким чином, у громадян нашої країни автомобілі віком не старше 5 років становили лише 19 % автопарку, а середній вік автомашин – 19 років.

Частка продажів нових автомобілів у загальному обсязі первинного ринку складала: для легкових автомобілів – 98 %, для комерційних автомобілів – 19 %, а для автобусів – 67 %. Частка автомобілів та автобусів, виготовлених вітчизняними підприємствами на первинному ринку нового автотransпорту, складала всього 20 %, що на 8 % менше попереднього результату 2011 року.

Страхування автомобілів за програмою автокаска є однією із найбільш популярних сьогодні страхових послуг. Для більшості людей поліс страхування каска є першим в житті укладеним договором страхування. Це пояснюється тим, що в Україні люди не досить охоче добровільно страхують своє майно. Тим не менш покупка автомобіля в кредит передбачає його обов'язкове страхування за програмою каска, оскільки авто-

мобіль є предметом застави. Аналіз даних рисунку 1 свідчить, що обсяги страхових премій за договорами страхування наземних транспортних засобів до 2009 року щорічно зростали. Так, за

2006 р. за цим видом страхування компанії зібрали 1900,1 млн грн, а виплатили автовласникам – 846,6 млн грн.

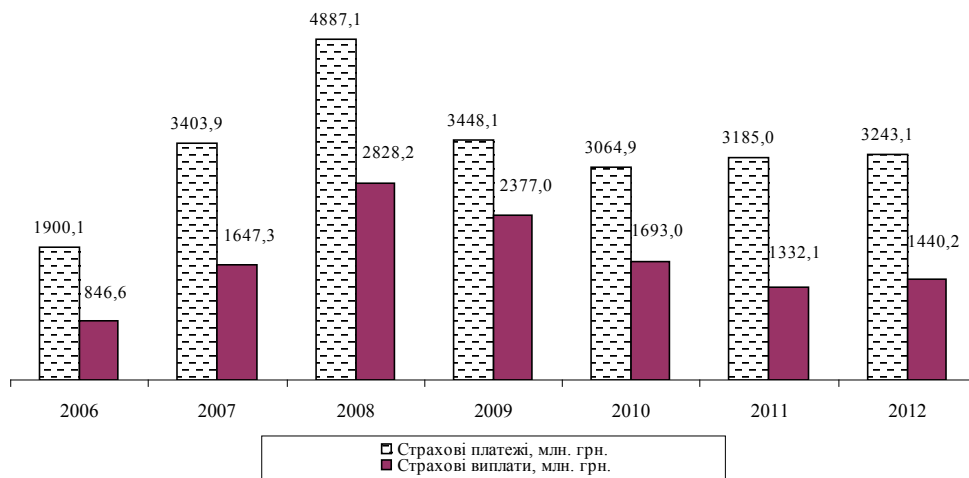


Рис. 1. Динаміка надходжень і виплат за добровільним страхуванням наземного транспорту (крім залізничного) впродовж 2006–2012 років, млн грн [10]

Починаючи з 2005 року, за результатами якого було відмічено падіння обсягів надходжень страхових платежів (у зв'язку із законодавчими змінами, здійсненими з метою очистки страхового ринку від тіньових схем), спостерігалася стійка тенденція до зростання обсягів надходжень страхових платежів. Водночас, зазначене зростання значною мірою зумовлене розвитком іпотечного, споживчого та автокредитування (тобто попит на страхування у такому випадку формувався не на добровільному бажанні страхувальників, а на їх обов'язку придбати страховий поліс в силу договірних відносин з кредитором). У зв'язку з цим, подібне зростання попиту на послуги страховиків, з одного боку, не може бути охарактеризоване як позитивне явище, а з іншого – його, на жаль, не можна визначати як основний чинник, що зумовлюватиме подальше становлення і розвиток вітчизняного страхування. Адже розвиток страхового ринку, в цьому випадку, характеризується, насамперед, наявністю прямої залежності між розвитком певного сегменту страхового ринку та кредитною кон'юнктурою, що наочно засвідчили занижені обсяги кредитного страхування після початку кризи в українській фінансово-економічній сфері. Підтвердженням є зниження обсягів страхових операцій за підсумками 2009 року, що негативно позначилося на формуванні страхового портфеля окремих страховиків,

і відповідно сприяло зменшенню їх фінансової стійкості.

У такому разі слід відзначити також і той факт, що страхування автомобілів спиралося на програми банківського кредитування придбання транспортного засобу. На початок 2008 року частка заставних автомобілів у портфелях страховиків за договорами авто-КАСКО складала близько 50 % (в афільованих з банками структурах ця цифра нерідко сягала 80–90 %). Проблема полягала ще й в тому, що строк дії договорів з автокредитування, які було укладено ще в докризовий період, закінчувався у зв'язку із погашенням кредитів або за іншими причинами, і відповідно припинялося надходження страхових премій. Як підсумок, клієнтська база страховиків неминуче скорочувалася, незважаючи на притік хоча й небагаточисельних, але нових клієнтів.

У 2012 році добровільне страхування авто-транспорту характеризувалося такими показниками: укладено 471,5 тис. договорів, страхові премії становили 3243,1 млн грн, з них сплачено на перестрахування 365 млн грн, здійснено страхових виплат 1442,0 млн грн, рівень страхових виплат – 44,4 %. Звичайно, поки що докризового обсягу надходження страхових платежів із страхування авто-КАСКО на українському страховому ринку не досягнуто: у 2012 році було продано практично в 3 рази менше послуг із добровільно-

го страхування автотранспортних засобів, ніж у докризовому періоді. Головними причинами такого стану є зменшення продажів нових автомобілів і падіння обсягів автокредитування. Звідси зрозуміло, що банки і дилери більше не є основними джерелами нарощення клієнтської бази страховиків, а отже продавцям авто-КАСКО потрібно адаптувати моделі продаж до умов сьогодення.

До того ж кількість укладених у 2012 році договорів страхування авто-КАСКО домогосподарствами України продовжувала знижуватися відносно докризового 2008 року в 2,5 рази. Так, у 2012 році домогосподарствами України було укладено близько 340 тис. договорів страхування авто-КАСКО, що на 5 % менше, ніж в 2011 році [5]. Основною причиною таких негативних тенденцій є те, що за підсумками 2012 року обсяги продаж українського авторинку скоротилися на 1,38 % та склали 217,6 тис. проданих автомобілів. При цьому лише 45 % власників нових автомобілів придбавали поліс авто-КАСКО. Слід зауважити, що у 2008 році страховий поліс авто-КАСКО придбали близько 70 % автовласників.

Не можна оминати увагою і питання суттєвого скорочення потенційної кількості автопарку. Якщо у 2008 році середній вік автомобіля в Україні складав 17 років, то у 2012 році – 19 років. У 2008 році було укладено близько 950 тис. договорів авто-КАСКО та застрахований парк транспортних засобів склав більш ніж 2 млн автомобілів, то в 2012 році таких договорів було укладено лише 330 тис., а застраховано трохи більше мільйона автомобілів.

На фоні невтішних прогнозів автопродажів очікується, що наприкінці 2013 року тренд минулого 2012 року ринку страхування автотранспорту (КАСКО) фізичних осіб збережеться (за експертними судженнями, кількість укладених договорів страхування не перевищить 320 тис. од.) [5].

Як наслідок такої ситуації з реалізації страхових продуктів зі страхування автотранспорту, страховики переглядають існуючі підходи до формування та управління страховим бізнесом, і в цій ситуації перевагу отримують ті страховики, які надають клієнтам гнучкі умови страхування та інноваційні рішення.

Відновленню ринку добровільного страхування автотранспортних засобів перешкоджає, зокрема: незадовільна економічна ситуація в країні, неготовність потенційних клієнтів витрачати кошти на страховий захист, незначна страхова

культура, зниження довіри до страхових компаній, низький стан платоспроможності потенційних страхувальників, відсутність гарантійних механізмів на страховому ринку на кшталт існуючого Фонду гарантування в банківській системі, низька відповідальність страховиків за якість надаваних послуг. Так, до Нацкомфінпосуг за квітень 2013 року надійшло 76 % від загальної кількості звернень щодо неналежної діяльності страхових компаній. Це, зокрема, питання про порушення строків страхових виплат або зменшення суми страхового відшкодування, відмову у виплаті пені за несвоєчасну сплату страхового відшкодування страховими компаніями, безпідставна відмова страхової компанії у виплаті страхового відшкодування, визначення суми відшкодування витрат, пов'язаних із пошкодженням транспортного засобу, що не відповідає порядку, встановленому чинним законодавством.

До того ж актуальності набувають питання посилення боротьби із страховим шахрайством. Так, за оцінками експертів, втрати страховиків від шахрайства сягають 400 млн дол. на рік. Деякі крупні компанії заявляють, що на виплати шахраям припадає до 10 % зборів з автострахування (до речі в Україні 80 % усіх випадків страхового шахрайства припадає на сферу автострахування). Дійсно, гальмом для розвитку ринку страхування засобів автотранспорту є криміналізація страхового ринку. Світовий досвід свідчить, що паралельно із активізацією страхування розвивається і втягнення в нього кримінальних елементів, оскільки зростання грошей у страховому секторі притягує увагу шахраїв.

Злочини, які здійснюються у страхуванні автомашин, можна поділити на чотири групи:

1) страхування вже розбитих автомобілів. Зрозуміло, що такий спосіб реалізується за допомогою страхових агентів, оскільки в межах добровільного страхування приймається до захисту автомобіль лише після його огляду співробітником страхової компанії, то, відповідно, тільки у випадку змови з останнім може бути реалізована така шахрайська операція;

2) незаконне отримання страхового відшкодування шляхом фальсифікації страхового випадку. Імітується угон, підпал, розкрадання частин автомобіля. При цьому автомобіль або переходить, або спричиняється збиток іншому, меншому за вартість автомобілю, та при отриманні відшкодування застрахований автомобіль продається або реалізується запчастинами;

3) отримання страхового відшкодування понад страхової суми, яка не може перевищувати його дійсної вартості на момент укладання договору страхування. Шахраї за допомогою фіктивних документів або підмінюють рік випуску автомобіля, або підвищують його клас, що призводить до зростання страхової суми. Досить широкого розповсюдження також отримало страхування автомашин у декількох страхових компаніях та отримання в кожній з них страхового відшкодування в розмірі повної страхової вартості;

4) завищення рахунку на ремонт частин автомобіля, що постраждали в результаті страхового випадку (в цьому випадку має місце змова зі співробітниками СТО), або ж навмисне пошкодження непридатних до експлуатації частин, або ж повідомлення про пошкодження, які не належать до страхового випадку (страхувальник у нетверезому стані самостійно пошкоджує автомобіль, відповідно виникає необхідність пошуку грошей на ремонт, тоді він вивозить автомобіль до супермаркету та сповіщає ДАІ про ДТП, яке скоїв втікач).

Водночас, слід підкреслити, що поряд з недобросовісними страхувальниками існують страхові компанії, які самі здійснюють шахрайські дії щодо своїх клієнтів. Зрозуміло, що укладаючи договір страхування, страхова компанія отримує виручку, а врегульовуючи збитки – витрати. З огляду на це, страхувальнику завжди потрібно бути готовим до того, що при настанні страхового випадку окремі компанії намагатимуться зменшити величину страхових виплат.

Але, незважаючи на перелічені ризики та проблеми, страхування авто-КАСКО є одним із найперспективніших видів страхування в Україні. Цей вид страхування має найбільшу питому вагу в надходженнях страхових платежів з добровільних видів страхування на вітчизняному страховому ринку.

Перспективи розвитку страхування авто-КАСКО пов'язуються із майбутнім зростанням попиту з боку фізичних та юридичних осіб на цей страховий продукт. Це обумовлено, насамперед, зростанням кількості транспортних засобів; усві-

домленням клієнтами необхідності страхового захисту своїх автомобілів; подальшим зростанням платоспроможності власників транспортних засобів; активізацією рекламної діяльності страхових компаній; розробкою нових страхових продуктів у рамках добровільного автотранспортного страхування тощо.

Висновки. Отже, підсумовуючи та аналізуючи сучасні тенденції на ринку добровільного страхування автотранспортних засобів слід відзначити, що популярність, необхідність та актуальність цього виду страхового захисту для споживачів страхових послуг є вже очевидними. Однак на розвиток цього сегменту значно впливають економічні фактори. Так, уповільнення темпів зростання автострахування (КАСКО) в основному зумовлено зниженням обсягів автокредитування. Додатково зросла конкуренція, яка спостерігається небезпечними для ринку, страховиків і страхувальників проявами демпінгу. Починаючи з 2009 року обсяги продаж нових автомобілів та ринок автокредитування суттєво зменшилися. Страхові компанії в основному переукладають раніше укладені договори страхування, а існуючий перерозподіл відбувається за рахунок переходу клієнтів із однієї страхової компанії до іншої. Знизилася платоспроможність позичальників, що тягне за собою несплати платежів за договорами страхування, застосування в договорах розстрочок платежу, підвищення франшиз тощо. Зниження обсягу автокредитування стало ключовим фактором падіння обсягу продаж договорів авто-КАСКО та ще більше підвищило конкуренцію на страховому ринку за потенційних клієнтів. Серед найбільш негативних явищ такої конкурентної боротьби слід зауважити необґрунтовано низькі страхові тарифи, застосування яких призводить до фінансової неплатоспроможності тих страхових компаній, які обрали таку стратегію.

Наприкінці слід наголосити, що без розвинутої системи страхування автотранспортних засобів неможливо просуватися до європейського рівня, захист інтересів громадян – це основне правило кожної цивілізованої держави.

Список використаних джерел

1. Веселовский М. Я. Страховой сервис : учеб. пособ. / М. Я. Веселовский. — М. : Альфа-М: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.
2. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности : учеб. пособ. / Н. Б. Грищенко. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 352 с.
3. Дорожно-транспортний травматизм: причини та наслідки // Страхова справа. — 2011. — № 4. — С. 4–22.
4. Ермасов С. В. Страхование : Учебник / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. — 613 с.
5. Лига страховых организаций Украины: анализ страхового рынка за 2012 год // Україна. Бізнес. Ревю. — 2013. — № 5–6. — С. 3.
6. Резніков В. Невтішна статистика / В. Резніков // Страхова справа. — 2012. — № 3. — С. 32–33.
7. Сербиновский Б. Ю. Страховое дело : учеб. пособ. для вузов / Б. Ю. Сербиновский, В. Н. Гарькуша. — Изд-е 6-е, доп. и перераб. — Ростов н/Д : Феникс, 2008. — 476 с.
8. Страхування : Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання, 2008. — 1019 с.
9. Страхування : Підручник / Кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2002. — 599 с.
10. Страхування в Україні : Аналітичний звіт 2013. — Український науково-дослідний інститут «Права та економічних досліджень», 2014.
11. Шумелда Я. Страхування. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / Я. Шумелда. — Тернопіль : Джура, 2004. — 280 с.
12. Яворська Т. В. Страхові послуги : навч. посіб. / Т. В. Яворська. — К. : Знання, 2008. — 350 с.

JEL CLASSIFICATION: G22

THE ANALYSIS OF THE PRESENT MARKET OF MOTOR VEHICLE VOLUNTARY INSURANCE IN UKRAINE

Nataliia V. TKACHENKO

Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Cherkassy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Sergiy O. KRYNYTSYA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The article is devoted to the modern trends, problems and prospects of development of voluntary vehicle insurance in the context of

restructuring and development of the insurance system of motor transport.

Key words: *vehicle insurance, CASCO insurance, insurance portfolio, insurance product, insurance risk, fraud in vehicle insurance.*

The experience of developed countries shows the motor vehicle insurance is a strategic important insurance sector. It reduces the consequences of traffic accidents, creates an additional mechanism to protect creditor interests, ensures the development of other related types of insurance (home property, casualty, etc.). Partly it releases State in dealing with social problems arising from traffic accidents, thefts or vehicle damages.

The Ukrainian hull insurance (CASCO) market in current market conditions was shaping actively during recent years. But its development can't be considered consistent and dynamic. The reasons are a fragile socio-economic situation and the result of cultural and historical traditions of the Ukrainian society.

The aim of the article is to investigate current trends, problems and prospects of voluntary insurance of motor vehicles. Its development causes the formation of large insurance field.

Motor vehicle insurance includes two types of insurance products offered by the owners of vehicles: hull insurance (CASCO) and liability insurance.

Hull insurance is done on a voluntary basis and contains a set of risks associated directly with the car, and covers losses arising in the event of damage, destruction or loss of complete machine (in whole or in its individual parts), accidents (collisions, impacts, etc.), fire, spontaneous combustion, natural disasters, car theft and damage during the stealing, theft of parts, broken glass and other unlawful acts of foreigners. However, most insurance companies give

customers the right to choose between full insurance (includes all these risks) and its individual programs (partial insurance). For example, you can not only insure the car in case of accident, but of all the risks associated with natural disasters. The risk of "car theft" insurance is more complicated. If a private insurance company agrees to insure the car from theft risk, the cost of such insurance coverage is very high, and the franchise will be considerable. Typically insurers prefer to sell this risk in a package with other risks.

Hull Insurance Program (CASCO) is most popular insurance product today. Hull insurance policy is the first life insurance agreements for most people. The reason is not enough people in Ukraine will voluntarily insure their property. However buying a car on credit provides mandatory insurance, because this car is pledged.

Some reasons that prevent the market recovery of voluntary motor insurance: the poor economic situation, prospective client unwillingness to spend money on insurance coverage, a small insurance culture, reducing confidence in insurance companies, low solvency of potential policyholders, the guarantee mechanisms absence in the insurance market such as existing Bank Guarantee Fund, low liability insurers for the quality of services provided.

The tasks of strengthening the fight against insurance fraud become relevant. For example experts estimate that losses from fraud insurers reach \$ 400 million per year. Some large companies claim for benefits fraudsters to account for up to 10 % on car insurance fees (in Ukraine 80 % of all cases of insur-

ance fraud – for hull insurance). At the same time we must emphasize there are insurance companies carry out fraudulent activities to their clients.

Hull insurance development prospects are associated with future growth of individuals and legal entities demand for insurance product. The reasons are

the increasing numbers of vehicles, customer awareness of the need to insure vehicle protect, further increase the solvency of vehicle owners, the promotional activities intensification of insurance companies, the new insurance products development at voluntary motor vehicle insurance, etc.

References

1. Veselovskijj M. Ya. (2007) Strakhovojj servis [Insurance Service]. M.: Alfa-M: INFRA-M.
2. Hrishchenko N. B. (2008) Osnovy strakhovojj dejatel'nosti [Basics of Insurance]. M.: Finansy i statistika.
3. Dorozhno-transportnyi travmatyzm: prychyny ta naslidky [Road Traffic Injuries: Causes and Consequences]. Strakhova sprava. 2011. 4. 4–22.
4. Ermasov S. V., Ermasova N. B. (2009) Strakhovanie [Insurance]. M.: Vysshee obrazovanie. Yurayt-Yzdat.
5. Liha strakhovykh orhanizatsijj Ukrainy: analiz strakhovoho rynku za 2012 hod [The League of Insurance Organizations in Ukraine: Analysis of Insurance Market 2012]. Ukraina. Biznes. Reviu. 2013. 5–6.
6. Reznikov V. (2012) Nevtyshna statystyka [Disappointing Statistics]. Strakhova sprava. 3. 32–33.
7. Serbinovskijj B. Ju., Har'kusha V. N. (2008) Strakhovoe delo [Insurance]. Rostov n/D: Feniks.
8. Bazylevycha V. D. (Ed.) (2008) Strakhuvannia [Insurance]. K.: Znannia.
9. Osadets' S. S. (Ed.) (2002) Strakhuvannia [Insurance]. K.: KNEU.
10. Strakhuvannia v Ukraini: Analitychnyj zvit 2013 [Insurance in Ukraine: Analytical Report 2013]. Ukrainskyi naukovo-doslidnyi instytut «Prava ta ekonomichnykh doslidzhen».
11. Shumelda Ya. (Ed.) (2004) Strakhuvannia [Insurance]. Ternopil: Dzhura.
12. Yavorska T. V. (Ed.) (2008) Strakhovi posluhy [Insurance Services]. K.: Znannia.

УДК 331.5(477):37.015.6

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Уляна Євгенівна ГУЗАР

к.е.н., старший викладач кафедри економіки та управління персоналом Львівського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: ulyna1@ukr.net

Анотація. У статті проаналізовано трансформацію трудової діяльності від індустріальної до постіндустріальної епохи. Досліджено динаміку зміни зайнятості населення в Україні. Виокремлено основні риси суспільства знань. Визначено основні показники формування сфери інтелектуальної праці.

Аннотация. В статье проанализирована трансформация трудовой деятельности от индустриальной к постиндустриальной эпохе. Исследовано динамику изменения занятости населения в Украине. Выделены основные черты общества знаний. Определены основные показатели формирования сферы интеллектуального труда.

Ключові слова: трудова діяльність, інтелектуальна праця, знання, індустріальне суспільство, суспільство знань, зайнятість населення.

Ключевые слова: трудовая деятельность, интеллектуальный труд, знание, индустриальное общество, общество знаний, занятость населения.

Постановка проблеми. Сьогодні розбудова суспільства знань стає викликом для подальшого розвитку України як конкурентоспроможної держави. Здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань є основою конкурентоспроможності національної економіки та базовою передумовою прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання. Перед українським суспільством постає нагальна потреба в поступовому переході до інноваційної моделі розвитку економіки України, основою якої стають знання. Саме спроможність до продукування, накопичення та ефективного використання знань надають новітній економіці конкурентні переваги.

Основу розвитку будь-якої економічної системи складає трудова діяльність кожного індивіда. Економіка знань не є винятком, однак у нових соціально-економічних умовах відбувається трансформація поняття трудова діяльність, яке набуває нових рис і властивостей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему економіки знань висвітлювали в своїх роботах вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Чухно, С. Вовканич, В. Геець, Л. Федулова, Ю. Бажал, М. Данько, Л. Мусіна, В. Дем'яненко, І. Курило, В. Семиноженко, М. Долішній, С. Злупко, Л. Семів, Ф. Хаєк, Й. Шумпетер, Ф. Махлуп, П. Друкер,

В. Іноземцев, В. Макаров, В. Данилов, В. Полтерович, Г. Кошева, А. Козирьов. На тлі цих досліджень активізувалося вивчення з різних ракурсів трудової діяльності. Трудову діяльність у світлі мотивації персоналу, людського капіталу досліджували українські та зарубіжні вчені: А. Сміт, Дж. Кейнс, Б. Генкін, І. Маслова, Ю. Одегов, В. Брич, Н. Шаталова, Е. Лібанова, Г. Осовська, А. Колот, Г. Куліков, О. Кузьмін, Д. Богиня, М. Семикіна, Т. Занфірова, А. Іляшенко, Я. Вітвицький, О. Грішнова, О. Головінова, Г. Зелінська, М. Пітюлич, Л. Янковська, У. Садова, Н. Слівінська, Л. Шевчук та інші.

У процесі формування економіки знань, трудова діяльність видозмінюється та набуває інших рис. У результаті чого виникає потреба у дослідженні етапів трансформації трудової діяльності, характеристиці її основних особливостей.

Метою статті є аналіз етапів трансформації трудової діяльності в Україні від індустріальної епохи до побудови суспільства знань.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. На сьогодні поняття трудової діяльності не є чітко сформульованим та дослідженим. У радянській літературі цю економічну категорію трактували, як матеріальний фізичний процес перетворення предметів на продукти матеріального виробництва [1]. Інші науковці, економіс-

ти ототожнюють поняття трудової діяльності та праці.

Ми вважаємо, що трудова діяльність – поняття широке та неоднозначне, яке розуміємо, як вид діяльності, що ґрунтується або на договірних відносинах між роботодавцем та найманим працівником, або на базі самостійного здійснення трудової діяльності щодо виконання певних функціональних обов'язків, у процесі здійснення яких центральне місце займає особистість, її індивідуальні потреби та інтереси, а основним продуктом є вміння набувати, застосовувати та реалізовувати знання.

Аналіз сучасних світових тенденцій трансформації сфери зайнятості, свідчить про виокремлення трьох головних напрямків трансформації трудової діяльності в умовах переходу до економіки знань: модифікація існуючих професій, заміна певних професій автоматизованими системами, поява нових професій.

Трудова діяльність безумовно залежить від економічного розвитку держави, а тому зміна та розширення видів трудової діяльності відбувається разом із еволюцією економічної системи.

Е. Тоффлер у своїй праці «Третя хвиля» (1980 р.) запропонував схему суспільного розвитку, яка складалася з трьох «хвиль»: сільськогосподарська цивілізація – існувала до Нового часу; індустріальна цивілізація; епоха інформації і знань (з кінця XX ст.). Основною метою трудової діяльності в епоху розвитку аграрної та індустрі-

альної цивілізацій, на думку Тоффлера, було необмежене економічне зростання та нарощування матеріальних благ. В основу третьої хвилі покладено принцип обмеженого, збалансованого зростання. Перехід до цієї стадії розвитку суспільства обумовлений гуманізацією всіх сфер життя людини на основі впровадження новітньої комп'ютерної техніки, що дозволяє максимально індивідуалізувати суспільні процеси та трудову діяльність індивідів [2].

В. Іноземцев у своїй фундаментальній роботі «За межами економічного суспільства» поділяє історію розвитку цивілізації на три епохи, кожній з яких був притаманний певний тип трудової діяльності. У доекономічну епоху основним типом діяльності була дотрудова активність, що дозволяла людині протистояти природі і боротися за виживання. Економічна епоха заснована на праці як доцільній діяльності зі створення благополуччя, матеріальних цінностей і безпечного середовища для людської життєдіяльності. В останні два десятиріччя XX ст. почали з'являтися ознаки постеконічної діяльності. На думку В. Іноземцева, їх проявом були якісні зміни характеру діяльності людей. Цю діяльність автор називає творчістю, що за своїми сутнісними характеристиками принципово відрізняється від трудової діяльності в її традиційному розумінні [3]. Еволюція періодів у порівнянні поглядів Е. Тоффлера та В. Іноземцева відображена автором у вигляді блок-схеми на рис. 1.

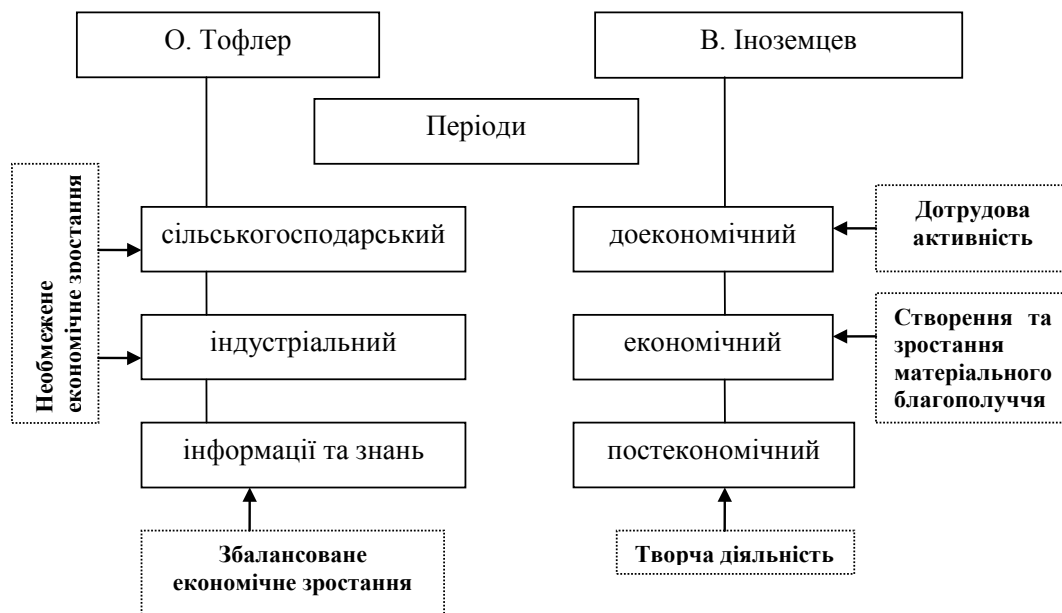


Рис. 1. Еволюція періодів у порівнянні поглядів Е. Тоффлера та В. Іноземцева

Основною умовою виробництва та здійснення трудової діяльності стає знання. Традиційні «фактори виробництва» (природні ресурси, робоча сила і капітал) не зникли, але перетворилися в другорядні. Ці ресурси можна використовувати, причому без особливих витрат праці, якщо є необхідні знання. Знання в новому його розумінні означає реальну корисну силу, засіб досягнення соціальних і економічних результатів. Наприклад, промислова революція проникла в усі сфери життя і набула всесвітнього масштабу за 100 років (від середини XVIII до середини XIX століття); революція в продуктивності праці

досягла такого самого широкого масштабу за сім десятиріч (від 1880 р. до кінця Другої світової війни); революція в управлінні продемонструвала ті самі результати менш ніж за 50 років (від 1945 по 1990 рр.) [4].

Оскільки зміна та поява нових видів трудової діяльності найбільш інтенсивніше почала відбуватися у XX ст., тому у своєму дослідженні ми спробуємо простежити еволюцію видів трудової діяльності саме в цей період.

На нашу думку, у XX ст. слід виділити такі періоди еволюції трудової діяльності в Україні у XX ст. – поч. XXI ст. (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція трудової діяльності в Україні у XX ст. – поч. XXI ст.

Період	Часові межі	Структура зайнятих
розвиток індустріальної епохи	поч. XX ст. – до 30-х рр.	74 % – с/г, 11 % – промисловість, 9 % – торгівля і транспорт, 6% – інші галузі
розквіт індустріальної епохи	30-ті рр. – кін. 70-х рр.	42,7 % – с/г, 38,8 % – промисловість (70 % у важкій промисловості), 18,5 % – сфера торгівлі, послуг, державного управління
занепад індустріальної епохи	поч. 80-х рр. – сер. 90-х рр.	20,1 % – с/г, 40,2 % – промисловість, 40 % – сфера обслуговування
перехідна постіндустріальна епоха	сер. 90-х рр. – поч. XXI ст.	15,5 % – с/г, 17,6 % – промисловість, 63 % – сфера послуг (торгівля, транспорт, державне управління, освіта, охорона здоров'я, фінансова діяльність), 4 % – інші галузі

Джерело: розроблено автором на основі [5; 6; 7]

Розвиток індустріальної епохи розпочався із широкого впровадження здобутків науково-технічного прогресу, зміни структури та професійної зайнятості населення. Наприкінці XIX ст. структура зайнятих виглядала приблизно таким чином: близько 74 % населення було зайнято у сільському господарстві, 11 % – у промисловості, 9 % – у торгівлі і транспорті та 6 % припадало на зайнятість у інших галузях [5]. Аналогічна структура зайнятості була характерна і для інших регіонів України з незначною диференціацією на промислові райони, де зростала частка зайнятих у промисловому виробництві. Основна частина населення здійснювала трудову діяльність, яка не вимагала специфічних знань, а необхідні навички передавалися із покоління в покоління або здобувалися в процесі роботи. Це було характерно як для селян, де діти з раннього дитинства привчалися до сільськогосподарської роботи, так і для людей, які здійснювали кустарне промислове виробництво у власних цехах чи майстернях. Лише із початком науково-тех-

нічного прогресу та промислової революції, що супроводжувалися укрупненням промислових підприємств, постала потреба у кваліфікованій робочій силі, яка здатна управляти виробничими процесами та керувати новими механізмами.

Починаючи з 20-х рр. розпочався процес активної індустріалізації, а вже наприкінці 30-х р. внаслідок індустріалізації Україна посіла друге місце в Європі (після Німеччини) з виплавки чавуну, четверте місце у світі з видобутку вугілля. Інтенсивний розвиток промисловості досягався за рахунок масового залучення трудових ресурсів, особливо із сільських територій. Саме в цей період починають виникати нові види трудової діяльності, пов'язані з промисловим виробництвом та інтенсивним видобутком корисних копалин.

Розквіт індустріальної епохи розпочався після II світової війни і супроводжувався процесами інтенсивної індустріалізації. Так на початку 1950-х рр. у промисловості, будівництві, на транспорті було зайнято уже 38,8 % працівників, про-

довжувала зберігатися висока частка зайнятих у сільському господарстві – 42,7 %, а у сфері торгівлі, послуг, державного управління кількість працюючих залишалася незначною – 18,5 %.

Інтенсивний розвиток промислового виробництва потребував залучення великої кількості робочої сили та сприяв поширенню нових видів трудової діяльності, які здебільшого були пов'язані із розвитком нових галузей та впровадженням нових технологій у промисловості, а сам процес трудової діяльності вимагав великих фізичних затрат. Впровадження нових промислових виробництв потребувало не просто великої кількості робочої сили, а робочої сили із певними освітніми та кваліфікаційними навиками. Уже в цей період починає розвиватися профтехосвіта, яка була спрямована на швидку підготовку кваліфікованих працівників, які за мінімальний термін здобували основи професійної трудової діяльності.

Негативним показником було повільне впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Винахідництво недостатньо стимулювалося матеріально, практично не існувало патентного права. Спостерігався дисбаланс у розвитку різних галузей, оскільки найшвидше зростали фондоемні галузі важкої промисловості. Не задовольняла потреби населення у повному обсязі сфера послуг, відставали від потреб зв'язок, житлове будівництво.

За даними перепису населення 1959 р., питома вага селянства, зайнятого у колгоспному виробництві, у структурі зайнятого населення республіки знизилась до 44,7 %. У цілому до 1989 р. серед зайнятого населення України відносна чисельність колгоспників скоротилася у 3,4 рази, що частково було пов'язано із найнижчою матеріальною винагородою за трудову діяльність серед селян. Інтенсивний розвиток промисловості у 50–60-і рр. XX ст. спричинив стрімке зростання абсолютної та відносної чисельності робітників: з 1959 по 1970 рр. кількість робітників збільшилася на третину, і серед працюючого населення вони становили вже 51,8 %. У 1960–70-х рр. швидшими темпами відбувалося зростання відносної чисельності робітників в аграрних областях.

Одночасно зі зростанням частки зайнятих у промисловості у загальній структурі зайнятості понад 70 % працівників було зосереджено у важкій промисловості, 41,3 % у машинобудівній та електротехнічній, 39 % у військово-промисловому комплексі, водночас на

легку промисловість припадало лише 10,6 %, а на харчову – 9,6 % [7].

До кінця 70-х рр. XX ст. відбулося зменшення темпів росту чисельності кваліфікованих робітників, передусім серед зайнятого населення. Уповільнення темпів росту кількості зайнятих робітників супроводжувалося зростанням абсолютної і відносної чисельності службовців, що було наслідком прискореного розвитку нематеріальних сфер виробництва. У 1989 р. кількість службовців збільшилась до 26,5 % від усього населення УРСР, і вони становили майже третину усіх осіб, працюючих на виробництві. Особливо швидко відбувалося зростання кількості виробничо-технічної інтелігенції [8]. Загалом за період від 1920-х рр. до 1960-х рр. XX ст. спостерігалось зростання працезатратних видів діяльності, які вимагали значної фізичної витримки та мінімум знань. Поширеними були гірничі спеціальності (гірник, гірник підземний), столяр, муляр, електрогазозварник, автослюсар, електрослюсар, газорізальник, машиністи різної кваліфікації, бурильники, сталевари. У 60–70-ті рр. почали поширюватися професії, пов'язані із науковою діяльністю. Саме в ці роки відбувається масовий розвиток провідникового зв'язку, радіо та телемереж і набувають популярності професії, пов'язані з їх ремонтом та обслуговуванням (теле-, радіо майстра, звукорежисера та ін.).

Готували фахівців робітничих професій переважно у закладах професійно-технічної освіти. Відбулося збільшення кількості професійно-технічних навчальних закладів та випускників у них. У період з 1959 по 1989 рр. відбулося зростання кількості осіб, що мали неповну вищу освіту, – з 55 до 179 осіб (у розрахунку на 1000 населення). Натомість кількість осіб з вищою освітою у 1959 р. становила лише 21 особа на 1000 населення.

З переходом до ринкових відносин починає зменшуватися кількість осіб із неповною вищою освітою, натомість зростає кількість працівників із повною вищою освітою. З 1989 по 2001 рр. кількість осіб з неповною вищою освітою зменшилась від 179 до 177 осіб. У міських поселеннях цей показник скоротився з 218 до 204 осіб, у сільських поселеннях відбулось зростання цього показника – з 101 до 119 осіб. Цей процес пояснюється тим, що у період економічної кризи 90-х рр. у країні попит на робітничі професії, а відповідно і професійно-технічну освіту, знизився. Зниження такого попиту, відсутність нормативно-правової бази, яка б дозволила швидко зреагувати на мінливі умови, призвели до зниження питомої ваги цього виду освіти [9].

Занепад індустріальної епохи. Із переходом до ринкових відносин у 90-ті рр. популярності починають набирати нові види діяльності економічного, фінансового та юридичного спрямування. Також в цей же час престижною стає професія журналіста. Адже до цього, в XX ст., для того, щоб стаття була опублікована, журналістам доводилося пройти схвалення не тільки редактора, але і цензора, а за політично некоректні вислови цілком можна було потрапити у в'язницю.

Разом із розпадом Радянського Союзу Україна успадкувала деформовану структуру зайнятості. У 1990 р. у виробничому секторі було зайнято 73,8 % працюючого населення, а на невиробничу сферу припадало лише 26,2 % зайнятих. Найшвидшими темпами зростала зайнятість у про-

мисловості, починаючи від 38,8 % у 1980 р. до 40,2 % у 1990 р., натомість у інших галузях економіки кількість зайнятих збільшувалась повільніше або навпаки зменшувалася. Такі диспропорції спричинили складність переорієнтації робочої сили та пристосування трудової діяльності до нових економічних реалій.

У 1990 рр. у сільському господарстві було зайнято 20,1 % працюючого населення, у промисловості 40,2 % та ще 40 % припадало на сферу обслуговування (рис. 2). У економіці нашої країни спостерігались суттєві диспропорції у структурі зайнятості, оскільки у той же час у промислово розвинутих країнах кількість зайнятих у сільському господарстві становила 9 %, у промисловості 33 %, а на сферу послуг припадало 58 % [7].

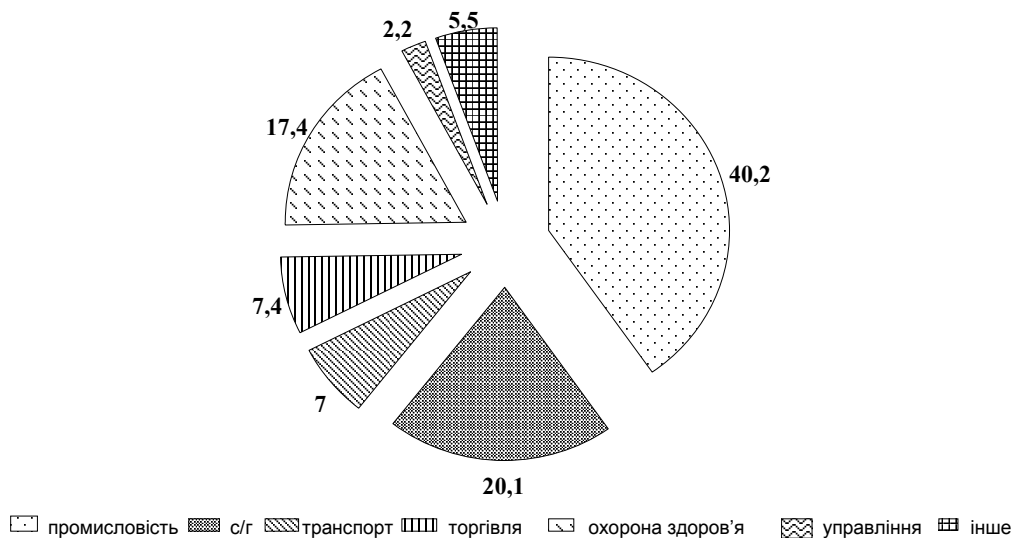


Рис. 2. Структура зайнятих у 1990 р., % [10]

В умовах ринкової економіки попит і пропозиція на ринку праці на певний вид трудової діяльності почали визначатися глобальними тенденціями розвитку економіки та надзвичайно швидким інформаційно-технологічним прогресом. В Україні у зв'язку зі становленням ринкової економіки, ростом комерційних структур (банків, страхових і рекламних компаній, промислових, будівельних і торговельних холдингів, приватних туристичних агенцій тощо) відбулася поява нових професій. В управлінні й адміністративно-виробничому забезпеченні зафіксовано створення робочих місць для банківських працівників, аудиторів, брокерів і дилерів, менеджерів-управлінців, державних службовців нового покоління. На рівні робочих професій у сфері послуг відбулося масове створення робочих місць

для охоронців, інкасаторів, експедиторів тощо. Активний розвиток сфери торгівлі, управління та інформаційного обслуговування сприяв поширенню таких видів діяльності як комерційні агенти, агенти з нерухомості, туризму, банківські працівники, менеджери із персоналу, маркетингу, реклами, фінансові менеджери, офіс-менеджери. Зменшилась затребуваність на масові професії індустріального типу, зокрема інженерно-технічний персонал.

Перехідна постіндустріальна епоха. У кінці XX століття розпочався якісно новий етап розвитку людської цивілізації – перехід від індустріального до інформаційного суспільства. Стрімкий технологічний прогрес спричинив зникнення багатьох спеціальностей, зокрема професій пов'язаних із обслуговуванням застарі-

лих інформаційних засобів, наприклад, друкарка, телефоніст, друкарський складач. Натомість особливо актуальними стають професії, пов'язані із розвитком комп'ютерної техніки та інформаційних технологій. Попит на ІТ спеціальності та спеціальності, пов'язані із обробкою інформації, стрімко зростає. Наприклад, популярними стали менеджер інформаційних систем, мережеві адміністратори, адміністратори баз даних, фахівці із мереж та телекомунікацій, системні аналітики. За прогнозами експертів на найближчі п'ять років найбільш затребуваними будуть ІТ-спеціалісти, фахівці в галузі туризму, страхування, інженери, медики, рекламисти, івент-менеджери, фахівці в галузі консалтингу, технологи з пошиття одягу і взуття, будівельні спеціальності. Зростання галузі інформаційних технологій в Україні дуже динамічне, темпи зростання ринку програмного забезпечення очікуються на рівні 17% на рік. Таким чином, у найближчі 5 років в ІТ-сфері прогнозують створення більше ніж 30 тис. нових робочих місць [11]. Сьогодні Україна входить у п'ятірку країн з найбільшим кадровим потенціалом із комп'ютерних наук, а за рівнем підготовки кадрів з обслуговування інформаційних технологій тримає лідерство в Європі. Щорічно ВНЗ в Україні випускають близько 50 тис. спеціалістів у галузі високих технологій, а за кількістю сертифікованих програмістів Україна займає четверту позицію в світі після США, Індії та Росії. Суб'єктами сфери діяльності, в яких творчість поєднується з практичною роботою з реалізації її результатів, стають працівники, які займаються пошуком і прийняттям рішень при виконанні інноваційних, інформаційних, організаційних і соціальних функцій на підприємстві (керівники, менеджери, спеціалісти). Суб'єктами сфери безпосереднього здійснення виробничих процесів є працівники, які зайняті творчим пошуком не за своїми посадовими обов'язками, а з власної ініціативи (робочі-новатори, раціоналізатори, винахідники).

Процес переходу від ринкової економіки до економіки, заснованої на знаннях, супроводжується глибинними змінами у способах господарювання, що породжує виникнення нових видів діяльності, пов'язаних із виробництвом, застосуванням та впровадженням нових знань у суспільне виробництво.

Зростає потреба у спеціалістах, які обслуговують складну техніку. Нова електронна техноло-

гія, яка широко впроваджується майже в усі види економічної діяльності, змінює структуру попиту на робочу силу в основному внаслідок виникнення та поширення нових, більш складних професій. Комп'ютеризація виробництва зобов'язує працівника до самостійності у прийнятті рішень, продукуванні ним власних ідей, що передбачає необхідність постійно аналізувати інформацію, грамотно втручатись у перебіг виробництва, планувати свої дії, передбачати і швидко вирішувати нестандартні ситуації. Особливо починає цінуватися наявність креативного елементу у робочій силі, що розуміється не просто як накопичення нових знань та навичок у процесі трудової діяльності, а вміння їх творчо застосовувати, тобто створювати ноу-хау. Причому йдеться не тільки про окремих працівників, а про колективи фірм, установ та закладів.

На сучасному етапі розвитку економіки держави зменшується загальна кількість зайнятого населення, що пов'язано із процесами депопуляції та інтенсивної трудової міграції, які розпочалися у 1990-х рр.

Зменшення кількості зайнятих супроводжується деформацією структури зайнятості за секторами економіки. Так, у 2011 р. у промисловому виробництві було зайнято 14,6 % працівників, а у сільському господарстві – 3,5 % (рис. 3). Така структура зайнятості вказує на постіндустріальні тенденції розвитку економіки держави, а з іншого боку, свідчить про недостатній розвиток промислового сектора економіки.

Процес інтелектуалізації праці супроводжується вивільненням низькокваліфікованих працівників, яким важко піднятися з соціального дна. Сьогодні найвища пропозиція на ринку праці є серед робітників технологічного обладнання та працівників найпростіших професій. Хоча конкуренція на ринку праці зростає, однак серед працівників, які володіють вищими кваліфікаційними навиками та здобули відповідну освіту можливість працевлаштування зростає. Частині робітників, особливо низькокваліфікованих, насамперед тим, хто вміє виконувати лише рутинну, шаблонну працю, важко стає знайти місце праці, особливо в тих галузях, де переважають високі технології. Люди, які не в змозі вільно читати складні креслення та обробляти інформацію з допомогою комп'ютера, а тим паче програмувати, опиняються серед функціонально непридатних працівників.

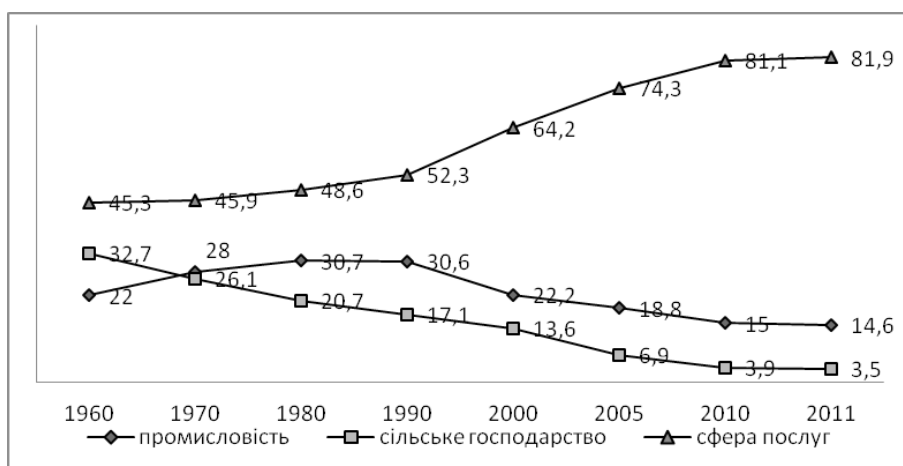


Рис. 3. Динаміка зміни зайнятості населення (1960–2011 рр.), % [12]

Однак, незважаючи на появу попиту на нові види діяльності, і досі затребуваними у суспільстві залишаються найпростіші види трудової діяльності, які не вимагають високих інтелектуальних здібностей. Із рис. 3 видно, що у 2011 р. потреба на підприємствах у працівниках найпростіших професій та професіоналах є практично однаковою – відповідно 8,5 та 9,1 тис. осіб. В умовах економіки знань у зв'язку із поглибленою технологізацією та комп'ютеризацією виробництва потреба у працівниках найпростіших професій ймовірно дещо зменшиться, але не зникне.

З переходом до економіки знань в Україні спостерігається тенденція до інтелектуалізації праці, зростає попит на інтелектуальну трудову діяльність. Інтелектуальний трудовий потенціал – це особлива категорія працівників, які виконують

переважно творчу працю з високим ступенем складності і різноманітності, продуктом якої є інновації, нові знання, процеси в сфері виробництва. Інтелектуальною є праця дослідників, вчених, педагогів, інженерів, конструкторів, менеджерів, організаторів виробництва. Їх праця відрізняється пошуковим характером, необхідністю прийняття складних рішень при виконанні різних інноваційних, організаційних, технологічних, соціальних функцій виробництва. Одним з показників формування сфери інтелектуальної праці є кількість працівників з вищою освітою у загальній структурі зайнятих. В українській економіці серед усіх зайнятих – 23,9 % мають неповну та базову вищу освіту, 33,5 % здобули вищу освіту та ще 42,6 % працівників мають нижчі освітньо-кваліфікаційні рівні (рис. 4).

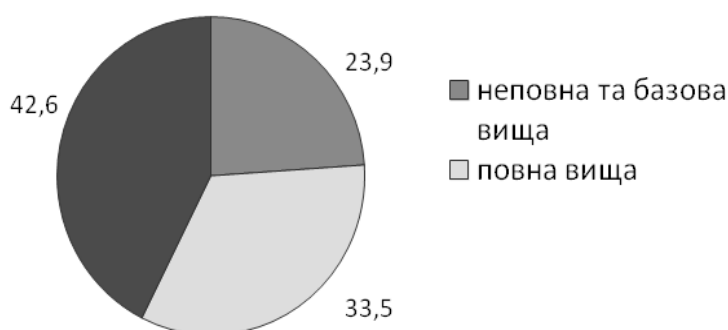


Рис. 4. Рівень освіти найманих працівників у 2011 р., % [12]

У розрізі видів економічної діяльності найбільша кількість зайнятих з вищою освітою працює у сфері державного управління – 64 %, фінансової діяльності – 63,9 %, авіаційному

транспорті – 54,1 % та в освіті – 51,8 %. Натомість менше ніж 20 % працівників з вищою освітою зайняті у сільському господарстві, рибальстві, промисловості, будівництві, готельному та

ресторанному бізнесі, транспортному секторі. Позитивною тенденцією є збільшення кількості зайнятих з вищою освітою в усіх сферах економіки, оскільки збільшення кількості зайнятих з ви-

щою освітою у різних видах трудової діяльності є необхідною умовою розвитку економіки нового типу (рис. 5).

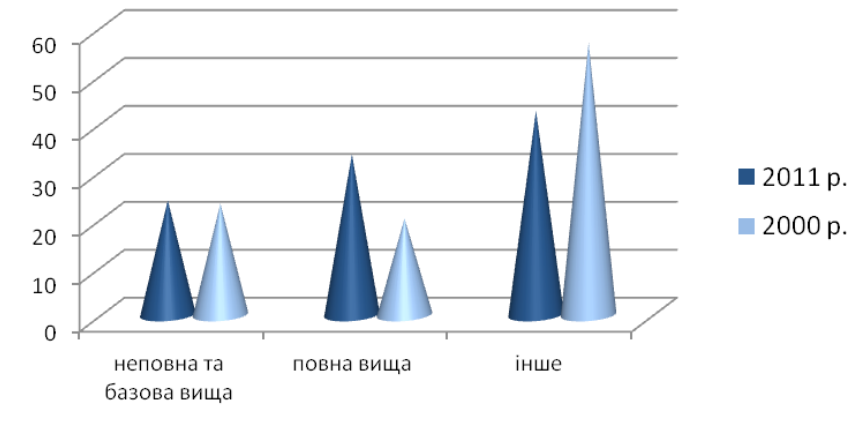


Рис. 5. Розподіл найманих працівників за рівнем освіти у 2000 та 2011 рр., % [12; 13]

Працівники з вищою освітою надають перевагу трудовій діяльності в сфері послуг над галузями, що виробляють матеріальну продукцію. Проблема підготовки професійно-компетентного працівника стала настільки актуальною, що в розвинутих країнах світу державні органи активізують зусилля для модернізації освіти.

Трудова діяльність та розбудова ринку праці на знаннево-творчих засадах є на сьогодні однією з головних умов конкурентоспроможного розвитку економіки держави. Якщо у попередні періоди велася боротьба за території, природні багатства, а основні зусилля держави спрямовували на нарощування промислового та військового потенціалу, то сьогодні основна конкуренція ведеться за кращий інтелектуальний капітал, носіїв унікальних знань та навичок. Серед глобальних тенденцій на ринку праці сьогодні основними є: підвищення ролі фаху і знань у якості головних чинників виробництва; еволюція самої природи сучасних капіталістичних відносин, підвищення значення нематеріальних чинників виробництва, зростання вартості «розумової праці», брендів, підвищення значення технологічних ресурсів конкурентоспроможності.

Перехід від технократичної до антропоцентричної організації виробництва і праці супроводжується заміною вузької спеціалізації працівників підготовкою до діяльності в умовах універсализації. Потреба інтеграції в систему виробництва висококваліфікованих та ініціатив-

них працівників вимагає переходу від підтримуючого типу навчання до інноваційного типу освіти.

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що на кожному виокремленому автором етапі трудового діяльності у постіндустріальному суспільстві не зможе бути повністю відмінною від трудової діяльності в індустріальному суспільстві, так само, як і трудова діяльність у знанневому суспільстві не зможе абсолютно відрізнитися від трудової діяльності в індустріальному чи постіндустріальному суспільствах. Оскільки на кожному новому етапі відбувається і буде відбуватися накладання нових соціально-економічних явищ на попередні, спостерігатиметься виникнення нових видів економічної діяльності та модифікація окремих традиційних видів економічної діяльності, що в кінцевому результаті приведе до зміни характеру і особливостей трудової діяльності. Хоча знаннєве суспільство приходить на зміну індустріальній системі так само, як вона прийшла на зміну аграрній, це не означає, що виробництво матеріальних благ припиниться, а отже в певній мірі збережеться характер праці у таких видах економічної діяльності, як промисловість, сільське господарство.

Отже, можна стверджувати, що нові постіндустріальні явища, тенденції, утворення не заміщують попередні суспільні форми як стадії соціальної еволюції. Вони часто співіснують, поглиблюючи комплексність суспільства і при-

роду соціальної структури. Набуваючи нової ролі у виробничому процесі, змінюються методи управління інтелектуальними робітниками (з огляду на те, що робітники виступають в якості фактичних власників знань, ними доводиться керувати таким чином, ніби вони є членами добровільних організацій). Вирішальним чинником

підвищення якості інтелектуальної праці є саме професійно-освітній рівень працівників і постійне поновлення знань. В освіті реалізуються не тільки пізнавальні потреби людей, а й соціальні потреби, духовні потреби, інтелектуального розвитку.

Список використаних джерел

1. Найдьонов П. К. Сучасна соціально-філософська рефлексія відчуження. Відчуження і виробнича діяльність [Електронний ресурс] / П. К. Найдьонов, В. В. Білецький. — Режим доступу : www.iai.donetsk.ua.
2. Тоффлер О. Шок майбутнього / О. Тоффлер; пер.с англ. — М. : АСТ, 2003. — 557 с.
3. Жадан О. В. Трансформація соціально-трудових відносин у сучасному суспільстві [Електронний ресурс] / О. В. Жадан. — Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/3/05.pdf>.
4. Чухно А. Теорія постіндустріального суспільства як глобальна методологічна парадигма [Електронний ресурс] / А. Чухно. — Режим доступу : <http://www.soskin.info/ea/2001/11-12/20011190.html>.
5. Західноукраїнські землі у складі Австрійської імперії у другій половині XIX ст. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://udec.ntu-kpi.kiev.ua/lspace/history_ukr_9/schedule.nsf/0/213EB62AAAFEFE3EC22570CE004E55B1?OpenDocument.
6. Розвиток промисловості України у 50-х – 60-х роках XX ст. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reports/history/4013>.
7. Ватаманюк З. Економіка України: десять років реформ [Електронний ресурс] / З. Ватаманюк, С. Панчишин. — Режим доступу : http://econom.franko.lviv.ua/Economics/publish/Ek_Ukr_10/R_7.pdf.
8. Субботіна І. В. Соціально-демографічні процеси в Україні у другій половині XX – на початку XXI ст. (за даними загальних переписів населення 1959–2001 рр.): автореф. на здоб. наук. ступ. канд. істор. наук. [Електронний ресурс]. — Чернівці, 2008. — Режим доступу : <http://www.ukraine.com.ua/downloads/?pub=384>.
9. Байназаров А. Освітній комплекс України: динаміка рівня освіти населення в регіонах країни [Електронний ресурс] / А. Байназаров. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2009_7/Baynazarov.pdf.
10. Статистичний збірник України. — К. : Держкомстат, 1991. — С. 50.
11. Хто буде в ціні через п'ять років: «айтішники», медики та інженери [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.profosvita.org.ua/uk/required/articles/41.html>.
12. Статистичний щорічник України за 2011 р. — Київ. — ТОВ «Август Трейд». — 2012. — 558 с.
13. Статистичний щорічник України за 2000 рік / за ред. О.Г.Осауленко; Державний комітет статистики України. — К. : Техніка, 2001. — 598 с.

JEL CLASSIFICATION: J21, N30, O15

INVESTIGATION OF THE TRANSFORMATION STAGES OF UKRAINIAN LABOR ACTIVITY

Uliana Ye. HUZAR

Candidate of Science in Economics, Senior Lecturer, Lviv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine

Summary. Transformation of labour activity from industrial to post-industrial epoch is analyzed in the article. The dynamics of population employment changes in Ukraine is investigated. The main features

of knowledge society are distinguished. The basic indexes of intellectual labour sphere formation are defined.

Key words: *labour activity, intellectual labour, knowledge, industrial society, knowledge society, employment of population.*

Statement of the problem. Nowadays the development of knowledge society becomes a challenge for the further evolution of Ukraine as a competitive state. The ability to generation, usage and dissemination of the new knowledge is both the basis of the national economy competitiveness as well as the main prerequisite of the intensive social-economic growth. The gradual transition to the innovative model of the Ukrainian economic development becomes required for the Ukrainian society. The ability to the knowledge production, accumulation and its effective usage are the competitive advantages of the modern economy.

The labor activity of every individual person is the development basis of any economic system. The knowledge economy is not the exception, but the concept of labor activity is gaining new features and properties.

The analysis of the recent research and publications. The knowledge economy problems were investigated by domestic and foreign scientists, such as A. Chukhno, S. Vovkanych, V. Heiets, L. Fedulova, Y. Bazhal, M. Danko, L. Musina, V. Demyanenko, I. Kurylo, V. Semynozhenko, M. Dolishniy, S. Zlupko, L. Semiv, F. Haiek, Y. Shumpeter, F. Mahlup, P. Druker, V. Inozmtsev, V. Makarov, V. Danylov, V. Polterovych, H. Kosheva, A. Kozyrov. These studies were the basement for the further investigation of the field of labor activity. Thus, this concept in terms of motivation and human resources was studied by A. Smith, J. Keynes, B. Henkin, I. Maslova, Y. Odehov, N. Shatalova, E. Libanova, H. Osovska, A. Kolot, H. Kulikov, O. Kuzmin, M. Semykina, D. Bohy-

nya, V. Breech, T. Zanfirova, A. Ilyashenko, Y. Vitvytskyi, O. Hrishnova, O. Holovinova, H. Zelinska, M. Pitiulych, L. Yankovska, U. Sadova, N. Slivinska, L. Shevchuk and others.

The aim of the paper is to analyze the transformation stages of the Ukrainian labor activity from the industrial age to the age of the knowledge society construction.

Grounds of the received scientific results. Nowadays the term of labor activity is not yet clearly articulated and explored. The Soviet Union scientific literature treats this economic category as the material and physical process of the objects converting to the products of the material production. Other scientists and economists equate the concepts of labor activity and work.

According to the author, the term of labor activity is both wide and ambiguous, and it can be explained as the kind of activity, which can be based on the contractual relations between employer and employee as well as on the self-realization of the labor activity of the certain duties performance in the center of which is personality, its individual needs and interests and the main product of its activity becomes the ability to acquire, apply and implement knowledge.

The analysis of the current global trends of the employment area transformation indicates the separation of the three main courses of the labor activity transformation in the transition to the knowledge economy, such as: the existing professions modification; the certain professions replacement by the automated systems; the emergence of new professions. The labor activity is closely dependent on the eco-

conomic growth and therefore the change and expansion of its types occurs with the evolution of the economic system.

E. Toffler in his work "The Third Wave" (1980) proposed the scheme of the social development, consisting of the next three "waves": agricultural civilization, which pre-existed Modern times; industrial civilization; and the age of information and knowledge (from the end of the XX century). According to the mentioned above author, the main goal of the labor activity in the era of agrarian and industrial civilizations was the unlimited economic growth and the material benefits increase. The third wave was based on the principle of the limited, balanced growth. The transition to this stage of the society development was caused by the humanization of all areas of human life because of new computer technology implementation, which allows to make social processes and labor activity as individual as possible.

V. Inozemtsev in his fundamental work "Beyond Economic Society" divides the history of the civilization development into three epochs, each one of which have its inherent definite type of labor activity. The main type of activity in the pre-economic era was the pre-labor activity, which allowed for hu-

man to confront the nature and fight to survival. The economic epoch is based on the labor, as expedient activity of the creation of the welfare, tangibles and safe environment for human life. The main features of the post-economic activity were appeared in the past two decades of the XX century. According to the mentioned above author, these main features were expressed by the qualitative changes of the human activity character. This activity is called creativeness, and is fundamentally different from the labor activity in its traditional sense.

Knowledge becomes the main condition for the production and implementation of the labor activity. The traditional "factors of production" (such as natural resources, workforce and capital) does not disappeared, but were transformed into the factors of minor importance. They can be used, even without much labor costs, when all the necessary knowledge is presented. In its new interpretation, knowledge means the real useful force, instrument for the social and economic results achievement.

According to the author, there are the next periods of the Ukrainian labor activity evolution of the XX – early XXI century (table 1).

Table 1

The evolution of Ukrainian labor activity of the XX – early XXI century

Period	Ages	The employment structure
development of the industrial age	early XX century – 30 th years of the XX century	74 % – agriculture, 11 % – industry, 9 % – trade and transport, 6 % – others.
noon of the industrial age	30 th years – end of the 70 th years of the XX century	42,7 % – agriculture, 38,8 % – industry (70 % – heavy industry), 18,5 % – trade, services, industry.
decadency of the industrial age	early 80 th – mid. 90 th years of the XX century	20,1 % – agriculture, 40,2 % – industry, 40 % – service sector.
transitional post-industrial era	mid. 90 th years – early XXI century	15,5 % – agriculture, 17,6 % – industry, 63 % – service sector (trade, transport, administration, education, health, finance), 4 % – others.

The development of the industrial age began with the widespread introduction of the achievements of scientific and technical progress, changes in the structure of professional employment. In the end of the XIX century the employment structure was the following: about 74 % of the population was employed in the agricultural sector, 11 % – industry, 9 % – trade and transport and 6% was employed in other branches. From the 20th years of the XX cen-

tury, the process of the active industrialization has started. Thus, at the end of the 30th Ukraine was the second European country (next after Germany) from the iron smelting volume, the fourth country in the world from the coal mining. An intensive industry development was the result of a massive workforce involvement, especially from the rural areas.

The noon of an industrial age has started after the World War II and was accompanied by an intensive

industrialization processes. Thus, at the beginning of 1950th, part of an industrial, constructional and transport branches workers was high enough – 38,8 %, of an agricultural sector – 42,7 %, unlike of trade, services and governance sector, where fraction of employees was just 18,5 %. As the negative index was the slow implementation of a science and technical progress achievements. Invention was not stimulated enough and the patent law was not existed. There was an imbalance between the different branches development because the biggest support was given to the heavy industry. The services industry, communication and housing does not satisfied the needs of population.

The decadence of an industrial age. The transition to the market relations in 90th years was accompanied by the development of new economic, financial and judicial activities. At the same time, the journalist profession becomes prestigious. Reason was that earlier in XX century, the process of an article publication was accompanied by the approval of editor and censor. The political incorrect statements were the reason for imprisonment.

The collapse of Soviet Union has transferred in inheritance the deformed structure of employment. In 1990, the employees quantity of manufacturing sector was 73,8 %, and of non-manufacturing sector – just 26,2 %. Such disproportions caused the problems of labor reorientation and adaptation to new economic realities.

The transitional post-industrial era has started at the end of XX century. Rapid technical progress caused disappearance of many specialties and professions, which were connected with old informational systems services, for example typist, telephonist, printing compositor. In return, very actual become professions, related to development of computer engineering and information technology. According to experts' forecasts for the next five years, the following professions will be the most demanded: IT professionals, tourism, insurance and consulting experts, engineers, health workers, advertisers, event managers, technologists in tailoring and footwear, construction specialties.

Nowadays, Ukraine is one of five countries with the biggest staff potential in computer sciences and European leader in the staff training in information

technology services. Every year, quantity of graduates from the high technologies specialties is nearly 50 000 persons. Ukraine is the fourth country in the world (after USA, India and Russia) in the quantity of certified programmers.

There is a tendency to labor intellectualization, increasing of demand to the intellectual employment because of transition to the knowledge economy. The work of researchers, scientists, teachers and engineers is interpreted as an intellectual.

The segmentation of an economic activity shows that the biggest part of employees with the diplomas of high educational institutions, are involved in the governance sphere – 64 %, financial sector – 63,9 %, airlifting – 54,1 % and education – 51,8 %. In return, less than 20 % employees with the mentioned diplomas are involved in agricultural sector, fishing, industry, hotel and restaurant businesses, transport sector. A positive tendency is the increasing of quantity of employees with high education diplomas in all economic spheres, because it can be interpreted as the prerequisite of new type economy development.

The transition from the technocratic to anthropocentric production and work organization is accompanied by the replacement of employees' narrow specialization to their activity in universal conditions. The need of integration into the production of high qualified and initiative employees requires the transition from the supporting educational type to innovative type of education.

Conclusions. So, new postindustrial phenomena and tendencies cannot just replace previous social forms as the stages of social evolution. They often co-exist, deepening the society complexity and the social structure nature. Management methods of intellectual employees are changing and take their new roles in production process (due to the fact that workers are the knowledge owners, they must be managed in such way as they are the members of freewill organizations). The crucial factor in improving the quality of intellectual work is the professional and educational level of workers and permanent knowledge renewal. Education enables to realize not only educational needs, but also social in spiritual and intellectual development.

References

1. Naidenov P. K., Biletskyi V. V. Suchasna socialno-philosofska refleksiiia vidchuzhennia. Vidchuzhennia i vyrobnycha diialnist [Modern Socio-Philosophical Alienation Reflection. Alienation and Production Activity]. Retrieved from www.iai.donetsk.ua.
2. Toffler O. (2003) Shock budushego [Future Shock] (Trans). M.: AST.
3. Zhadan O. V. Transformatsiia socialno-trudovych vidnosyn u suchasnomu suspilstvi [Transformation of Labour Relations in Modern Society]. Retrieved from <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/3/05.pdf>.
4. Chukhno A. Teoriia postindustrialnogo suspilstva yak globalna metodologichna paradygma [The Theory of Post-Industrial Society as Global Methodological Paradigm]. Retrieved from <http://www.soskin.info/ea/2001/11-12/20011190.html>.
5. Zakhidnoukrainski zemli u skladi Avstriiskoi imperii u drugii polovyni XIX st. [Western Lands in Austrian Empire in the Second Half of the XX Century]. Retrieved from http://udec.ntukpi.kiev.ua/lspace/history_ukr_9/schedule.nsf/0/213EB62AAAFEF3EC22570CE004E55B1?OpenDocument.
6. Rozvytok promuslovosti Ukrainy u 50kh–60kh rokakh XX st. [The Development of Ukrainian Industry in the 50's–60's of the XX Century]. Retrieved from <http://osvita.ua/vnz/reports/history/4013>.
7. Vatamaniuk Z., Panchyshyn S. Ekonomika Ukrainy: desiat rokiv reform [Economy of Ukraine: Ten Years of Reforms]. Retrieved from http://econom.franko.lviv.ua/Economics/publish/Ek_Ukr_10/R_7.pdf.
8. Subbotina I. V. (2008) Socialno-demografichni procesy v Ukraini u drugii polovyni XX – na pochatku XXI st. (za danymy zagalnykh perepysiv naselennia 1959–2001 rr.) [Socio-Demographic Processes in Ukraine in the Second Half of XX - Beginning of XXI Centuries (According to the Data of General Census of Population in 1959–2001)]. Extended abstract of candidate's thesis. Chernigiv. Retrieved from <http://www.ucreinica.com.ua/downloads/?pub=384>.
9. Bainazarov A. Osvitnii complex Ukrainy: dynamika rivnia osvity naselennia v regionakh krainy [Educational Complex of Ukraine: Dynamics of Education Level in Regions]. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2009_7/Baynazarov.pdf.
10. Statystychnyi zbirnyk Ukrainy [Statistical Yearbook of Ukraine]. K.: Derzhkomstat, 1991.
11. Khto bude v cini cherez piat rokiv: "aitishnyky", medyky ta inzhenery [Who Will Be Valuable in Five Years: «IT Guys», Doctors and Engineers]. Retrieved from <http://www.profosvita.org.ua/uk/required/articles/41.html>.
12. Statystychnyi schorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine – 2011.]. Kyiv. TOV "Avgust Treid".
13. Statystychnyi schorichnyk Ukrainy za 2000 rik [Statistical Yearbook of Ukraine – 2000]. Osaulenko O. G. (Ed.). Derzhavnyi komitet statustuku Ukrainy. K.: Technika.

УДК 331.105.6

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Вікторія Анатоліївна КРАСНОМОВЕЦЬ

к.е.н., завідувач науково-дослідної лабораторії наукового відділу,
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

Анотація. Розглянуто основні тенденції, проблеми та перспективи розвитку соціального партнерства за рахунок розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Запропоновано організаційно-економічний механізм формування ефективної системи соціального партнерства.

Аннотация. Рассмотрены основные тенденции, проблемы и перспективы развития социального партнерства за счет развития социальной ответственности бизнеса в Украине. Предложен организационно-экономический механизм формирования эффективной системы социального партнерства.

Ключові слова: соціальне партнерство, соціально відповідальність, соціально відповідальна поведінка.

Ключевые слова: социальное партнерство, социальная ответственность, социально ответственное поведение.

Постановка проблеми. Соціальне партнерство є необхідною умовою формування громадянського суспільства в умовах ринкової трансформації. У багатьох країнах з перехідною економікою соціальне партнерство все ще перебуває в стадії розвитку, і багато соціальних проблем залишаються невирішеними не тільки через відсутність необхідних фінансових ресурсів, а й через відсутність ініціативи і координації між громадськими структурами, владою і бізнесом. Водночас побудова платформи діалогу і визначення перспектив співпраці вкрай необхідна при розвитку соціального партнерства та окресленні його форм [1, с. 2].

Налагодження функціонування системи соціального партнерства в Україні є запорукою підтримки відповідного рівня конкурентоспроможності найманих працівників і налагодження соціального діалогу в суспільстві. Так, актуальним на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки є вивчення особливостей становлення соціального партнерства в Україні, виявлення недоліків функціонування і розробка перспектив та напрямів подальшого його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням соціального партнерства багато уваги приділяється у наукових працях вітчизняних і іноземних вчених, а саме: Л. Баккаро, В. Борисов, С. Лібнер, Р. Одонолл, М. Сімоні, Г. Фолкнер,

О. Грішнова, А. Колот, В. Новіков, Г. Осовий.

Водночас, недостатньо вивченими залишаються проблеми функціонування системи соціального партнерства на мікрорівні, її значення і особливостей розвитку у вітчизняних умовах.

Метою статті є вивчення особливостей соціально відповідальної поведінки суб'єктів соціального діалогу та обґрунтування переваг, які можуть бути ними при цьому отримані, а також визначення перспектив впливу соціальної відповідальності на організацію та розвиток системи соціального партнерства в Україні.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Ефективне соціальне партнерство – невід'ємний елемент ринку праці та соціальної політики як на національному, регіональному, галузевому так і на мікроекономічному рівні. Його розвиток з одного боку залежить, а з іншого зумовлює покращення соціально-економічної ситуації, ріст рівня оплати праці та зайнятості, відповідно, скорочення рівня безробіття та бідності, удосконалення законодавства у сфері соціальної політики. Через призму реалізації механізмів соціального партнерства можна прослідкувати роль соціального та людського капіталу, ступінь інтегрованості та розвитку суспільства, рівень розвитку корпоративного управління.

Соціальне партнерство в загальному трактуванні – це система відносин у соціально-трудо-

вій сфері, спрямована на узгодження та захист інтересів найманих працівників і роботодавців [2, с. 396].

Соціальне партнерство визнана світовою практикою форма узгодження інтересів та підвищення соціальної відповідальності сторін та суб'єктів соціального діалогу (найманих працівників, бізнесу (роботодавців), держави, інститутів громадянського суспільства). Під «бізнесом» в системі соціального партнерства розуміються власники, підприємці-роботодавці, уповноважені ними особи, а також сукупність структур і інститутів ринкового господарства, які забезпечують виробництво, розподіл товарів і послуг, задоволення потреб індивідів, соціальних груп і суспільства в цілому. Для учасників соціального діалогу, а особливо бізнесових та державних структур було б корисно пам'ятати про наявність так званого «залізного закону відповідальності», який було сформульовано у 70-і роки минулого століття відомим американським вченим К. Девісом. Сутність цього закону така: «У кінцевому рахунку, ті, хто використовує владу не у той спосіб, який суспільство вважає відповідальним, можуть втратити її» [3, с. 150].

На думку багатьох вчених [4, 5] важливою передумовою реалізації соціального партнерства в сучасних умовах є його базування на засадах соціальної відповідальності. Втім, деякі вчені [2] корпоративну соціальну відповідальність отождоковують з соціальним партнерством. Зокрема, міркування базуються на твердженні, що соціальне партнерство є одним з найдієвіших засобів формування системи соціальної відповідальності, а останню можна розглядати, з одного боку, як результат (чи один з результатів) соціального партнерства, а з іншого боку – як обов'язкову умову його успішності [2, с. 305].

Доцільність та ефективність реалізації соціальної відповідальності на мікрорівні підтверджено безліччю різноманітних досліджень, які засвідчили позитивний ефект від реалізації в діяльності підприємства соціальної відповідальності для його репутації, досягнення конкурентних переваг і однієї з головних цілей його функціонування – максимізації прибутку. Дослідження, проведені американськими консалтинговими компаніями Walker Information і Council on Foundations, підтвердили гіпотезу про вплив соціальних чинників, на рівні з фінансово-економічними, на показники основної діяльності компанії [4, с. 59]. Була встановлена залежність між соціальною відповідальністю репутацією і відда-

ністю торговій марці. Так, для промислових підприємств збільшення показника його репутації на одиницю призводить до збільшення відданості торговій марці на 0,42 одиниці [6, с. 17]. Це при тому, що значення 0,5 означає значний зв'язок, а 0,1 – незначний. Найбільш показовими виявилися результати, отримані компаніями роздрібною торгівлі. Збільшення соціальної цінності компанії на один пункт веде до поліпшення репутації на 0,55 пункти, в той час як збільшення економічної цінності на той самий пункт підвищує репутацію тільки на 0,32 пункти [6, с. 17]. Таким чином, соціальні показники майже вдвічі більше впливають на репутацію компанії, ніж економічні. Дослідження, виконане американською консалтинговою компанією Towers Perrin показало, що протягом 15 років доходи акціонерів соціально відповідальних компаній (Coca-Cola, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, General Electric і ін.) більше ніж у 2 рази перевищили доходи компаній, які не належали до категорії соціально відповідальних [6, с. 15]. Також дослідження проведене нею спільно з компанією Sandra Waddock & Samuel Graves на базі 11 компаній з високими показниками соціальної відповідальності та 11 з низькими показало, що протягом 10 років у компаній, які реалізують концепцію соціальної відповідальності, фінансові показники вищі, ніж у компаній з низьким рівнем відповідальності, а саме: дохід на інвестований капітал – вище на 9,8 %, дохід з активів – на 3,55 %, дохід з продажів – на 2,79 %, прибуток – на 63,5 % [6, с. 15].

Варто відзначити, що на сьогодні, система соціального партнерства в Україні не є цілком сформованою, а традиційними причинами низької ефективності можна вважати:

- недорозвиненість деяких елементів системи соціального партнерства (законодавчих, організаційних, соціально-економічних тощо) як на державному так і регіональному рівні. Відтак, урядовцям потрібно розробити основні законодавчі положення формування українських інтегрованих корпоративних структур та порядку застосування їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу. Держава має приділяти велику увагу розвитку корпоративного законодавства, яке в Україні потребує реформування.

- низька ефективність діяльності профспілок, як первинних ланок захисту інтересів найманих працівників.

- недосконалість змісту колективних угод, що не охоплює всі важливі сторони соціально-трудових відносин, окрім того, до процесу ко-

лективно-договірному регулюванню залучається недостатня кількість найманих працівників, а саме підписання колективних угод не гарантує їх сумлінного виконання, що подекуди пов'язано з невмінням і небажанням соціальних партнерів досягати компромісу;

- неспроможність найманих працівників ак-

тивно впливати на формування соціально відповідальної поведінки роботодавців.

Подальше вдосконалення системи соціального партнерства в Україні передбачає необхідність розробки організаційно-економічного механізму підвищення ефективності системи соціального партнерства (рис. 1).

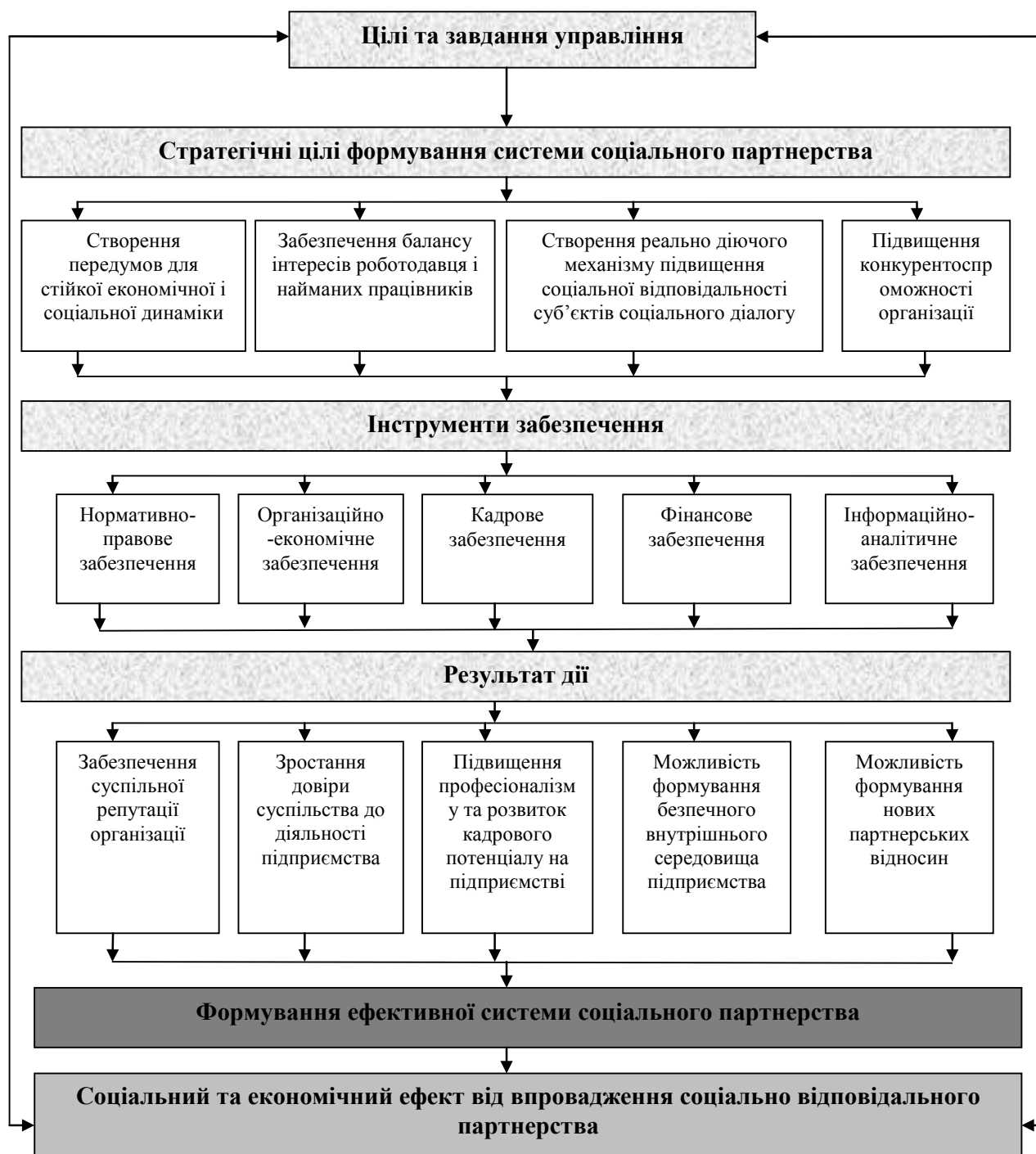


Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму формування ефективної системи соціального партнерства*

Джерело: власна розробка автора

Шляхами впровадження окреслених цілей має бути законодавче регламентування впровадження принципів соціальної відповідальності у практику діяльності вітчизняних підприємств, вжиття заходів щодо мотивації роботодавців до використання принципів відповідального партнерства на мікрорівні, розробка комплексних програм моніторингу рівня розвитку соціального партнерства та постійне інформування суспільства про результати діяльності організацій та підприємств за цими показниками.

Запропонований механізм передбачає використання нормативно-правових, організаційно-економічних та інформаційно-аналітичних важелів для створення ефективної системи соціального партнерства.

Нормативно-правові інструменти передбачають вдосконалення нормативно-правового регулювання соціального партнерства, спрямованого на реальне забезпечення рівних прав суб'єктів соціально-трудових відносин і встановлення мінімальних нормативних параметрів колективного договору.

Організаційно-економічні умови передбачають чітке формулювання основних напрямів розвитку соціально-економічної політики підприємств в галузі трудових і соціальних відносин; посилення контрольної функції професійних спілок щодо виконання роботодавцем умов колективного договору, посилення адміністративної відповідальності господарюючих суб'єктів за зобов'язаннями колективного договору, а також посилення активності населення в області розвитку соціально-партнерського регулювання соціально-економічних і трудових процесів.

Кадрове забезпечення передбачає впровадження посади або виокремлення з числа пра-

цівників, особи, яка відповідає б за дотримання норм соціально відповідальної поведінки, зокрема роботодавцями.

Фінансове забезпечення передбачає формування спеціального фонду реалізації принципів соціальної відповідальності.

Умови інформаційно-аналітичного забезпечення містять заходи щодо відкритості інформації про стан соціально-трудових відносин в організації – для найманих працівників; розробка методик оцінки економічної ефективності соціальних інвестицій господарюючих суб'єктів і органів державної влади і впровадження їх у практику.

Висновок. Удосконалення соціального партнерства на мікрорівні – процес, що виходить за межі його організації на підприємстві. Розвиток партнерських відносин на мікрорівні тісно взаємопов'язано зі зміною системи соціального партнерства на регіональному та національному рівнях. Також на сучасному етапі соціально-економічного розвитку соціальну відповідальність не можна розглядати індивідуально як відповідальність підприємницьких структур або відповідальність держави або профспілок і найманих працівників. Ці категорії взаємопов'язані і взаємно доповнюють одна одну. Завдяки консенсусу, що досягається в значній мірі не без допомоги соціально відповідальної поведінки всіх партнерів трудових відносин, відбувається подальший розвиток і вдосконалення механізмів соціального партнерства. Формування соціально відповідальної поведінки в підприємницькому середовищі можливе лише за цілеспрямованої підтримки з боку держави та її активної участі у вирішенні соціальних проблем.

Список використаних джерел

1. Дубровина В. Развитие социального партнерства и предпринимательства в условиях рыночной трансформации / В. Дубровина // III Выставка социальных услуг и проектов НКО Калининградской области. IV Форум Добрососедства. — 2007. — С. 1–4.
2. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. — К. : КНЕУ, 2011. — 501 с.
3. Инновации в российском профсоюзном движении: практика, проблемы. — М., 2010. — 352 с.
4. Гончарова І. Соціальна відповідальність як основа конструктивного діалогу суб'єктів соціального партнерства / І. Гончарова // Вісник ТНЕУ. — 2012. — № 2. — С. 57–63.
5. Галайда Т. О. Роль корпоративної соціальної відповідальності підприємств у розвитку системи соціального партнерства в Україні / Т. О. Га-

лайда, В. В. Скриль, О. М. Мяло // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 4 (62). — С. 280–283.

6. Шлихтер А. А. Направления и механизмы взаимодействия социально ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США / А. А. Шлихтер. — М. : ИМЭМО РАН, 2010. — 104 с.

7. Ястремська О. М. Здійснення соціально-трудових відносин на засадах соціального партнерства / О. М. Ястремська, А. А. Попова // Бізнесінформ. — 2013. — № 6. — С. 225–229.

8. Алексанян А. Постсоветское социальное партнерство: политическое и цивилиархическое измерение социальной ответственности / Ашот Алексанян // Центральная Азия и Кавказ. — 2010. — Том 13 (Вип. 4.). — С. 149–162.

9. Ситник Ю.О. Соціальне партнерство в Україні: особливості становлення і перспективи розвитку / Ю.О. Ситник // Наукові записки Кіровоградського національного технічного університету. — 2009. — №5. — С. 81–89.

JEL CLASSIFICATION: J52

DEVELOPMENT PROSPECTS OF SOCIAL PARTNERSHIP SYSTEM IN UKRAINE

Victoriia A. KRASNOMOVETS

Candidate of Science in Economics, Head of Research Laboratory of Scientific Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The main trends, problems and prospects of social partnership through the development of corporate social responsibility in

Ukraine are analyzed. The organizational-economic mechanism of effective system of social partnership is suggested.

Key words: *social partnership, social responsibility, socially responsible behavior.*

Social partnership is considered to be a necessary condition for civil society formation under the conditions of market transformation. In many countries with transition economy social partnership is still in the stage of development and many social problems are still unsolved not only because of the lack of financial resources but also because of the lack of initiative and coordination between public institutions, authorities and business. At the same time creation of a dialogue platform and cooperation prospects are extremely necessary for the development of social partnerships and determination of its forms.

The effective social partnership is the essential element of labour market and social policy at national, regional, branch and microeconomic level. Its development on the one hand depends, and on the other stipulates the improvement of socio-economic situation, salary growth, reduction of unemployment and poverty, improvement of legislation in social policy sphere. Through the prism of realization of the mechanisms of social partnership the role of social and human capital, degree of integration and development of society, development level of corporate management can be studied.

It should be noted that today the system of social partnership in Ukraine is not fully formed and the traditional reasons for low effectiveness are: the underdevelopment of some social partnership system elements (legislative, organizational, social, economic and etc) both at the state and regional level; low efficiency of trade unions as the primary parts of hired workers interests protection; imperfection

of collective agreements that does not cover all important aspects of socio-labour relations; the failure of employees to influence the formation of socially responsible behavior of employers.

The ways of achievement of outlined goals should be legislative regulation of social responsibility principles implementation into the practice of domestic enterprises, adoption of measures of employers motivation to use the principles of responsible partnership at the micro level, creation of joint programs for monitoring development level of social partnership and continuous informing society about the results of organizations and enterprises activities by these indicators.

Improvement of social partnership at micro level is a process that goes beyond its organization at the enterprise. The development of partnerships at micro level is closely connected with changing of social partnership system at the regional and national levels. At the modern stage of socio-economic development social responsibility cannot be considered as responsibility of business structures, state responsibility or responsibility of trade unions and employees. These categories are interrelated and complete each other. Consensus achieved largely without the help of socially responsible behavior of all partners of labor relationship helps to promote further development and improvement of social partnership mechanisms. The formation of socially responsible behavior in business environment is possible only by support of the state and its active participation in solution of social problems.

References

1. Dubrovina V. (2007) **Razvitie sotsialnoho partnerstva i predprinimatelstva v usloviakh rynochnoy transformatsii** [Development of Social Partnership and Entrepreneurship in Conditions of Market Transformations]. III Vystavka sotsialnykh uslug i proektov NKO Kalininhradskoy oblasti. IV Forum Dobrososedstva.
2. Kolot A.M. (2011) (Eds.) **Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku** [Social Responsibility: Theory and Practice of Development]. K.: KNEU.
3. Innovacii v rossijskom profsojuznom dvizhenii: praktika, problem [Innovation in the Russian trade union movement: Practice, Problems]. — M., 2010.
4. Honcharova I. **Sotsialna vidpovidalnist yak osnova konstruktyvnoho dialohu subiektiv sotsialnoho partnerstva** [Social Responsibility as a Basis for Constructive Dialogue of Social Partnership Subjects]. Visnyk TNEU. Vol. 2, 57–63.
5. Halaida T.O., Skryl V.V., Mialo O.M. (2012) **Rol korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti pidpryemstv u rozvytku systemy sotsialnoho partnerstva v Ukraini** [Role of Enterprises Corporate Social Responsibility in Development of Social Partnership System in Ukraine]. Visnyk ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky. Vol. 4 (62), 280–283.
6. Shlihter A. A. (2010) **Napravleniya i mekhanizmy vzaimodeystviya social'no otvetstvennogo biznesa s nekommercheskim sektorom SShA** – Directions and mechanisms of interaction of socially responsible business with the U.S. non-profit sector. — M.: IM-JeMO RAN
7. Yastremska O.M., Popova A.A. (2013) **Zdiisnennia sotsialno-trudovykh vidnosyn na zasadakh sotsialnoho partnerstva** [Conducting of Social-Labour Relations on the Principles of Social Partnership]. Biznesinform. Vol. 6, 225–229.
8. Aleksanjan A. (2010) **Post-sovetskoe sotsjal'noe partnerstvo: politicheskoe i tsiviliarkhicheskoe izmenenie sotsialnoy otvetstvennosti** [Post-Soviet Social Partnership: Political and Civil Dimension of Social Responsibility]. Tsentralnaia Azija i Kavkaz.
9. Sytnyk Yu.O. (2009) **Sotsialne partnerstvo v Ukraini: osoblyvosti stanovlennia i perspektyvy rozvytku** [Social Partnership in Ukraine: Peculiarities of Formation and Development Prospects]. Naukovi zapysky Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Vol. 5. 81–89.

УДК 331.101.262

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Марія Василівна ЛУЦИК*аспірант Феодосійської фінансово-економічної академії Київського університету ринкових відносин
E-mail: BlackMary@ukr.net*

Анотація. У статті розглянуто теоретичні концепції розвитку ресурсів загалом та безпосередньо інтелектуальних ресурсів. Наведено схему співвідношення інтелектуальних ресурсів, людських ресурсів та інтелектуальної власності. Проаналізовано особливості інтелектуальних ресурсів порівняно з матеріальними чинниками суспільного виробництва. Побудовано логіко-структурну схему розвитку теорій, що розкривають поняття «інтелектуальні ресурси» впродовж історичних етапів дослідження.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические концепции развития ресурсов в целом и непосредственно интеллектуальных ресурсов. Приведена схема соотношения интеллектуальных ресурсов, человеческих ресурсов и интеллектуальной собственности. Проанализированы особенности интеллектуальных ресурсов по сравнению с материальными факторами общественного производства. Построено логико-структурную схему развития теорий, раскрывающих понятие «интеллектуальные ресурсы» на протяжении исторических этапов исследования.

Ключові слова: ресурси, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, людський капітал, національне господарство, конкурентоспроможність.

Ключевые слова: ресурсы, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, человеческий капитал, национальное хозяйство, конкурентоспособность.

Постановка проблеми. До поняття «інтелектуальні ресурси» належать результати творчої та інтелектуальної праці людей, а також організаційні знання, властиві цій фірмі, які проявляються в таких формах: людські ресурси, інтелектуальна власність, інформація, знання, інновації, технології ведення бізнесу, організаційна (корпоративна) культура. Проблематика інтелектуальних ресурсів розглядається різними напрямками економічної науки. Існуючі теорії, як правило, зачіпають окремі види інтелектуальних ресурсів: науково-технічний прогрес, людський капітал, соціальний капітал, інтелектуальний капітал, інформацію, знання, нематеріальні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічній літературі інтерес до цієї проблеми активізувався, коли з'явився цілий ряд статей і монографічних досліджень, присвячених питанню формування та використання людського капіталу в українських умовах. Це роботи Л. Вінаріка [1], В. Гєєця [2], О. Грішнова [3], Н. Маркова [4, с. 40–42], Л. Михайлова [5, с. 123], С. Мочерного [6, с. 36–37], В. Петренка [7, с. 3–13], Ж. Поплавської [8, с. 64–68],

А. Ревва [9, с. 65–68], О. Рубана [10, с. 172–179], Н. Чорноморченка [11, с. 20] та інших.

Дослідження людського капіталу в українській економічній науці розділилися по двох взаємопов'язаних напрямках. У першому з них акцент робиться на аналізі категорії людського капіталу в якості фактора виробництва з переходом на проблеми управління ним у рамках підприємства. У другому головним об'єктом аналізу є утворення, його роль у формуванні людського капіталу й економіка цієї галузі. На цій основі виникають певні відмінності у трактуванні категорії людського капіталу на мікро- і макро-рівні і поряд з ним широко використовуються поняття інтелектуальних ресурсів. Незважаючи на незаперечну близькість, ці поняття не слід ототожнювати. Людський капітал – це частина інтелектуальних ресурсів суспільства, в яку поряд з ним входять і інші елементи, такі як знання, потенціал, науково-технічні досягнення та ін. Людський капітал не існує поза конкретних персоніфікованих носіїв, які вправі розглядати його в якості своєї власності. Проте вже на рівні під-

приємства можна говорити не тільки про залучення людського капіталу, а й про інші елементи інтелектуальних ресурсів (програмні продукти, інноваційні рішення, винаходи і т.д.), які використовуються в якості факторів виробництва.

Метою статті є розгляд інтелектуальних ресурсів і еволюція їх змісту, розкрити типологізацію інтелектуальних ресурсів, зазначити суттєві особливості інтелектуальних ресурсів у порівнянні з матеріальними чинниками суспільного виробництва.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Розглянемо основні теоретичні концепції інтелектуальних ресурсів (рис.1).

Історично першим у цьому ряду стало поняття людського (інтелектуального чи гуманітарного) капіталу, яке введено основоположником класичної економічної теорії Адамом Смітом як збірне поняття кількості та якості людської здатності до праці. Вже в цей період був встановлений зв'язок кількісних характеристик людського капіталу з демографічними тенденціями зміни чисельності працездатного населення [12].

Однак найбільший інтерес завжди викликали фактори, що визначають якість людського капіталу і, як наслідок, можливості зростання ефективності праці. До числа цих факторів належать освіта і наука, що перебувають у тісному взаємозв'язку. Саме в цьому аспекті проблемами людського капіталу займалися представники неокласичного напрямку економічної теорії, і зокрема Ірвінг Фішер, що розглядав вплив освіти на людський капітал. У своєму сучасному вигляді концепція людського капіталу була сформульована в кінці 50-х – початку 60-х років XX століття в рамках чиказької школи національної економіки.

Теодор Вільям Шульц опублікував у 1961 р. роботу «Інвестиції в людський капітал», в якій порівнював в економічному сенсі людину з речовим капіталом, використовуваним у виробництві, і розглядав освіту як форму інвестицій у людський капітал. Ця точка зору досі широко представлена в економіці освіти. Успіх цієї концепції багато в чому визначений тим, що на людський капітал легко переноситься цілий ряд положень економічної теорії, що належать до капіталу у речовій формі [13]. Слідом за дослідженнями Т. Шульца з'являються роботи Г. Беккера, присвячені тим же самим проблемам, розширення сфери аналізу цієї категорії за межі мікроекономіки [14]. Ідеї Шульца і Беккера були підхоплені Я. Менцером, який опублікував ряд досліджень з формування

людського капіталу, а також з економіки та організації освіти [15]. Суть цього підходу може бути виражена такими положеннями. Людський капітал розглядається як сукупність людських здібностей, що дає можливість їх носію отримувати дохід. Це якість, тобто здатність приносити дохід, ріднить людський капітал з іншими формами капіталу, функціонуючими у суспільному виробництві. Людський капітал формується на основі вроджених якостей людини через цілеспрямовані інвестиції в його розвиток. Чим більші і послідовніші ці інвестиції, тим вища віддача від цього чинника виробництва, яка проявляється як на індивідуальному, так і на громадському рівнях.

Економічна наука до недавнього часу ставила-ся до поняття інтелектуальних ресурсів двояко. З одного боку, вона визнавала важливу роль науки та освіти в суспільному розвитку, з іншого – виводила ці ресурси за рамки економічного аналізу. Наприклад, К. Маркс, який, як відомо, бачив у діалектиці продуктивних сил і виробничих відносин рушійну силу суспільного прогресу, зазначав у «Економічних рукописах»: «У міру розвитку великої промисловості створення дійсного багатства стає менш залежним від робочого часу і від кількості затраченої праці, ніж від потужності тих агентів, які приводяться в рух протягом робочого часу і які самі, у свою чергу (їх потужна ефективність), не перебувають ні в якій відповідності з безпосереднім робочим часом, що вимагаються для їх виробництва, а залежать, швидше від загального рівня науки і від прогресу техніки або від застосування цієї науки до виробництва» [16, с. 213–214].

Водночас, сам науково-технічний прогрес подає він як те, що тепер прийнято називати громадським, тобто загальнодоступним благом. Для капіталістів того часу це був, по суті, дармовий фактор виробництва, витрати з використання якого були незрівнянно менші, порівняно з традиційними елементами матеріальних і трудових витрат. «Капітал даром привласнює суспільний прогрес, що створюється за спиною його форми». «Наука взагалі «нічого» не вартує капіталісту, що аніскільки не перешкоджає йому експлуатувати її» [16, с. 328]. Щодо знань, умінь, навичок працівників, то К. Маркс, хоча і пов'язував, у рамках розробленої ним трудової теорії вартості категорію суспільно необхідної праці як міри вартості з середнім рівнем вмілості працівників, однак розглядав розвиток капіталістичної економіки виключно як процес відчуження «інтелектуальних можливостей» виробництва від виробників. Тра-

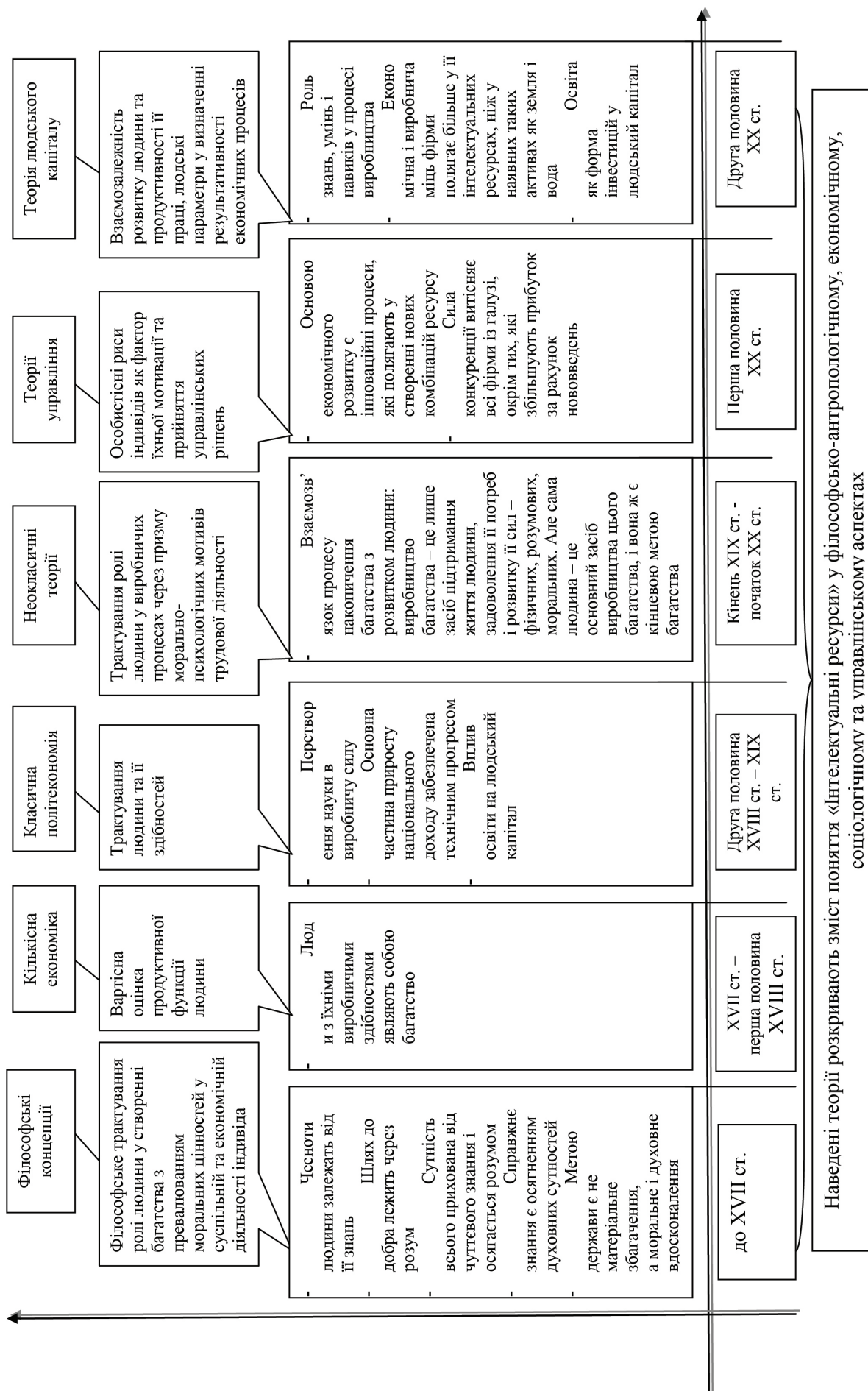


Рис. 1. Логіко-структурна схема розвитку теорій, що розкривають поняття «інтелектуальні ресурси» впродовж історичних етапів дослідження
Джерело: власна розробка автора

диційно в якості основних факторів виробництва розглядали землю, капітал, працю. Факторів, що забезпечують прогрес суспільного виробництва за рахунок створення і приведення в дію інтелектуальних ресурсів, відводячи основну роль зовнішнім (екзогенним) факторам по відношенню до економічного зростання. Те ж саме було характерно і для теорій управління. У цих теоріях послідовно змінювали одна одну різні парадигми: скорочення витрат і підвищення продуктивності праці, системного управління якістю, налаштування на споживача. Всі вони оперували, по суті, одними і тими ж інструментами, такими як вдосконалення виробничих і управлінських структур, організації праці, мотивація працівників. При цьому якість інтелектуальних ресурсів як носіїв і операторів знань залишалася поза сферою аналізу.

Для носія робочої сили висока якість людського капіталу знаходить вираження в більш високих показниках індивідуальних доходів, з тими поправками, які вносить до процесу розподілу доходів ринок праці. На рівні суспільного відтворення якість людського капіталу має вираз в ефективності виробництва і в темпах економічного зростання. Інвестиції в людський капітал приносять національній економіці найбільший дохід і «підштовхують» її до зростання. Вони визначають сприйнятливості суспільства до нових знань і технологій, створюють мотивацію розвитку. Тому вкладення в освіту є однією з найбільш вигідних форм вкладень капіталу.

На рівні макроекономіки поняття інтелектуальних ресурсів розширюється до сукупності елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включатися в процес виробництва, а й спричинити на нього потужний опосередкований вплив через науку і технічний прогрес. Таким чином, система категорій, що описує участь інтелектуального капіталу в суспільному відтворенні, може бути представлена

таким чином. На найнижчому рівні мікроекономіки – людський капітал як сукупність індивідуальних здібностей і надбання індивідуума. Однак цей індивідуальний людський капітал стає таким тільки тоді, коли він стає частиною капіталу підприємства у формі робочої сили. Тут він знаходить не тільки сферу власного додатка, а й умови для реалізації та розвитку у вигляді різних форм знань. На рівні підприємства категорія інтелектуальних ресурсів, включає людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, фіксуючі знання та професійні вміння. Ще одна особливість існування категорії інтелектуальних ресурсів на макrorівні можна простежити в колосальному розростанні її об'єктивної складової, представленій у вигляді накопичуваних банків знань та інформації, частина якої може навіть не знаходити практичного застосування, не втрачаючи при цьому своєї цінності. Водночас, можливості збереження і розвитку інтелектуальних ресурсів суспільства завжди обмежені економічно тими ресурсами, які виділяють держава та суб'єкти господарювання на утримання цієї інфраструктури, та забезпечення виховання й освіти людини, виробництва, накопичення і передачу знань.

Взаємодії, що спостерігаються в системі інтелектуальних ресурсів суспільства, доводять особливу значимість її макроекономічної складової. Незважаючи на індивідуалізований характер людського капіталу, можливості його формування та застосування цілком залежать від суспільства, від тієї системи освіти та інформаційної підтримки індивідуума, яка в ньому існує. При цьому роль держави і громадських організацій у цьому процесі споконвічно вища, ніж окремих підприємств, що пред'являють попит на робочу силу певного якісного рівня і несуть певні витрати на її навчання. З урахуванням різних рівнів, співвідношення розглянутих категорій може бути представлена в такий спосіб (див. рис. 2):

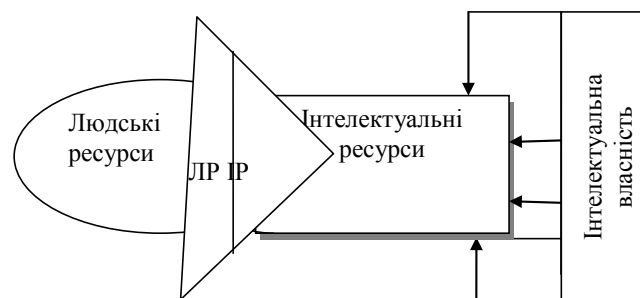


Рис. 2. Співвідношення категорій «Інтелектуальні ресурси», «Людські ресурси» та «Інтелектуальна власність»

Джерело: власна розробка автора

Ця схема наочно ілюструє співвідношення розглянутих категорій. Інтелектуальний капітал являє собою частину інтелектуальних ресурсів у реальному процесі господарської діяльності суб'єктів, і перетворюється у вартісну сукупність відчужуваних і невідчужуваних інтелектуальних активів (знань, досвіду, інтелектуальних здібностей, навичок, умінь та інших об'єктів інтелектуальної власності, різних результатів творчої діяльності). Інтелектуальні ресурси – більш широка категорія в порівнянні з інтелектуальним капіталом. Він представлений тими інтелектуальними активами і ресурсами, які в короткостроковому періоді не використовуються і реально не задіяні в господарській діяльності індивідів, а також тими активами, які створюються або можуть бути створені суб'єктами в рамках цього періоду і в перспективі.

У міру зростання ролі якості людського капіталу у виробництві з'являється необхідність адекватного відображення цього чинника в економічній теорії. Результатом стало введення в економічні моделі чинника науково-технічного прогресу, що з'єднує в собі всі якісні аспекти зростання ефективності традиційних факторів виробництва. Починаючи з робіт Р. Солоу [17] робляться неодноразові спроби побудувати моделі економічного зростання, які спираються на неокласичний принцип економічної рівноваги, що полягає у рівності попиту та пропозиції на всіх ринках, і враховують фактор технологічного прогресу.

У своїй еталонній моделі Солоу використовував класичну виробничу функцію Кобба – Дугласа:

$$Y = K^a L^{1-a} \quad (1)$$

де Y – обсяг випуску, K – капітал, L – праця і $0 < a < 1$, і трансформував її, ввівши технологічну константу:

$$A: Y = AK^a L^{1-a} \quad (2)$$

Вплив технічного прогресу в моделі Солоу виражається в прирості ефективності праці, який відбувається з постійним темпом. Передбачено, що цей тип технічного прогресу повинен вивести на стійкий рівень капіталоозброєності, що забезпечує постійну ефективність праці. Водночас модель Солоу побудована на уявленні гомогенності капіталу, робочої сили і внаслідок цього не потребувала гіпотези про додаткові фактори – технологічні, освітні, що впливають на якість капіталу і робочої сили і таким чином впливають на економічне зростання. Проте вона містила в не-

явному вигляді принципово важливу ідею необхідності технологічної рівноваги між фізичним капіталом і працею.

Введення інтелектуального капіталу в моделі економічного зростання у вигляді якогось таємничого параметра динаміки віддачі від матеріальних чинників виробництва мало велике значення для економічної теорії з точки зору розуміння логіки і внутрішніх механізмів цих процесів, але було недостатньо для вирішення практичних питань управління ними. Абсолютно інший напрям економічної теорії представлено роботами австрійського економіста першої половини XX століття Й. Шумпетера. Розроблений ним еволюційний підхід справив значний вплив на теоретичну думку останніх десятиліть. Й. Шумпетер відмовився від погляду на рівновагу як нормальний стан економіки, поставивши під кут зору її динаміку. Він вважав, що елемент розвитку не зустрічається серед явищ, властивих кругообігу капіталу або тенденцій до рівноваги, але впливає на них як зовнішня сила. Розвиток являє собою зміну траєкторії, за якою здійснюється кругообіг, перехід економіки до іншого стану рівноваги, що носить дискретний характер [18]. В основі економічного розвитку лежать інноваційні процеси, суть яких полягає у здійсненні нових комбінацій факторів та умов господарської діяльності. Функція інновацій природним чином лежить на підприємстві.

Ідеї Й. Шумпетера стали основою для виниклих на початку 80-х років еволюційних теорій економіки та нових теорій економічного зростання. Еволюціоністи (Р. Нельсон, С. Вінтер і ін.) зосередили увагу не стільки на процесах виробництва, розподілу і споживання благ, скільки на еволюції суб'єктів господарської діяльності, вбачаючи саме в них першопричину змін економічної системи в цілому. Інновації, відкриття та навчання зайняли центральне місце в описі механізмів еволюції [19]. На відміну від неокласиків прихильники еволюційної теорії зростання розглядають науково – технічний прогрес як змінну внутрішнього характеру в процесі економічного розвитку. Певною мірою це пов'язано з тим, що технічний прогрес не має автономних форм, а завжди виражається в кількісних і якісних параметрах використовуваних факторів виробництва. Більше того, перебуваючи у формі «чистого» знання, інформаційний ресурс суспільства не працює як фактор економічного зростання. «Нові теорії зростання», що зв'язуються насамперед з іменами П. Ромера, Р. Лукаса, так само як еволюціоністи, розглядають науково-технічний про-

грес як внутрішній, ендогенний фактор економічного зростання і значною мірою спираються на концепцію людського капіталу. Слід виділити три напрямки, за якими здійснюються інвестиції, що забезпечують економічне зростання: вклади в нові знання, людський капітал і проміжні витрати, націлені на поширення знань і умінь [20, 21].

П. Ромер і його послідовники розробляють модель індустрії знання, яка забезпечує економічне зростання, виробляючи нові ідеї. Основні положення цієї теорії такі:

- Кожна нова ідея вимагає певної суми інвестицій в нематеріальні активи (типу НДДКР).

- Ця сума знижується з часом, оскільки індустрія знання може виробляти при незмінних інвестиціях більшу кількість ідей.

- Індустрія знання є ємною щодо людського капіталу і використовує існуючий запас знання як ввід.

- Ціна нових ідей визначається обсягом інвестицій, що йдуть в індустрію знання, а також інтенсивністю й ефективністю їх використання.

- Дешевші нові ідеї піднімають макроекономічну продуктивність і добробут споживачів унаслідок більшого вибору і кращої якості [20].

Накопичення людського капіталу з погляду «Нових теорій зростання» є результатом діяльності системи освіти. Вона забезпечує технологічний прогрес, тому що витрати на освіту збільшують запас людського капіталу і таким чином покращують здатність економіки виробляти нові ідеї і дають їй порівняльні переваги в наукомістких виробництвах. У цьому випадку маємо на увазі високотехнологічні виробництва, що спираються на висококваліфіковану робочу силу, яка володіє спеціальними навичками і знаннями. Відтворення такої робочої сили має бути організоване та цілеспрямоване у відповідному режимі. Будь-які збої в цьому процесі можуть призвести до непередбачуваних наслідків та деградації цілих галузей. З іншого боку, індустрія освіти використовує людський капітал як інвестиції. Ці інвестиційні витрати полягають у значній мірі із заробітної плати викладачів і витрат на формування матеріально-технічної бази освіти. «Нові теорії зростання» приділяють особливу увагу поширенню знань і умінь. Цей процес, на відміну від розподілу і споживання звичайних благ, характеризується певними особливостями. У його основі лежать переливи існуючого знання, що мають критичне значення для створення нового знання. У цьому випадку маємо на увазі такі ефекти накопичення та поширення знань.

Інвестиції в науку й освіту створюють умови для якісного прориву до нових відкриттів та їх практичного застосування. Поширення існуючого знання «вшир» створює міжгалузеві ефекти у тих галузях виробництва, де вони досі не знаходили застосування. Нарешті, накопичення і поширення знань ведуть до загального підйому суспільної свідомості і культури народу, змінюючи його світогляд, побут, відносини з природним середовищем. Як специфічний продукт науки й освіти знання включається в процес суспільного виробництва в різних формах.

У рамках концепції людського капіталу автори нових теорій росту проводять відмінність між загальними і специфічними знаннями, тобто прив'язаними виключно до певної фірми або виду діяльності. Відповідно до цього загальне знання виступає найчастіше як громадське благо, а специфічне – у формі приватного блага. Але, як правило, велика частина знань лежать десь в проміжку між цими полярними позиціями, оскільки рух робочої сили в певній мірі вирівнює індивідуальні відмінності.

Включення знань у процес виробництва суспільного продукту, або їх експлуатація, пов'язана зі значними витратами. Експлуатація знань означає їх перетворення на форму продукту, технології, кваліфікації, нову якість організації. Кінцевий ефект виражається у зростанні продуктивності праці, зниженні витрат, прирості доходів. Витрати підприємства, пов'язані з експлуатацією знань, об'єктивно обмежені не тільки її фінансовими можливостями, а й передбачуваним співвідношенням між витратами і результатами, так як підприємство не може дозволити собі витрати з рівнем окупності нижче суспільно нормального. З цієї причини частина витрат на експлуатацію знань з їх виробництва з підсиленням ефектом належать до категорії суспільних витрат і фінансуються за рахунок бюджетних та інших цільових джерел. При всій близькості вихідних позицій відмінність між «новими» і «еволюційними» теоріями зростання полягають у тому, що перші виходять з розподілу обмежених ресурсів як стрижня економічної діяльності, тоді як останні ставлять у центр прогресуючі знання і відкриття, поява яких не пов'язана безпосередньо з обсягами фінансування НДР і ДКР. Підставою для цієї точки зору є відсутність прямого зв'язку між обсягами фінансування досліджень і розробок та одержуваним ефектом. Відкриття, що вносять революційні зміни в існуючі технології, можуть вчинятися найнесподіванішим чином.

Еволюційна теорія отримала розвиток у безлічі концепцій, що розрізняють розуміння механізмів еволюції. Так, Д. Досі і Л. Орсеніго [22] бачать коріння розвитку економічної системи в конкуренції між неоднорідними господарюючими суб'єктами. Економічне середовище включає в себе незворотний елемент, в якості якого виступають попередні науково-технічні досягнення і їх матеріальне втілення. Таким чином, модель включає регрес і запрограмована на науково-технічний прогрес. Капіталовкладення оцінюються як результат вільного вибору учасників системи, тобто як ендегенний фактор. Еволюційні концепції М. Амендола і Дж. Гаффарда пропонують модель виробничого процесу, в якому технологія виступає як один з його результатів. При цьому створення нової технології зумовлено використанням специфічних людських ресурсів, що втілюють у собі прогресуюче знання [23].

Теорія інтелектуального капіталу перебуває в процесі формування та розвитку, а знання й організація є основними факторами, що формують капітал [25]. Економічна та виробнича міць підприємств полягає в першу чергу в її інтелектуальних ресурсах, не включаючи таких наявних активів, як земля, споруди й обладнання. Підприємство є сховищем і координатором інтелектуальних ресурсів. Інтелектуальний капітал є цінним ресурсом підприємств, що створюється шляхом комбінування, обміну інтелектуальних ресурсів, та ефективного механізму управління як на мікро так і на макрорівнях.

Знання, яке створює підприємство в процесі функціонування, є складним агрегуванням знань, якими володіють співробітники, і являють собою велику цінність. Фахівці в галузі стратегічного менеджменту в якості інтелектуальних ресурсів компанії виділяють її компетенції, або здатності (наприклад, здатності до дослідницької діяльності або виробництва недорогих товарів), які можуть бути підкріплені такими ресурсами та активами як патенти, ліцензії, обладнання та інші.

Висновки. На нашу думку, якість інтелектуальних ресурсів і ступінь їх залучення в суспільне виробництво роблять безпосередній вплив на темпи економічного зростання і рівень національного багатства в окремих країнах. На цій основі ми вбачаємо нову розширену концепцію національного багатства, до складу якого включають не тільки матеріальні багатства суспільства, створеного працею багатьох поколінь, і природні ресурси, сюди включають інтелектуальні ресур-

си або людський капітал, які мають різноманітну структуру свого походження і є двигуном розвитку економіки.

Аналізуючи інтелектуальні ресурси як фактор економічного зростання, слід зазначити їх суттєві особливості в порівнянні з матеріальними чинниками суспільного виробництва, що не дозволяє ставити їх в один ряд з останніми. Правильніше було б сказати, що це фактор «другого плану», що стоїть за спиною матеріальних факторів виробництва і визначає їх якість. З цієї причини роль інтелектуального капіталу здавалася не надто значною в умовах відносно стабільного доіндустріального виробництва і так різко зросла на цей час. Перша особливість полягає в тому, що формування інтелектуальних ресурсів забезпечує комплекс галузей, які порівняно недавно посіли самостійне місце поряд з галузями реального сектору економіки і цілком залежні від нього. Економіка освіти, так само як і економіка науки, зовсім недавно виділилася в самостійну галузь науки, галузь знань у зв'язку із загостренням питань ефективності та якості освіти.

Друга особливість полягає в тому, що взаємодія галузей інтелектуального забезпечення виробництва з реальним сектором економіки не вкладається у звичайну схему ринкових відносин. Формування освітнього і культурного потенціалу населення і накопичення знань завжди були прерогативою держави і різного роду громадських інститутів.

Наступними не менш важливими особливостями є:

- 1) підприємець присвоює інтелектуальний капітал як значною мірою дармовий;
- 2) суспільне благо, не вловлюючи існуючих зв'язків по лінії фінансування відповідних видів діяльності через процеси перерозподілу суспільного продукту;
- 3) вартісна оцінка інтелектуальних ресурсів на макрорівні в якості фактора економічного зростання надзвичайно утруднена, якщо взагалі можлива, така проблема чітко проявляється в економіці освіти;
- 4) аналіз ефективності освіти за схемою «Витрати-випуск» практично неможливий з огляду повної неадекватності вартісної оцінки випуску реальних результатів діяльності цієї галузі;
- 5) інтелектуальні ресурси в порівнянні з іншими факторами виробництва носять характер довгострокових інвестицій, віддача від яких може бути отримана набагато пізніше, ніж від інших видів капіталовкладень;

6) відсутність таких показників у розширеній концепції національного багатства, до складу якого слід включати не тільки матеріальні багатства суспільства, створені працею багатьох поколінь, та природні ресурси, дасть поштовх до

справедливого походження і оцінення інтелектуальних ресурсів, та ефективного стимулювання щодо їх розвитку, зростання і трансформації в нову інноваційну форму знань.

Список використаних джерел

1. Винарик Л. С. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / Л. С. Винарик, А. Н. Щедрин, Н. Ф. Васильева. — Донецк : ІЕП НАН України, 2002. — 312 с.
2. Геець В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геець // Економіка України. — 2004. — № 4. — С. 4–14.
3. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. — К. : Знання, КОО, 2001. — 254 с.
4. Маркова Н. С. Дослідження чинників формування й розвитку людського капіталу / Н. С. Маркова // Управління розвитком. — 2006. — № 3. — С. 40–42.
5. Михайлова Л. І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК / Л. І. Михайлова. — Суми : Вид. «Довкілля», 2003. — 326 с.
6. Мочерний С. В. Сутність та структура інтелекту нації / С. В. Мочерний // Національна еліта та інтелектуальний потенціал України : міжнар. конф., 18–20 квіт. 1996 : статті. — Львів : ІРД НАНУ, 1996. — С. 36–37.
7. Петренко В. П. Класифікація регіональних суспільних систем за станом і результатами використання інтелектуальних характеристик їх людських ресурсів / В. П. Петренко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Стратегії розвитку регіонів: методологія розробки, механізми реалізації : зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: Є. І. Бойко (відп. ред.). — Львів : 2008. — Випуск 2 (70) — 2008. — С. 3–13.
8. Поплавська Ж. Людський капітал. Не забаритись би з інвестиціями / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Віче. — 2002. — № 2. — С. 64–68.
9. Ревва А. Н. Роль інтелектуального капіталу в інноваційному розвитку економіки / А. Н. Ревва // Проблеми розвитку підприємств і нових економічних структур в сучасних умовах : всеукр. науч.-практ. конф., 22 окт. 2004 : тези докл. / НАН України. Ін-т економіки пром. — Донецьк, 2004. — С. 65–68.
10. Рубан О. В. Особливості розвитку людського капіталу в умовах перехідної економіки / О. В. Рубан // Вісник СумДУ. — 2002. — № 2. — С. 172–179.
11. Чорноморченко Н. В. Ефективність використання трудового потенціалу та його соціально-економічна оцінка: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Н. В. Чорноморченко. — Л., 2000. — 20 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: (в 2-х т.). — М. : Наука, 1993.
13. Schultz T. Investment in Human Capital, — The Free Press, New York, 1971.
14. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. — № 11–12. — 1993.
15. Mincer J. Investment in human capital and personal income distribution // Journal of Political Economy, 1958.
16. Маркс К. Экономические рукописи / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 2
17. Solow R. A. Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly journal of Economics. Vol. 70, 1956
18. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М. : Прогресс, 1982.
19. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.
20. Romer R. Human capital and growth: Theory and Evidence / NBER Working Paper Series, Working Paper № 3173 – National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, November 1989.
21. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics, Vol/22.
22. Dosi G., Orsenigo L. Coordination and transformation: An Overview of structures, behaviours and change in Evolutionary Environments / Dosi G., Freeman C. Technical Change and Economic Theory/ Pinter, London 1988.
23. Amendola M., Gaffard J. The Innovative Choice – Oxford, 1988.

JEL CLASSIFICATION: B00, B10, B20, B30

THEORETICAL CONCEPTIONS OF INTELLECTUAL RESOURCES DEVELOPMENT

Mariia V. LUTSYK

Postgraduate student of Feodosiia Finance and Economics Academy of Kyiv Market Relations University

Summary. The article discusses theoretical conceptions of the development of resources in general as well as intellectual resources. The correlation scheme between intellectual resources, human resources, and intellectual property is drawn. The peculiarities of intellectual resources

in comparison to the material factors of social production are analysed. The logical and structural scheme of the development of the theories defining the notion of "intellectual resources" throughout historical research periods is developed.

Key words: *resources, intellectual resources, intellectual capital, intellectual property, human capital, national economy, competitiveness.*

The aim of the research is to overview intellectual resources and the evolution of their meaning; to outline the typology of intellectual resources; to point out considerable characteristic features of intellectual resources comparing to material factors of social production.

The notion of «intellectual property» includes the results of creative and intellectual work of a person, as well as organisational knowledge of a given company, which are manifested in the following forms: human resources, intellectual property, information, knowledge, innovations, business techniques, and corporate culture. The issue of intellectual resources has been discussed from view of different branches of Economics. Existing theories as a rule deal with certain types of intellectual resources: scientific and technical progress, human capital, social capital, intellectual capital, information, knowledge, and intangible resources.

The research into human capital in Ukrainian economic study split into two related approaches. In the first case the stress is on the analysis of the notion of human capital as a factor of production with transition to the problem of its management within an enterprise. In the second case the main object of analysis is its formation, its function in human capital shaping and the economy of a given branch. On this background there are certain differences in the interpretation of the notion of human capital on micro and macro levels and alongside it the notion of intellectual resources is widely used. In spite of un-

deniable affinity these notions should not be considered identical. Human capital is a part of intellectual resources of society, which include also other elements, namely knowledge, potential, scientific and technological advances etc. Human capital does not exist beyond specific personalized carriers, who are entitled to view it as their own property. Although even on the level of an enterprise one can speak not only about human capital involvement, but also about other elements of intellectual resources (program products, innovative solutions, inventions etc.) which are being used as production factors.

The quality of intellectual resources and level of their implementation in social production have direct influence on the pace of economic growth and the level of national wealth in certain countries. On the basis of this we can develop a new extended concept of national wealth, which includes not only material wealth of society which is created by the work of many generations and natural resources, but also intellectual resources or human capital, which have diverse structure of its origin and can be considered as economy development engine.

Economic and productive strength of businesses consists first of all in their intellectual resources, not including such existing assets as land, premises and equipment.

An enterprise serves as a repository and coordinator of intellectual resources. Intellectual capital is a valuable resource of enterprises, which is created by way of combining and exchange of intellectual

resources, as well as efficient management methods both on micro and macro levels.

Knowledge created in the operation of enterprises is a complex aggregation of knowledge owned by employees and it is of great value. Experts in the field of strategic management consider that intellectual resources of a company include competences or capabilities (for instance, capability for research activity or production of inexpensive products) which can be supported by such resources and assets as patents, licenses, equipment and other.

Considering intellectual resources as a factor of economic growth one should point out their significant features in comparison to the material factors of social production, which makes it impossible to put them in one row with the latter. It would be better to say that it is a «second plan» factor and it stands behind material production factors and determines their quality. For this reason the role of intellectual capital seemed to be not very important in the conditions of relatively stable preindustrial production and it grew so rapidly nowadays. The first peculiarity lies in the fact that formation of intellectual resources is provided by a set of industries which relatively recently became independent alongside with the branches of the real sector of economy and are fully dependant on it. Economics of education and Economics of science became separate branches of study as well as separate branches of knowledge quite recently in relation to exacerbation of questions of education efficiency and quality.

The second peculiarity lies in the fact that the interaction of the intellectual production fields with

the real sector of the economy does not fit into usual scheme of market relations. The formation of educational and cultural potential of population and accumulation of knowledge has always been prerogative for state and different public institutions.

Other no less important peculiarities are the following:

1) an entrepreneur assumes intellectual capital as largely gratuitous;

2) common good, not catching existing connections through funding of respective activities through the processes of redistribution of the social product;

3) valuation of intellectual resources on the macro level as a factor of economic growth is extremely difficult if possible at all, such problem is very vivid in Economics of education;

4) analysis of the effectiveness of education according to the «input-output» scheme is virtually impossible in view of complete inadequacy of output valuation of actual performance of the industry;

5) intellectual resources comparing to other production factors can be characterized as long-term investments, returns on which can be obtained much later than on other types of investment;

6) absence of such data in the expanded concept of national wealth which includes not only material wealth of society created by work of numerous generations and natural resources will give rise to fair evaluation and origin of intellectual resources, as well as effective incentives for their development, growth and transformation into new innovational form of knowledge.

References

1. Vinarnik L. S., Shchedrin A. N., Vsilieva N. F. (2002) *Informacionnaja ekonomika: stanovlenie, razvitie, problemy* [Information Economy: Formation, Development, Problems]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy.
2. Heiets V. (2004) *Kharakter perekhidnykh protsesiv do ekonomiky znan* [The Nature of Transition Process towards Knowledge Economy]. *Ekonomika Ukrainy*.
3. Hrishonova O. A. (2001) *Liudskiy kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiinoi pidhotovky* [Human Capital: Formation of Education and Training System]. K.: Znannia, KOO.
4. Markova N. S. (2006) *Doslidzhennia chynnykiv formuvannia i rozvytku liudskoho kapitalu* [Research of the Factors of Human Capital Formation and Development]. *Upravlinnia rozvytkom*.
5. Mykhailova L. I. (2003) *Ekonomichni osnovy formuvannia liudskoho kapitalu v APK* [Economic Basis of Human Capital Formation in Agriculture]. Sumy: Vyd. «Dovkillia».
6. Mochernyi S. V. (1996) *Sutnist ta struktura intelektu natsii* [The Essence and Structure of Nation Intelligence]. Lviv: IRD NANU.
7. Petrenko V. P. (2008) *Klasyfikatsia rehionalnykh suspilnykh system za stanom i rezultatsy vykorystannia intelektualnykh kharakterystyk yikh liudskykh resursiv* [Classification of Regional Social Systems by State and Results of Human Resources Intelligent Characteristics] Ye. I. Boiko (Ed.). NAN Ukrainy. Lviv.
8. Poplavska Zh., Poplavskiy V. (2002) *Liudskiy kapital. Ne zabarytys by z investysiiamy* [Human Capital and Investments]. Viche.

9. Revva A. N. (2004) Rol intelektualnoho kapitala v innovacionnom razvitii ekonomiki [Role of Intellectual Capital in Innovative Development of Economy] Problemy razvitiia predpriatii i novykh ekonomicheskikh struktur v sovremennykh usloviakh: vseukr. nauch.-prakt. konf. (pp. 65–68). Donetsk.
10. Ruban O. V. (2002) Osoblyvosti rozvytku liudskoho kapitalu v umovakh perekhidnoi ekonomiky [Features of Human Capital Development under the Conditions of Transitive Economy]. Visnyk SumDU.
11. Chornomorchenko N. V. (2000) Efektyvnist vykorystannia trudovoho potentsialu ta yoho sotsialno-ekonomichna otsinka [Efficiency of Labor Potential Use and Its Socio-Economic Assessment]. Extended abstract of candidate's thesis. Lviv.
12. Smit A. (1993) Issledovanie o prirode i prichinakh bohatstva narodov: (v 2 t.) [Investigation of Nature and Nations Wealth Reasons: (in 2 Vol.)]. M.: Nauka.
13. Shultz T. (1971) Investment in Human Capital. The Free Press, New York.
14. Bekker G. (1993) Chelovecheskij kapital (hlavy iz knigi) [Human Capital (chapters from the book)]. USA: ekonomika, politika, ideologia.
15. Mincer J. Investment in human capital and personal income distribution // Journal of Political Economy, 1958
16. Marks K., Enhels F. (1857–1859) Ekonomicheskie rukopisi [Economic Manuscripts].
17. Solow R. A. Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly journal of Economics. Vol. 70, 1956
18. Shumpeter I. (1982) Teorija ekonomicheskoho razvitija [Theory of Economic Development]. M.: Prohress.
19. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.
20. Romer R. Human capital and growth: Theory and Evidence / NBER Working Paper Series, Working Paper №3173 – National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, November. 1989
21. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics, Vol/22
22. Dosi G., Orsenigo L. Coordination and transformation: An Overview of structures, behaviours and change in Evolutionary Environments / Dosi G., Freeman C. Technical Change and Economic Theory. – Pinter, London 1988.
23. Amendola M., Gaffard J. The Innovative Choice – Oxford, 1988.

УДК 339.972:316.4

НАСЛІДКИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Наталія Григорівна МЕХЕДА

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького
E-mail: nataly.c@gmail.ru

Анатолій Іванович МАРЕНИЧ

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)
E-mail: maip@bk.ru

Анотація. Досліджено соціальні аспекти європейської інтеграції України. Зроблено спробу обґрунтування соціальних переваг та ризиків інтеграції.

Аннотация. Исследованы социальные аспекты европейской интеграции Украины. Сделана попытка обоснования социальных преимуществ и рисков интеграции.

Ключові слова: інтеграція, соціальні наслідки, соціальні стандарти.

Ключевые слова: интеграция, социальные последствия, социальные стандарты.

Постановка проблеми. Стратегія національної безпеки України чітко декларує європейський вибір держави, що передбачає, шляхом масштабного впровадження загальноєвропейських норм і стандартів до законодавства та системи державного управління, створення умов для набуття членства в Європейському Союзі.

Євроінтеграційний процес не слід розуміти тільки як інституційне входження до ЄС. Насправді він охоплює весь спектр присутності нашої держави у європейській підсистемі міжнародних відносин, включаючи соціально-економічну інтеграцію, фінансово-бізнесову кооперацію, формування спільного простору безпеки, гуманітарно-цивілізаційну взаємодію.

Інтеграційний вибір України має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для України ці аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності. Економічний – розвиток країни та добробут народу. Політичний – забезпечення цивілізаційного майбутнього українського суспільства.

На наш погляд безпекове співробітництво Україна-ЄС лежить на перетині цих аспектів. Підписання Угоди про асоціацію створює нові можливості і ризики в сферах, які мають безпосередній вплив на стабільність та безпеку. Саме

тому важливе значення має проведення аналізу наслідків євроінтеграції в різних сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень у сфері впливу процесів всередині ЄС на реалізацію державної політики України доцільно згадати праці таких учених: А. Гальчинського, О. Ковальової, Г. Немирі, Г. Яворської, О. Дергачова, С. Максименка. У працях вказаних та інших дослідників започатковано та розвинено аналіз основних проблем реалізації курсу на європейську інтеграцію України та різноманітних чинників, що на нього впливають, зокрема й зовнішніх.

Економічні аспекти проблем європейської інтеграції України перебувають у центрі уваги багатьох науковців. Зокрема, Л. Гальперіна, І. Єгоров, М. Калина, В. Онищенко, В. Папп розглядали різні аспекти проблеми відповідності української економіки європейським вимогам та напрямки необхідних системних зрушень. О. Гладський, О. Ковальова, В. Сіденко зосередили увагу на потенційних можливостях України щодо реалізації євроінтеграційних амбіцій.

Зовнішньоторговельні аспекти взаємовідносин України та ЄС розглянули у своїх наукових працях Н. Гончаренко, С. Науменко, О. Шнирков.

Серед досліджень, присвячених впливу євроінтеграції в інших сферах слід відзначити праці

зарубіжних учених Д. Долгова, Т. Еванса, П. Кругмана, Дж. Лімана, М. Франгакіс, Ю. Шишкова, українських учених В. Будкіна, І. Бураковського, В. Гейця, М. Дудченка, Я. Жаліла, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка, В. Чужикова.

Незважаючи на те, що науковці цілеспрямовано досліджують особливості та вплив євроінтеграції на різні сфери, проблеми залишаються.

Інтеграція – це не просто партнерство та взаємовигідне співробітництво, вона не обмежується зовнішньополітичними аспектами, бо передбачає істотні внутрішні перетворення згідно з прийнятими інтеграційною спільнотою стандартами.

Найбільш складні проблеми є в соціально-економічній сфері. Європейський Союз як інтеграційне утворення є передусім відносно однорідним економічним простором, у якому діють єдині регуляторні норми, стандарти економічної політики та поведінки суб'єктів господарювання.

Країна, яка проголошує прагнення стати складовою цього простору, мусить насамперед довести свою спроможність дотримуватися цих норм і стандартів, намагається бути чинником підтримання соціально-економічної стабільності в регіоні, підвищення конкурентоспроможності цього об'єднання на міжнародній арені, джерелом нових перспектив соціально-економічного та політико-гуманітарного розвитку регіону.

З урахуванням цього актуальним стає проведення детального аналізу соціальних наслідків євроінтеграції України.

Отож метою запропонованої статті є дослідження соціальних аспектів європейської інтеграції України. У статті зроблено спробу обґрунтування соціальних переваг та ризиків інтеграції.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Угода про асоціацію між Україною і ЄС справить відчутний вплив на українську економіку, зокрема – на її соціальний сектор.

Значне поширення у світі регіональних інтеграційних процесів, що спостерігаються впродовж останнього часу, створило нову ситуацію, коли багато країн постають перед альтернативами участі в різних регіональних утвореннях. Вибір однієї з них потребує неупередженого аналізу та чіткого усвідомлення можливих результатів і наслідків того чи іншого варіанту інтеграції.

Україна, з її проблемою вибору між європейським і євразійським інтеграційними векторами, є одним з найбільш виразних прикладів тих труднощів, які можуть виникати у процесі такого вибору. Серед них – аналіз результатів і наслідків вибору одного з векторів – європейського, з урахуванням можливої реакції іншої сторони, євразійського регіонального утворення, найбільш потужним представником якого є Росія [1].

Значні можливості України – в освоєнні соціальних стандартів країн ЄС, стосовно яких відставання є значним. Ідеться про видатки на соціальний захист і соціальну допомогу. За цими показниками відставання України (як і Росії) від ЄС та єврозони просто вражає – в десятки разів (рис. 1).

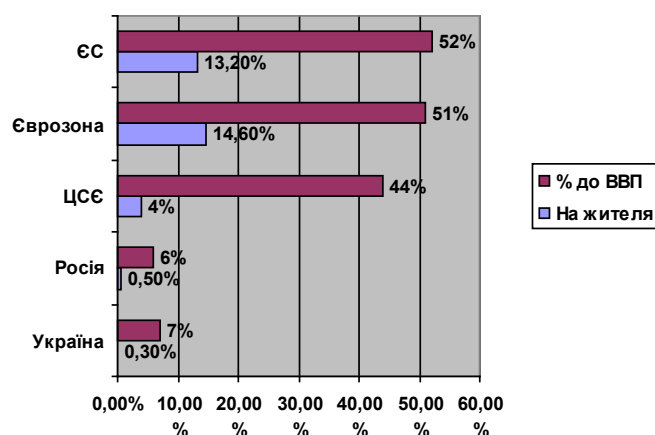


Рис. 1. Видатки на соціальний захист населення та соціальну допомогу

Дані про середньомісячну зарплату в країнах Митного союзу та Україні наведено на рис. 2.

Фактором привабливості євразійського варіанту інтеграції є можливість наближення до рів-

нів зарплат, характерних для країн-учасниць євразійських формувань, особливо найбагатшої з них – Росії. Навіть вихід на рівень Білорусі забез-

печив би зростання середньої зарплати в Україні на 44 %, а на рівень Казахстану – на 87 %.

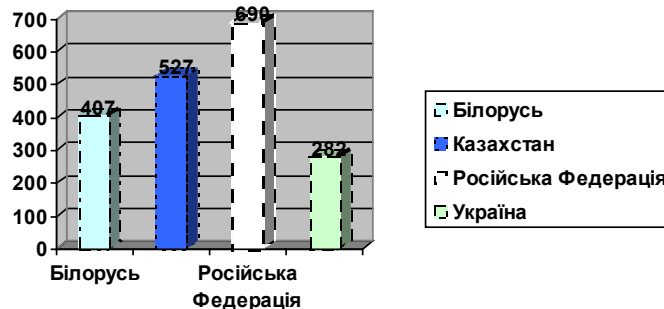


Рис. 2. Рівні середньомісячних зарплат у країнах Митного союзу та в Україні (\$)

Фактором привабливості євразійського варіанту інтеграції є можливість наближення до рівнів зарплат, характерних для країн-учасниць євразійських формувань, особливо найбагатшої з них – Росії. Навіть вихід на рівень Білорусі забезпечив би зростання середньої зарплати в Україні на 44 %, а на рівень Казахстану – на 87 %.

Соціальна привабливість євроінтеграції для України полягає в можливостях досягнення високих соціальних стандартів. Середньомісячна зарплата в ЄС є сьогодні майже вдев'ятеро вищою, ніж в Україні, і вчетверо вищою, ніж у Росії [2].

В єврозоні та окремих країнах ЄС рівень оплати праці ще вищий. Така ж динаміка характерна і для пенсійного забезпечення. Європейська система пенсійного забезпечення давно сформувалась як ринкова, трирівнева. Вона давно тісно прив'язана до доходів населення й не викликає нарікань стосовно неадекватного розподілу коштів пенсійних фондів. Це дуже важливо для української пенсійної системи, яка поки що надто слабо прив'язана до доходів населення, а більше – до віку і стажу, що зумовлює невдоволення пенсіонерів і соціальні проблеми.

Ці проблеми безпосередньо є наслідком ситуації на ринку праці. У загальному обсязі українського експорту частка країн ЄС становила у 2012 р. 26,3 %, імпорту – 31,2 % (за 2011 р. відповідно 25,4 % і 31,4 %). За 2011 р. експорт товарів до країн ЄС склав 17969,9 млн дол. США і збільшився порівняно з 2010 р. на 37,7 %, імпорт – відповідно 25750,6 млн дол. США із зростанням на 34,8 %. Негативне сальдо становило 7780,7 млн дол. США. Коефіцієнт покриття експортом імпорту складав 0,70 (за 2010 р. – 0,68). Загалом

вплив чистого експорту є позитивним для зайнятості, оскільки означає збільшення робочих місць у галузях, що на нього працюють. Проте в Україні структура експорту не є прогресивною, оскільки відсоток первинних та проміжних продуктів перевищує половину. Крім того, експорт-орієнтованість країни може провокувати спустошення внутрішнього ринку. Судячи із структури експорту, слід очікувати, що перерозподіл зайнятості відбуватиметься на користь первинного та частково вторинного секторів економіки. Від асоціації найбільше виграють сектори зі значною часткою експорту, оскільки зростання попиту на імпорт вимагатиме вищих обсягів експорту, який є джерелом надходження валюти, необхідної для купівлі імпорту. Також покращення доступу до ринків буде сприятливим для експортно-орієнтованих секторів, що стикаються зі значними торгівельними обмеженнями на іноземних ринках [3].

Лібералізація торгівлі з ЄС призведе до зростання зайнятості у таких сферах: металургії, харчовій, легкій промисловості, сфері фінансового посередництва, послуг, ІТ-індустрії. Іноземні інвестори зацікавлені у зростанні третинного сектору, оскільки часовий лаг між капітальними інвестиціями та віддачею є мінімальним, відсутня потужна конкуренція, робоча сила має достатні професійно-кваліфікаційні характеристики. За даними Європейської бізнес асоціації, Україна входить в ТОП-10 світових лідерів у сфері інформаційних технологій при щорічних обсягах зростання на 30–40 % протягом останніх років [4, 5, 6].

Приєднання України до Енергетичного співтовариства та подальше налагодження партнерських відносин з ЄС у майбутньому сприяти-

ме розбудові енергетичної галузі з відповідним зростанням зайнятості.

Запровадження поглибленої зони вільної торгівлі позитивно позначиться на таких секторах як сільське, рибне та лісове господарство, текстильна та шкіряна промисловість, сектор послуг. Слід підкреслити, що вже тепер лівова частка продукції швейної індустрії надходить на європейський ринок.

Згідно з оцінками CEPS, Україна виграє як від лібералізації торгівлі, так і від лібералізації руху капіталу, причому цей вигравш дорівнюватиме зростанню ВВП приблизно на 10 % в довгостроковій перспективі. Ціна капіталу може знизитись на 16,7 % у випадку низької еластичності взаємозамінності між працею і капіталом, і на 17,1 % у випадку високої еластичності, у той час як заробітна плата в Україні зростає на 8,9–9,7 %. У цілому лібералізація руху капіталу дозволить знизити витрати українських компаній, а також премії за ризик, тим самим збільшуючи загальний добробут на 4,5–4,8 % на додачу до ефекту від торгівлі.

Можливі соціальні ризики очікуваних змін також вагомі і можуть призвести до загострення суперечностей, які вже мають місце. Причинами цього є надто великий розрив у рівні продуктивності праці, конкурентоспроможності робочої сили, засилля застарілого обладнання та відсталих технологій.

В Україні рівень зношеності основних виробничих фондів сягає 60 %, перевищуючи їх порогове критичне значення у 1,6 рази. Неприятливою є ситуація щодо умов праці. Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, у 2012 р. становила 1283,3 тис. осіб, зменшившись за останні три роки тільки на 26,1 тис. осіб.

Не можна не враховувати й різночоту різниці у вимогах української та європейської сторін до якості продукції, санітарно-гігієнічних та фітосанітарних норм, через яку переважна більшість товарів вітчизняного ринку виявиться не конкурентоспроможною. Доречно згадати недавню ситуацію в Литві, де ЄС заборонив утримання курей у незручних клітках. У модернізованих клітках на кожну птицю виділено 750 кв. см замість 55011. Порушення «житлових умов» птиці може викликати заборону експорту і навіть заборону збільшення обсягів їх вирощування.

Не всі українські товари витримують конкуренцію за умови відкриття внутрішнього ринку. Практика показала, що товари, вироблені підприємствами за участю іноземних інвестицій,

зазвичай, є дешевшими, якіснішими і забезпечуються широким сервісним обслуговуванням на відміну від продукції вітчизняних товаровиробників. Частину неконкурентоспроможних і неперспективних виробництв буде закрито, а це приведе до напруження на ринку праці [7].

Скорочення зайнятості у сільському господарстві та вугледобуванні корелюється зі спільними закономірностями структурної перебудови.

Певні соціальні наслідки матиме реформування державної допомоги, особливо для промисловості. Зниження рівня державної допомоги спонукає її перебудову, щоб пристосуватися до нових умов конкуренції. Однак держава зможе підтримувати регіони із високим рівнем безробіття та надавати допомогу підприємствам із чіткими, прозорими програмами реструктуризації. У структурі державної допомоги здійснюватиметься перехід від фінансової підтримки конкретних підприємств і галузей до регіонального та горизонтального видів підтримки. Також можливі зміни в металургії, машинобудуванні, транспорті, хімічній промисловості у зв'язку з перерозподілом фінансових, матеріальних, а з часом людських ресурсів в економіці. Для зменшення втрат харчової промисловості Україні буде необхідно домагатися асиметрії зниження ввізних мит.

Оцінка соціальних наслідків асоціації України з ЄС має включати показники якості підготовки та перепідготовки кадрів, оскільки є суттєвим ризик її невідповідності структурним зрушенням в економіці. Слід звернути увагу на те, що попри позитивні тенденції реформування освіти в Україні, відчувається істотний дисбаланс між рівнем та якістю освітніх послуг та вимогами ринку праці.

Частка іноземців, що навчаються в Україні, у загальній кількості студентів залишається досить низькою (2,2 %) у порівнянні з аналогічним показником у середньому по ЄС (7,6 %), що свідчить про дещо нижчий ступінь інтернаціоналізації вітчизняного ринку, але позитивна динаміка цього показника за останні 8 років (середні темпи приросту чисельності іноземних студентів близько 10 % на рік) вселяє надію на те, що ВНЗ України займатимуть кращі позиції на міжнародному ринку [8].

Водночас, сьогодні близько 20–35 тис. українських студентів (4-е місце в Європі) навчаються за кордоном, а їх чисельність за останні роки має тенденцію до зростання, що є характерною озна-

кою реалізації стратегії розширення можливостей у процесі інтернаціоналізації ринку освітніх послуг України. Студенти з країн ЄС практично відсутні в географічній структурі іноземних студентів в Україні. В цілому останні 5 років в Україні спостерігається невелике позитивне сальдо (наприклад, близько 8 тис. студентів у 2011 р.) між тими, що виїхали і вїхали до нашої країни.

В Україні є чимало проблем щодо подальшої модернізації вищої освіти та її інтеграції в європейський та світовий освітній простір.

Упродовж років незалежності освітня система України зазнала значних змін, зумовлених, з одного боку, переходом до європейської моделі навчання, позбавленням ідеологічних забобонів та формування нових стандартів, з другого – гіпертрофованим збільшенням пропозиції вищої освіти, яка в окремі роки у декілька разів перевищувала попит.

Як і більшість європейських країн сучасна Україна стоїть на роздоріжжі між прийняттям неоліберальної моделі розвитку системи вищої освіти, а відтак неминучої її комерціалізації та можливим посиленням соціалізації цієї сфери в умовах жорсткого обмеження фінансових ресурсів країни.

«Європеїзація» українського освітнього ринку зробить його уразливим для експансивних стратегій багатьох європейських університетів та консорціумів, проте стимулюватиме підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ на континентальному ринку відповідних послуг.

За даними Українського центру соціальних досліджень та Інституту народознавства НАНУ, число українських трудових мігрантів сягає 4,5–5 млн осіб. Але є розрахунки, що свідчать і про 5,5–7 млн. За неофіційними даними, більшість українців працюють у Росії, однак за офіційними – навпаки: більше в ЄС, причому втричі. А бажаючих виїхати на заробітки в ЄС ще більше – 63 %. Отже, основний і, головне, більш легальний ринок праці українські трудові мігранти бачать в ЄС.

З країн ЄС до України щорічно від трудових мігрантів надходить близько 15 млрд. євро, або втричі більше, ніж з Росії. За даними Міжнародної організації міграції, загальний дохід українських мігрантів становить близько 35,3 млрд дол. на рік, із яких вони щорічно перераховують до України 20–25 млрд дол., що становить близько 10–12 % її ВВП (рис. 3) [9, 10].

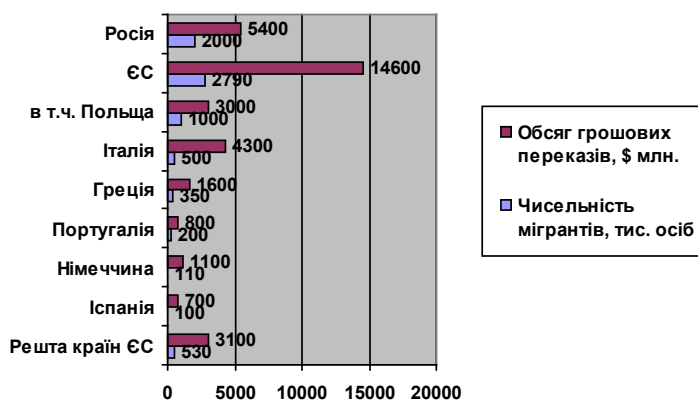


Рис. 3. Чисельність українських трудових мігрантів та обсяги їх грошових переказів

Виходячи з реальних можливостей України в забезпеченні зайнятості та доходів населення, такий високий міграційний статус ЄС для українців – безперечно, позитив.

Принципово важливим питанням для України є вихід на європейський стандарт оцінки робочої сили. Сьогодні робоча сила в Україні є недооціненою.

Висновки. Незважаючи на істотне ослаблення за останні десятиліття інтеграційного потенціалу ЄС, він залишається ще дуже привабливим

для України. Ця привабливість багатоаспектна: загальноекономічна, інвестиційна, інноваційна, модернізаційна, міграційна, соціальна, цивілізаційна тощо.

Економічна привабливість ЄС для України полягає насамперед у можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання та підняти до такого ж рівня власну економіку.

Зважаючи на істотне соціальне перевантаження економік країн ЄС, Україна дуже відстає від

основних європейських соціальних стандартів.

Підписавши угоду Україна виграє конкурентоспроможну освіту, якісну медицину, дієвий соціальний захист, заснований на «європейських стандартах», активізацію зайнятості, покращення соціальної політики і створення рівних можливостей для всіх, включно із впровадженням в Україні ряду директив ЄС у сфері трудового права, протидії дискримінації і забезпечення гендерної рівності, гарантування здорових і безпечних умов праці.

У сфері освіти (насамперед вищої) з'являться умови для підвищення мобільності студентів і викладачів, визнання документів про отриману освітню кваліфікацію.

Водночас угода призведе до згортання неконкурентоспроможних виробництв, тимчасового зменшення доходів бюджету та зростання державних витрат на забезпечення структурної пе-

ребудови економіки. Однак, побоювання значного скорочення обсягів виробництва та робочих місць в умовах ПЗВТ є явно перебільшеними.

Можливе застосування до України обмежувальних дій з боку країн МС може спричинити нетривалий негативний сукупний ефект від угоди з ЄС.

Соціальні наслідки та ризики євроінтеграції будуть як позитивні, так і негативні, вони різняться в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Основні позитивні результати від лібералізації можуть настати для України в більш довгостроковій перспективі – мірою впровадження у країні європейських стандартів, норм технічного регулювання та безпеки споживачів. Питання щодо «плюсів» і «мінусів» – це тема вагомого наукового дослідження в цьому напрямку.

Список використаних джерел

1. Національна безпека і оборона. — Центр Разумкова. — 2013. — № 4–5.

2. Россия и страны мира 2012. Статистический сборник. — М., 2012.

3. Межгосударственный статистический комитет СНГ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.cisstat.com/>.

4. Калініна С. П. Аналіз динаміки безробіття в країнах Європи [Електронний ресурс] / С. П. Калініна. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/152.pdf. — С.152–155.

5. Країни із найнижчим рівнем безробіття [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/2225>.

6. Динаміка та географія безробіття в Україні та ЄС у 2012–2013 рр. [Електронний ресурс]. —

Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-rr>.

7. Emerson M. et al. The Prospects of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine. — Center for European Policy Studies: Brussels, 2012.

8. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.universitas21.com>.

9. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за заг. ред. О. Г. Осауленка. — К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. — 559 с.

10. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за заг. ред. О. Г. Осауленка. — К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. — 559 с.

JEL CLASSIFICATION: F00, F01, I38

EFFECTS OF INTEGRATION: SOCIAL ASPECTS

Anatolii I. MARENYCH

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Nataliia H. MEKHEDA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise, Accounting and Auditing, Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytskyi

Summary. Social aspects of European integration of Ukraine are studied in the article. The authors make an attempt to analyze social benefits and risks of this integration.

Key words: *integration, social consequences, social standards.*

Security of the National Strategy of Ukraine clearly declares the European choice of the state. The integration choice of Ukraine has three aspects: legal, economic, political. The legal aspect is the preservation of sovereignty and statehood. The economic aspect is the country's development and prosperity of the people. The political aspect is the insurance of the civilized future of the Ukrainian society.

Security cooperation between the EU and Ukraine is at the intersection of these issues. That is why the analysis of the consequences of the European integration is important.

Despite the fact that there are a lot of studies of the features and the impact of the European integration on different areas some problems remain.

The most difficult problems are in socio-economic sphere. The European Union is a relatively uniform economic space, with a **common regulatory framework**, economic policy and standards of behavior of economic entities.

A country that proclaims its desire to become a part of this space should prove the ability to comply with these standards. Taking this into account a detailed analysis of the social consequences of the European integration of Ukraine is topical.

An Association Agreement between Ukraine and the EU will produce an appreciable effect on the Ukrainian economy, in particular on its social sector.

Ukraine, with its problem of choosing between the European and Eurasian integration vector, is one of the most striking examples of the difficulties that may arise in the course of such a choice.

Significant opportunities for Ukraine are in the development of the social standards of the EU. That refers to the expenditure on social protection and social assistance.

The Eurasian integration is attractive because of the ability to approach the levels of wages specific to the member countries of the Eurasian groups, especially the richest one – Russia. Even if we reach the level of Belarus the salaries in Ukraine would grow by 44 %, and the level of Kazakhstan by 87 %.

Social attractiveness of the European integration for Ukraine is the ability to achieve high social standards. The average monthly salary in the EU is now almost nine times higher than in Ukraine, and four times higher than in Russia.

The European pension was formed as a market, three-tier system. It has been closely tied to the household income and does **not cause complaints** because of the inadequate allocation of pension funds. It is very important for the Ukrainian pension system, which is still too weakly tied to income, but mostly to age and seniority, and it leads to dissatisfaction of pensioners and to social problems.

These problems are directly the result of the labor market.

Trade liberalization with the EU will lead to increased employment in the following sectors: industry, food, light industry, financial intermediation, services and IT industry.

The reduction of employment in agriculture and coal mining is correlated with common patterns of structural adjustment.

The assessment of the social impact of the EU-Ukraine Association should include indicators of the quality of training and retraining, as there is a significant risk of non-compliance with the structural changes in the economy. It should be noted that despite the positive trends of educational reform in Ukraine, there is a significant imbalance between the level and quality of educational services and the requirements of the labor market.

There are many problems for further modernization of higher education and its integration into European and world educational space in Ukraine.

According to the Ukrainian Centre for Social Research and the Institute of Ethnology of the National Academy of Sciences, the number of Ukrainian labor migrants will reach 4.5-5 million. There are some other estimates that suggest 5.5-7 million people. According to unofficial data, the majority of Ukrainians are working in Russia, but according to official data the number of Ukrainians working in the EU is three times more than in Russia, and the number of Ukrainians who want to work in the EU is 63 %. So, the main legitimate labor market Ukrainians see is the EU.

The money that comes from the Ukrainian labour migrants from the EU annually is about € 15 billion, or three times more than from Russia.

References

1. Natsionalna bezpeka i oborona — National Security and Defense — (2013) Centr Razumkova. 4–5.
2. Rossiya i strany mira 2012: Statisticheskij sbornik — Russia and Countries of the World 2012: statistical digest. — Moskva.
3. Mezhdgosudarstvennyj statisticheskij komitet SNG – **Interstate Statistical Committee of CIS** — Retrieved from <http://www.cisstat.com/>.
4. Kalinina S. (2012) Analiz dynamiky bezrobittia v krainakh Yevropy – **The Analysis of Unemployment in Europe**. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/152.pdf.
5. Krainy iz nainyzhchym rivnem bezrobittia [The Countries with the Lowest Unemployment Level] Retrieved from <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven-zhittja/2225>.
6. Dynamika ta geografiya bezrobittia v Ukraini ta YeS u 2012–2013 rr. [Dynamics and Geography of

A fundamentally important issue for Ukraine is the European standard for assessment of labor. Today, the workforce is undervalued in Ukraine.

Despite the significant weakening of the integration capacity of the EU in the last decade, it is still very attractive for Ukraine. This appeal is multifaceted: general economic, investment, innovation, modernization, migration, social and so on.

Having signed the agreement Ukraine will get competitive education, quality healthcare, effective social protection based on European standard, the intensification of employment, improvement of social policy and equal opportunities for all.

At the same time the Agreement will lead to the collapse of uncompetitive industries, temporary decrease in revenues for the growth of public spending to ensure economic restructuring.

Social consequences and risks of the European integration will be both positive and negative, they differ in the short and long term. The main positive results from liberalization can come for Ukraine in the longer term by introducing European standards, technical regulations and standards of consumer safety. The issue of “pros” and “cons” is a weighty topic of scientific research in this area.

Unemployment in Ukraine and EU in 2012–2013] Retrieved from <http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-rr>.

7. Emerson M. et al. (2012) The Prospects of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine. Center for European Policy Studies: Brussels

8. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2012 Retrieved from <http://www.universitas21.com>.

9. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik (2012) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: August Trade.

10. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik (2013) [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: August Trade.

УДК 332.005

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ЕТАПІ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН

Станіслава Раймондівна ПАСЕКА

д.е.н., професор кафедри менеджменту та економічної безпеки Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького

E-mail: apaseka@ukr.net

Анотація. У статті обґрунтована необхідність трансформації освітнього менеджменту задля інноваційного розвитку держави. Доведено, що формування елементів економіки знань і європейського освітнього простору вимагають модернізації всієї вертикалі менеджменту системи освіти. Визначено основні напрями удосконалення управління освітою. Це дасть змогу поліпшити освітньо-кваліфікаційні характеристики населення, інноваційну активність працівників, відкриє нові можливості для економічного зростання.

Аннотация. В статье обоснована необходимость трансформации образовательного менеджмента для инновационного развития государства. Доказано, что формирование элементов экономики знаний и европейского образовательного пространства требуют модернизации всей вертикали менеджмента системы образования. Определены основные направления совершенствования управления образованием. Это позволит улучшить образовательно-квалификационные характеристики населения, инновационную активность работников, откроет новые возможности для экономического роста.

Ключові слова: освітній менеджмент, економіка знань, інноваційний розвиток, якість освіти, економічне зростання, модернізація.

Ключевые слова: образовательный менеджмент, экономика знаний, инновационное развитие, качество образования, экономический рост, модернизация.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності економіки країни та її регіонів є неможливим без ефективного управління освітою, забезпечення її відповідності світовим стандартам. Якість освіти в Україні сьогодні відстає від світових вимог, що не задовольняє ані державу, ані роботодавців, ані населення, негативно позначається на можливостях інноваційного розвитку регіонів, гальмує їх економічне зростання. Це засвідчує, що управління освітою на всіх економічних рівнях залишається поки недосконалим та неефективним. Система управління освітою повільно адаптується до ринкового середовища, і це є результатом суперечливої взаємодії та взаємовпливу економічних, правових, демографічних, соціокультурних, інституціональних чинників, прояву специфічних рис ментальності, неготовності до швидких змін в освітньому просторі. Але динаміка глобалізаційних процесів, формування елементів економіки знань і європейського освітнього простору ви-

магають модернізації системи освіти, відповідного інфраструктурного забезпечення, перегляду меж, форм і методів регулювання цієї стратегічно важливої сфери і вимагає адекватного освітнього менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні проблеми трансформації освітнього менеджменту обумовлюються розробкою стратегічних векторів розбудови держави: від запровадження гуманітарної освітньої парадигми (В. Андрущенко, В. Кремень, ін.), обґрунтування її ролі в економіці (Д. Богиня, М. Згуровський, О. Грішнова, І. Лукинов та ін.) до визначення впливу на реалізацію соціально-економічних цілей суспільства. Свідченням є дослідження, пов'язані з іменами М. Долішнього, О. Амоші, С. Бандури, С. Вовканича, С. Дорогунцова, Я. Жаліло, Т. Заяць, С. Злупка, В. Куценко, М. Матвіїва, Н. Мукули, В. Онищенко, О. Оболенського, М. Пітюлича, С. Писаренко, У. Садової, Л. Семів, О. Сологуб, М. Чумаченко, М. Шаленко, О. Шаблія, Л. Шевчук, Л. Янков-

ської, Л. Яковенко та інших. Проте ринкові умови функціонування освіти вимагають напрацювання нових напрямів менеджменту в освітній сфері, зокрема, вдосконалення економічних механізмів державного регулювання діяльності ВНЗ, де залишається багато нерозв'язаних завдань.

Метою статті є висвітлення необхідності трансформації освітнього менеджменту на етапі інноваційних змін.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Освітній менеджмент у сфері регулювання розвитку ринку освітніх послуг (із застосуванням підходів гнучкого, економічного, підприємницького, соціального та освітнього управління), покликаний забезпечувати її ефективність з виробництва освітнього продукту (освітньої послуги), попереджати ризики й оперативно реагувати на зміни відповідно до поточних суспільних потреб, кон'юнктури регіонального ринку, а також стратегічних факторів розвитку країни та її регіонів у контексті вимог інноваційності економіки знань. Сучасний ринок праці в Україні потребує робочої сили, яка володіє прогресивними знаннями та технологіями й здатна до постійного самонавчання та вдосконалення. Це зумовлено, в першу чергу, високою швидкістю старіння знань і навичок та необхідністю їх постійного оновлення. З'являються нові потреби та види людської діяльності, які стають візитною карткою інформаційної економіки. Вони обумовлюють глибинні зміни в освітній сфері, активізують перехід від жорстко регламентованих форм поширення знань до освіти упродовж усього життя. Змінюються концептуальні підходи до організації системи освіти, модифікуються засоби досягнення мети. Якщо дотепер знання були важливими, то нині вони стали основною життєво необхідною, умовою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Крім того, ринкові відносини поступово проникають в освітню сферу і визначають напрями, форми діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ), орієнтують їх на потреби споживачів і диверсифікацію джерел фінансування, загострюють конкуренцію як між ВНЗ на ринку освітніх послуг, так і між випускниками на ринку праці.

Сутнісні глобалізаційні зміни потребують нових підходів до управління всією освітньою сферою, яка є інтегральною сукупністю освітніх структур, відносин, діяльності та свідомості, що забезпечує відтворення і розвиток інтелектуального потенціалу суспільства. Сьогодні збільшується залежність результатів діяльності ВНЗ від

економічних факторів, зростає ресурсомісткість навчання і наукових досліджень. З одного боку, державні обсяги фінансування не спроможні покривати зростаючі потреби ВНЗ, а з іншого – необхідно виробити ефективні і прозорі механізми регулювання їхньої позабюджетної діяльності (доходів). Отже, соціальна природа відносин у сфері вищої освіти і зростаюча залежність ВНЗ від економічних факторів вимагають формування адекватних ринковим умовам механізмів державного регулювання та вироблення нової регуляторної державної освітньої політики, яка б спрямовувала зусилля вищої освіти на послідовне підвищення її конкурентоспроможності.

Менеджмент освітнянської сфери в умовах інноваційних змін включає:

- визначення основних завдань освітніх інституцій усіх форм власності (цілевстановлення);
- утворення та узаконення освітніх інституцій;
- формування та організацію виконання рішень в освітній сфері;
- підтримку життєдіяльності освітніх інституцій;
- контроль за функціонуванням і спрямуванням розвитку освітніх інституцій. Предметом трансформації менеджменту освіти мають стати теоретико-методологічні та практичні фактори функціонування та управління освітніми інституціями на державному, міждержавному, міжнародному та транснаціональному рівнях. Функції менеджменту освіти, які сформувалися у процесі створення розгалуженої структурно-функціональної системи освітнянської сфери нинішнього суспільства вимагають дещо нової суті і змісту управлінської діяльності на всіх рівнях управління цією галуззю. Зокрема, під впливом міжнародного ринку освітніх послуг необхідна спрямованість видів освітньої діяльності на керований об'єкт або фактори зовнішнього середовища. Керуюча система у менеджменті освіти забезпечує своє функціонування через поетапні операції:
- планування діяльності суб'єктів і об'єктів освітнього процесу;
- організація діяльності суб'єктів і об'єктів освітнього процесу;
- мотивування поведінки працівників, які здійснюють певні процеси діяльності в освітнянській сфері;
- контролювання процесу діяльності суб'єктів і об'єктів освітньої сфери;
- регулювання процесу діяльності суб'єктів і об'єктів освітньої сфери.

Завдяки таким загальним функціям управління можливо вдосконалювати загалом систему менеджменту освіти, підвищувати її ефективність, усувати зайві ланки та бюрократизм.

Але можна виділити і специфічні (особливі) функції менеджменту освіти, які можна класифікувати за ознакою:

- рівнів управління – загальнодержавний, регіональний (управління освітньою сферою території, локальний (рівень місцевого управління та самоврядування);
- освітніх рівнів – управління дошкільною, професійною, вищою, позашкільною, післядипломною підсистемами освіти;
- об'єктів управління – управління навчальними закладами різних видів та типів (дитсадками, школами, ліцеями, гімназіями, коледжами, інститутами, університетами, академіями тощо);
- процесів управління – навчально-методичною роботою, навчально-виховним процесом, роботою з керівниками та науково-педагогічними кадрами, підвищенням кваліфікації і перепідготовки кадрів; науковою діяльністю у вищих навчальних закладах, налагодженням і розширенням міжнародного співробітництва в освітній сфері, розвитком соціальної та матеріально-технічної бази освіти тощо.

Процеси трансформації освітнього менеджменту мають враховувати перш за все галузевий функціональний підхід до дослідження проблем управління, який у свою чергу включає: кадрову складову (досліджує питання управління персоналом, що працює у галузі, його мотивацію, організацію та контроль); інтелектуальну складову (полягає в управлінні розпізнаванням, аналізом освітніх знань і технологій, розробкою ефективних дій суб'єктів освітньої діяльності); технологічну складову (відповідає за розробку та реалізацію освітніх технологій); маркетингову складову, яка має бути зорієнтована на організацію узгодження і взаємодію внутрішнього середовища суб'єктів освітньої діяльності до умов і вимог ринку освітніх послуг через реалізацію властивих йому конкурентних переваг; інноваційна складову (передбачає розробку планів і програм інноваційної освітньої діяльності, здійснення узгодженої інноваційної освітньої політики) та фінансова складову, яка полягає в управлінні фінансовими потоками і ресурсами суб'єктів освітньої діяльності та програм їхньої інноваційної діяльності) [2, с. 12–15].

Оскільки управління освітянською сферою є загалом цілісною ієрархічною, законодавчо за-

безпеченою та визначеною системою зі своєю інтегральною функцією та функціями кожного її сегмента, то трансформаційні зміни повинні починатися і здійснюватися органами державної влади (уповноваженими ними органами), адміністрацією навчальних закладів та органами громадського самоврядування.

Відповідно до чинного законодавства, державний менеджмент освітою в Україні реалізують Президент України, Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Міністерство освіти і науки України; міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади; Вища атестаційна комісія України; Державна акредитаційна комісія України; уряд Автономної Республіки Крим (АРК), місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування і підпорядковані їм органи управління освітою. Питання формування державної політики із визначенням системи органів виконавчої влади, які мають втілювати у життя державний менеджмент освіти, є компетенцією Президента України. Верховна Рада створює і розвиває законодавчу базу функціонування освітньої системи, встановлює мережу основних параметрів функціонування системи та ратифікує міжнародні угоди в освітянській сфері. Кабінет Міністрів України зосереджує зусилля на реалізації державних засад освітньої політики, видає нормативно-правові акти з питань життєдіяльності освітньої системи, створює, реорганізує, ліквідовує вищі навчальні заклади державної форми власності. Механізм менеджменту у галузі вищої освіти визначено у Законі України «Про вищу освіту». Сама система вищої освіти представлена у ст. 16, до якої належать вищі навчальні заклади всіх форм власності; інші юридичні особи, що надають освітні послуги у галузі вищої освіти; органи, які здійснюють управління у галузі вищої освіти [6].

Ст. 17 обумовлює ієрархію цієї системи. Так, Кабінет Міністрів України через систему органів виконавчої влади здійснює державну політику в галузі вищої освіти; організовує розробку та здійснення відповідних загальнодержавних та інших програм; у межах своїх повноважень видає нормативно-правові акти з питань вищої освіти; забезпечує контроль за виконанням законодавства про вищу освіту.

Управління в галузі вищої освіти у межах їх компетенції здійснюють:

- спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади у галузі освіти і науки;

- інші центральні органи виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади (ВНЗ);

- Вища атестаційна комісія України;
- органи влади АРК;
- органи місцевого самоврядування;
- власники вищих навчальних закладів;
- органи громадського самоврядування.

Ст. 18–21 визначають обсяг та характер повноважень суб'єктів менеджменту вищої освіти України. По-перше, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі освіти і науки здійснює аналітично-прогностичну діяльність у галузі вищої освіти, визначає тенденції її розвитку, вплив демографічної, етнічної, соціально-економічної ситуації, інфраструктури виробничої та невиробничої сфер, ринку праці на стан вищої освіти, формує напрями взаємодії з іншими ланками освіти, стратегічні напрями розвитку вищої освіти відповідно до науково-технічного прогресу та інших факторів, узагальнює світовий і вітчизняний досвід розвитку вищої освіти; бере участь у формуванні державної політики у галузі вищої освіти, науки, професійної підготовки кадрів; розробляє програми розвитку вищої освіти, стандарти вищої освіти; визначає нормативи матеріально-технічного, фінансового забезпечення ВНЗ; здійснює навчально-методичне керівництво, контроль за дотриманням вимог стандартів вищої освіти, державне інспектування; здійснює міжнародне співробітництво з питань, що належать до його компетенції тощо. По-друге, інші центральні органи виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні ВНЗ, спільно зі спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі освіти і науки беруть участь у проведенні державної політики в галузі вищої освіти, науки, професійної підготовки кадрів; займаються ліцензуванням та акредитацією вищих навчальних закладів; сприяють працевлаштуванню випускників підпорядкованих їм ВНЗ; здійснюють контрольні функції за дотриманням вимог щодо якості вищої освіти. По-третє, закон визначає, що акти спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у галузі освіти і науки, прийняті в межах його повноважень, є обов'язковими для інших центральних органів виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади, органів влади Автономної Республіки Крим, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, ВНЗ незалежно від форм власності [6].

Як бачимо, вертикаль менеджменту освіти охоплює складний механізм, який потребує модернізації. І це зафіксовано у Національній доктрині розвитку освіти, що включає такі основні напрями модернізації управління освітою:

- оптимізація державних управлінських структур, децентралізація управління;
- перерозподіл функцій та повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та навчальними закладами;
- перехід до програмно-цільового управління;
- запровадження нової системи управлінської діяльності, що базується на принципах взаємоповаги, позитивної мотивації;
- прозорість розробки, експертизи, апробації та затвердження нормативно-правових документів;
- створення системи моніторингу ефективності управлінських рішень, їх впливу на якість освітніх послуг на всіх рівнях;
- організація експериментальної перевірки та експертизи освітніх інновацій;
- впровадження новітніх інформаційно-управлінських і комп'ютерних технологій;
- демократизація процедури призначення керівників навчальних закладів, їх атестації;
- удосконалення механізму ліцензування, атестації та акредитації навчальних закладів;
- підвищення компетентності управлінців усіх рівнів;
- більш широке залучення до управлінської діяльності талановитої молоді, жінок, а також виховання лідерів у сфері освіти.

Висновки. Отже, шлях до прогресивних змін в економіці, як доводить розвиток передових країн світу, лежить у площині зміни освітнього менеджменту. Саме освіта може стати визначальним інноваційним чинником формування і підвищення конкурентоспроможності робочої сили і включає не лише рівень освіти, а й освітній потенціал та освітню компетентність, результатом сформованості якої є готовність до інноваційної діяльності, сприйняття змін, розвинений індивідуальний стиль діяльності та досконалий рівень розвитку культури. У порівнянні з іншими результатами освіти, компетентність – це інтегрований результат освіти, який на відміну від навичок є усвідомленим; на відміну від уміння є здатним до перенесення та на відміну від знання існує у формі діяльності, а не інформації про неї. Вища освіта має забезпечити конкурентні переваги, які можна сформулювати і розвивати за наяв-

ності нової економіки, що орієнтована на знання, на інтелект нації. Для розбудови такої економіки і забезпечення її стійкого розвитку необхідні фахівці нової формації, які володіють потужним інтелектуальним потенціалом, знаннями, навичками, компетенціями, які в сукупності складають основу людського капіталу, що формується значною мірою саме в сфері освіти. Нова економіка потребує, щоб людина стала носієм цілого ряду нових компетенцій та якостей, які ще донедавна були другорядними (уміння працювати в команді, в сучасному інформаційному середовищі; уміння вчитися; готовність до змін та нововведень тощо) і які не можна сформулювати поза вищою освітою. Так експерти Світового банку стверджують, що «здатність суспільства створювати, відбирати, адаптувати, перетворювати в джерело прибутковості і використовувати знання має вирішальне значення для економічного

зростання і підвищення життєвого рівня населення» [10]. Знання перетворюються у найбільш важливий чинник економічного розвитку. І в такому інтелектуальному поступі людства дуже важливою є освітня сфера, яка вимагає нових підходів до її управління. При цьому менеджмент освіти є важливою складовою частиною системи освіти в Україні і на етапі інноваційних змін ця цілісна, ієрархічна, законодавчо забезпечена та визначена система зі своєю інтегральною функцією та функціями кожного її сегмента вимагає певних трансформацій, які дозволять підвищити освітньо-кваліфікаційний рівень населення, інноваційну активність працівників, відкрити нові можливості для піднесення конкурентоспроможності виробництва товарів та послуг. Це дозволить вивести країну у коло конкурентоздатних держав світу та забезпечити суспільству добробут, якого воно заслуговує.

Список використаних джерел

1. Антонюк О. Менеджмент в освітній сфері: концептуальні засади. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://personal.in.ua/article.php?ida=381>
2. Бебик В. М. Менеджмент освіти глобального суспільства // Глобалізація і Болонський процес: проблеми і технології: Кол. моногр. — К. : МАУП, 2005.
3. Головатий М. Ф. Освіта України: зупинитися і оглянутися // Болонський процес: перспективи і розвиток у контексті інтеграції України в європейський простір вищої освіти: Моногр. / За ред. В. М. Бебика. — К. : МАУП, 2004.
4. Дмитренко Г. А. Стратегічний менеджмент у системі освіти: Навч. посібник. — К. : МАУП, 1999.
5. Журавський В. С. Вища освіта як фактор державотворення і культура в Україні. — К. : Видавничий дім «Ін Юре», 2003.
6. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>.
7. Колот А. М. Інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку вищої освіти як провідного інституту економіки знань [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/2.pdf.
8. Мельничук Д. Освітня структура населення: шляхи оптимізації в контексті збереження та розвитку людського капіталу України / Д. Мельничук // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 8. — С. 21–26.
9. Новіков В. М. Освіта як інструмент професійної і соціальної мобільності кризи / В. М. Новіков // Демографія та соціальна економіка. — 2010. — № 2. — С. 26–35.
10. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы. — Доклад Всемирного банка // Весь мир. — 2003. С. 7.

JEL CLASSIFICATION: I23

EDUCATIONAL MANAGEMENT TRANSFORMATION AT THE STAGE OF INNOVATIVE CHANGES

Stanislava R. PASIEKA

Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of Management and Economic Security, Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytskyi
E-mail: apaseka@ukr.net

Summary. The necessity of educational management transformation for innovative development of the state is grounded in the article. It is proved that formation of knowledge economy elements and European educational space requires education system management modernization.

Main directions of the education management improvement were defined. It will improve educational characteristics of population, innovative activity of workers and open new opportunities for economic growth.

Key words: *educational management, knowledge economy, innovative development, quality of education, economic growth, modernization.*

Today quality of education in Ukraine lags behind world requirements and it satisfy neither the state nor employers nor the population, has a negative impact on the innovation potential in regional development, and slows down their growth. Economy competitiveness improvement is impossible without effective education management and ensuring it with international standards. This calls for the modernization of education system, providing the appropriate infrastructure, revising regulation limits, forms and methods of this strategically important area, and requires adequate educational management.

The paper aims at highlighting the need of educational management transformation at the stage of innovative changes.

Educational management in the sphere of the educational services market development regulations is called to ensure the effectiveness of this sphere, the quality of its produce (educational services), to prevent risks, and to respond quickly to changes. All this is under the umbrella of current social needs, regional market conditions, as well as strategic factors in the development of the country and its regions in the context of innovative knowledge economy. In addition, market relations gradually penetrate the educational sphere and determine developments and forms of higher education institutions' performance, reorient them to the customers' needs and the diversification of funding sources, exacerbate competition – between universities in the educational market and among University graduates in the labor market. Today, there exists an increasing dependence of the

university performance on economic factors, teaching and research become more resource-consuming. On the one hand, public funding is not able to cover the growing needs of higher education institutions, on the other – it is necessary to develop effective and transparent mechanisms for regulating their extra-budget activities (income). Thus, the social nature of relations in the field of higher education and the growing dependence of universities on economic factors require the formation of mechanisms of state regulation which would be adequate to the market conditions and the development of a new regulatory state educational policy under which higher education would strive at improving its competitiveness.

Management of academic setting involves setting goals and objectives, for educational institutions, their constitution and formation, ensuring the development and implementation of decisions in education, support for the operation of educational institutions, and control of their activities.

The educational management transformation processes should take into account first of all branch and functional approach to the study of management problems, which in its turn includes HR component, intellectual, technological, marketing, innovation, and financial components. Education management is an important part of the education system in Ukraine as a whole. It is a holistic, hierarchical, legally protected and clearly defined system with its integrated features and functions of each segment.

Management process in Ukrainian education is exercised by bodies of state power – President of

Ukraine, the Verkhovna Rada, Cabinet of Ministers, Ministry of Education and Science of Ukraine, ministries and other central government bodies which have in their subordination institutions of higher education, Higher Attestation Commission of Ukraine, the State Accreditation Committee of Ukraine, the government of the Crimean Autonomous Republic, local authorities, local governments, and subordinate education authorities. Further management system is differentiated according to each part of education structure: pre-school, general secondary education, vocational education, and higher education.

Educational management is a complex mechanism that requires modernization. This is recorded in the National Doctrine of Education Development which includes the following main areas of modernization of education management: optimization of the management structures, decentralization of management, reallocation of functions and powers between the central and local executive bodies, local authorities and educational institutions, the introduction of a new system of management activities based on the principles of mutual respect, positive reinforcement, transparent design, examination, testing and approval of legal documents, and installation of monitoring the effectiveness of management decisions and their impact on the quality of education at all levels, field-

testing and examination of educational innovations, introduction of new information management and computer technology, the democratization of the procedure for appointing school leaders, their appraisal, raising the efficiency of all levels of managers, wider involvement of talented youth and women in management activities, and training education leaders.

Thus, the path to progressive changes in the economy, as is proved by the development of advanced countries lies in the changing of educational management. Education should be a determining factor in shaping the innovation and competitiveness of labor; it should include not only education, but also the educational potential and educational expertise, the result of which is the formation of openness to innovation, perception changes, a developed individual style of activity, and the perfect level of culture. Higher education should provide a competitive advantage that can form and grow in the presence of a new economy that focuses on the knowledge and the intelligence of the nation. Formation of the elements of the knowledge economy and the European Higher Education Area require modernization throughout the vertical management of the education system. This will help improve the educational and skill characteristics of population, innovative performance, and will offer new opportunities for economic growth.

References

1. Antoniuk O. (2007) *Menedzhment v osvitianskii sferi: kontseptualni zasady*. [Management in Education: Conceptual Framework]. Retrieved from <http://personal.in.ua/article.php?id=381>.
2. Bebyk V. M. (2005) *Menedzhment osvity hlobalnoho suspilstva* [Education Management of a Global Society]. *Hlobalizatsiya i Bolonskyi protses: problemy i tekhnolohii*. K.: MAUP.
3. Holovatyi M. F. (2004) *Osvita Ukrainy: zupynytyisia i ohlianutysia* [Education of Ukraine: To Stop and Look Back]. *Bolonskyi protses: perspektyvy i rozvytok u konteksti intehratsii Ukrainy v yevropeiskyi prostir vyshchoi osvity*. Bebyk V. M. (Ed.). K.: MAUP, 2004.
4. Dmytrenko H. A. (1999) *Stratehichniy menedzhment u systemi osvity* [Strategic Management in the System of Education]. K.: MAUP.
5. Zhuravskiy V. S. (2003) *Vyshcha osvita yak faktor derzhavotvorennia i kultura v Ukraini* [Higher Education as a Factor of State-Building and Culture in Ukraine]. K.: Vydavnychiy dim «In Yure».
6. *Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu»* [The Law of Ukraine «On Higher Education»]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>.
7. Kolot A. M. *Innovatsiino-intelektualni chynnyky rozvytku vyshchoi osvity yak providnoho instytutu ekonomiky znan* [Innovative and Intellectual Factors of Higher Education Development as a Leading Institution of Knowledge Economy] Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/2.pdf.
8. Melnychuk D. (2009) *Osvitnya struktura naselennia: shliakhy optymizatsii v konteksti zberezhenia ta rozvytku liudskoho kapitalu Ukrainy* [Educational Structure of Population: Towards Optimization in the Context of Preservation and Development of Human Capital of Ukraine]. *Ukraina: aspekty pratsi*. Vol. 8, 21–26.
9. Novikov V. M. (2010) *Osvita yak instrument profesiinoi i sotsialnoi mobilnosti kryzy* [Education as a Tool of Professional and Social Mobility Crisis]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*. Vol. 2, 26–35.
10. *Formirovanie obshchestva, osnovannogo na znanniiakh. Novye zadachi vysshejj shkoly. Doklad Vsemirnogo banka* [Formation of a Knowledge-based Society. New Tasks of Higher School. World Bank Report]. *Ves' mir*.

УДК 331.101.262

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКТИВНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ЛЮДЕЙ ПОХИЛОГО ВІКУ: ПОШУК СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ

Анна Валеріївна СЕМИКІНА

аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана» (м. Київ)

E-mail: a.semikina@gmail.com

Анотація. Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності збереження та капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку в Україні. Проаналізовано тенденції старіння населення та їх вплив на розвиток економіки. Доведено доцільність застосування соціальних інновацій у збереженні та використанні трудового потенціалу людей похилого віку в контексті ідей концепцій «активного старіння».

Аннотация. Статья посвящена обоснованию необходимости сохранения и капитализации продуктивных способностей людей преклонного возраста в Украине. Проанализированы тенденции старения населения и их влияние на развитие экономики. Обоснована целесообразность применения социальных инноваций для сохранения эффективного использования трудового потенциала людей преклонного возраста в контексте идей концепции «активного старения».

Ключові слова: людський капітал, капіталізація, старіння населення, люди похилого віку, соціальні інновації, політика активного старіння.

Ключевые слова: человеческий капитал, капитализация, старение населения, люди преклонных лет, социальные инновации, политика активного старения.

Постановка проблеми. Явище старіння населення, яке нині спостерігається в розвинених країнах світу, а також в багатьох країнах, що розвиваються, зокрема в Україні, стає викликом для економічного та соціального розвитку. Зменшення притоку молодшої робочої сили в економіку змушує уряди країн підвищувати пенсійний вік, більш активно залучати до економічної діяльності людей передпенсійного та пенсійного віку, що, у свою чергу, потребує збереження здоров'я та працездатності літніх людей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблеми формування та використання людського капіталу, зокрема аспектів збереження і капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку, присвятили свої праці такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Беккер, Дж. Кендрік, Ф. Махлуп, Р. Ервік, Л. Скогедал, Л. Гаврілов, П. Гевелін, М. Хартлепп, Г. Шмід, Т. Шульц, А. Уолкер, Т. Малтбі, М. Батлер, Ф. Пераккі, В. Роік, Р. Капельшніков, Р. Колосова, Ю. Корчагін, Л. Якобсон та ін.

В Україні останніми роками зазначені питання висвітлювали у своїх працях В. Антонюк, С. Бандур, В. Геець, О. Грішнова, І. Гнибіденко,

Т. Заяць, А. Колот, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, М. Папієв, Л. Семів, М. Семикіна, Л. Ткаченко, Л. Шаульська, В. Онікієнко та ін. Водночас невирішеними залишаються питання збереження та капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку, що потребує поглиблення досліджень.

Метою статті є доведення необхідності збереження та капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку в Україні на основі залучення соціальних інновацій.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Здійснений аналіз наукових джерел засвідчив, що очікувана тривалість життя у 2010–2015 рр. становить 78 років у розвинених країнах і 68 років у регіонах, що розвиваються [9–12]. Зростання тривалості життя досягається завдяки розвитку медицини, поліпшенню умов життя, полегшенню умов праці на основі її механізації, автоматизації, комп'ютеризації, а також поліпшенню соціального забезпечення людей похилого віку. Одночасно в розвинених країнах та в багатьох країнах, що розвиваються, спостерігаються стійкі тенденції скорочення народжуваності. Цьому сприяє подолання гендер-

ної нерівності, фемінізація жінок, зростання їх економічної активності, освіченості, прагнення до трудової кар'єри і самореалізації, можливості планування народження дітей. Як результат, у структурі населення збільшується кількість людей передпенсійного і пенсійного віку при одночасному зменшенні кількості молоді, тобто відбувається старіння населення [10].

Явище старіння населення ускладнює розвиток економіки країни, адже це призводить до низки нових проблемних питань, зокрема:

- скорочення притоку молоді робочої сили в економіку, тобто зменшення числа працівників активних, мобільних, здатних до швидкого перенавчання, освоєння нових знань і технологій, швидкої адаптації до змін, розробки і впровадження інновацій;
- збільшення частки працівників старшого віку (передпенсійного і пенсійного), які володіють цінними знаннями та професійним досвідом, але при цьому мають незрівнянно меншу, ніж у молоді, мобільність, нижчу працездатність, часто стають носіями застарілих знань, повільно адаптуються до нового, у меншій мірі, ніж працівники активного працездатного віку, здатні до навчання, потребують зручнішого графіку роботи і більш комфортних умов, соціальної підтримки, медичної допомоги;

- збільшення кількості пенсіонерів, які припадають у розрахунку на одного працюючого, що зумовлює труднощі накопичення коштів пенсійного фонду та перешкоджає зростанню розміру пенсій;

- підвищення попиту на медико-соціальні послуги, зростання витрат держави на соціальні цілі, соціальну та медичну допомогу.

Як відомо, відповіддю на зазначені виклики часу стали розробки концепцій «політики активного старіння», Мадридського плану заходів щодо активного старіння [9, 10, 11, 12]. Огляд літератури дозволяє стверджувати, що суть «*політики активного старіння*» зводиться до розробки новітніх підходів у реалізації соціальної політики, у сфері охорони здоров'я, зайнятості, які дозволять досягти ситуації, коли люди передпенсійного і пенсійного віку масово мають хороше здоров'я, довше почувають себе здоровими в найпохилішому віці, відчують себе повноправними членами суспільства, якомога довше виявляють економічну активність (працюють), оновлюють знання, уміння, навички (розвиваються), отримуючи задоволення від трудової діяльності, а також залучення до суспільного життя, зокрема, через волонтерську діяльність [11]. Сам тер-

мін «політика активного старіння», який виник на Заході, уявляється нам дещо невдалим (начебто йдеться про політику прискореного старіння), було б доцільніше в цьому контексті використовувати термін «політика збереження активності, незважаючи на старіння».

Нагадаємо, що більшість експертів виділяють три основні напрями реалізації політики активного старіння [12]: 1) зайнятість в літньому віці (повна або часткова); 2) участь літніх людей в житті суспільства (частіше через волонтерство); 3) незалежність (автономія) літніх людей.

На наш погляд, зазначене можливе, в першу чергу, через збереження та *капіталізацію продуктивних здібностей людей літнього віку*, що дозволить поліпшити їх добробут і соціальне самопочуття. Такий підхід впливає з положень теорії людського капіталу, розробленої Т. Шульцем та Г. Беккером і розвиненої їх послідовниками [1; 2, с. 16]. Узагальнюючи наукову думку щодо розвитку людського капіталу, пропонуємо *капіталізацію продуктивних здібностей людей літнього віку* визначати як процес збереження, залучення та використання соціально-трудового потенціалу літніх людей в економічній, суспільно корисній (волонтерській) діяльності, яка супроводжується отриманням певного економічного або соціального ефекту, корисного як для людей похилого віку, так і для суспільства, країни загалом.

Цей процес мають супроводжувати *соціальні інновації* – комплекс ініціатив, нововведень, нових послуг, корисних змін, які впроваджуватиме держава разом з соціальними партнерами в різних сферах формування, використання і розвитку людського капіталу в інтересах підвищення його якості, підтримки конкурентних переваг працівників країни на внутрішньому і зовнішньому ринку праці. Щодо людей похилого віку такі інновації, по-перше, мають бути спрямовані на забезпечення найвищого досяжного рівня здоров'я і благополуччя для постійно зростаючого числа громадян літнього віку, по-друге, – на ефективне залучення та використання трудових здібностей і знань людей літнього віку. Особливість соціальних інновацій, спрямованих на *капіталізацію продуктивних здібностей людей літнього віку* полягає передусім в їх адресності, вони мають сприяти соціальній підтримці людей похилого віку, збереженню здоров'я, працездатності, тривалості життя, створенню стимулів для продовження трудової діяльності, корисних справ для суспільства.

Вибір соціальних інновацій у межах політики активного старіння залежить від особливостей демографічного, економічного, соціального та культурного розвитку країни. Україні притаманні свої особливості розвитку.

Аналіз показує, що в Україні динаміка вікової структури населення відповідає регресивному

типу відтворення поколінь, тобто відбувається скорочення економічно ефективної частини населення: з 2004-го по 2011 роки частка людей у віці 15–24 р. скоротилася з 15,7 до 13,1 %, при цьому частка людей 25–59 р. – зросла з 48,0 до 51,4 %, частка людей старших за 60 років зросла з 21,0 до 21,2 % (рис. 1).

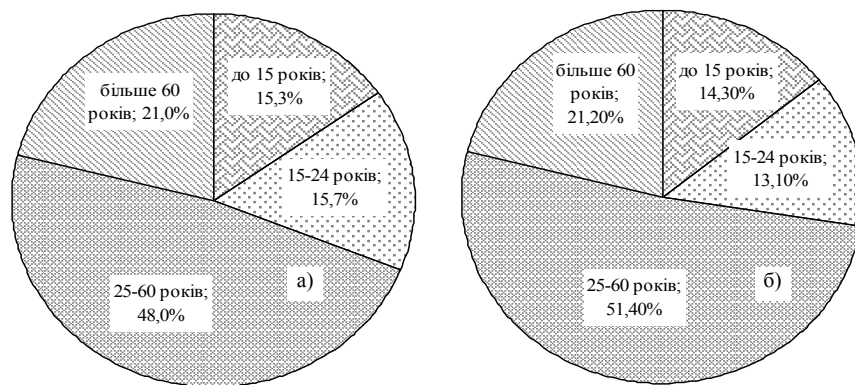


Рис. 1. Розподіл постійного населення України за віковими групами (%) в 2004 р. (а) і в 2011 р. (б) [7, с. 632; 8, с. 331]

Підтримуємо думку експертів, які попереджують, що скорочення економічно активного населення призведе до ще більшого зростання рівня навантаження на населення працездатного віку [4, с. 378–381]. У 2011 р. в Україні нараховувалося

понад 13,7 млн. пенсіонерів, з них за віком – понад 10 млн. осіб, за інвалідністю – понад 2,0 млн. осіб. На кожну 1000 мешканців країни нині припадає понад 300 пенсіонерів (рис. 2).

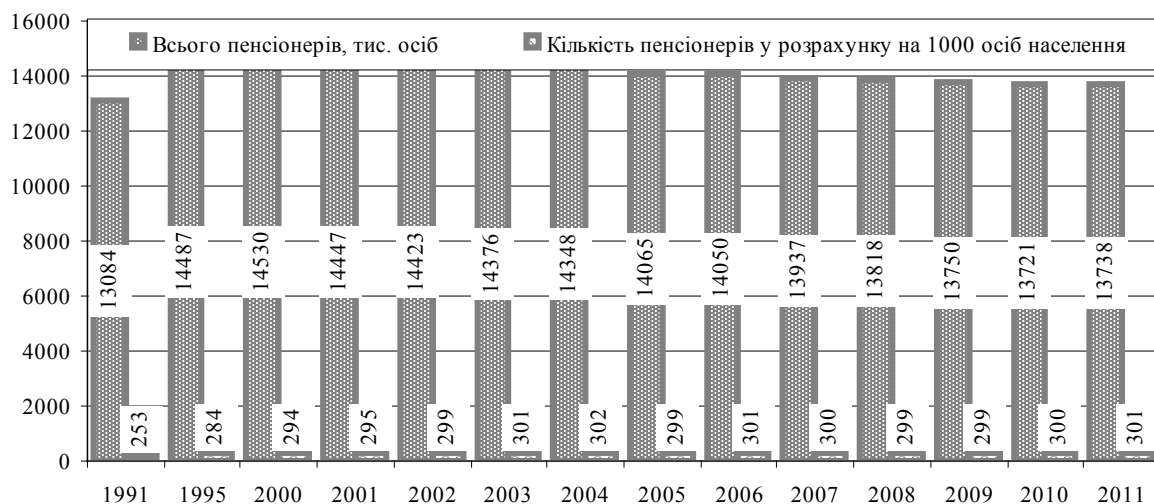


Рис. 2. Динаміка кількості пенсіонерів в Україні за 1991–2011 рр. [8, с. 335]

На початок 2011 р. у складі населення частка осіб 65 років і старші складала 15,3 %, серед них жінки складали 66,9 %, а чоловіки, відповідно, 1/3. Особи у віці старшому від працездатного у загальній чисельності населення складали 24,7 %, а пенсіонери 30,1%, оскільки в їхньому складі є пенсіонери працездатного віку. Отже, населення слід вважати старим. Попри це, політика «активного старіння» в Україні більше декларується, ніж реально реалізується.

На відміну від розвинених країн Європи, в Україні матеріальне забезпечення людей похилого віку не відповідає навіть їх обмеженим потребам, якісні соціально-медичні послуги для більшості людей похилого віку є недоступними. За умов низької заробітної плати працюючого

населення в Україні відрахування з Фонду зарплати до Пенсійного фонду є недостатнім для забезпечення гідних пенсій. Так, у 2010 р. в Україні мінімальна заробітна плата становила близько 100 дол. (це відповідає встановленому державою прожитковому мінімуму), середня заробітна плата – 282,2 дол. (для порівняння, в Люксембурзі у 2009 р. середньомісячна зарплата була 5864,3 дол.).

Українські вчені з тривогою звертають увагу на той факт, що в різних регіонах країни відхилення розміру пенсій від її середнього показника становить 10–20 % у результаті територіальної диференціації зарплат [4, с. 379]. У 2011 р. середній розмір пенсій в Україні склав 42,68 % від середньої заробітної плати (133, 5 дол.), тобто менше ніж половина (рис. 3).

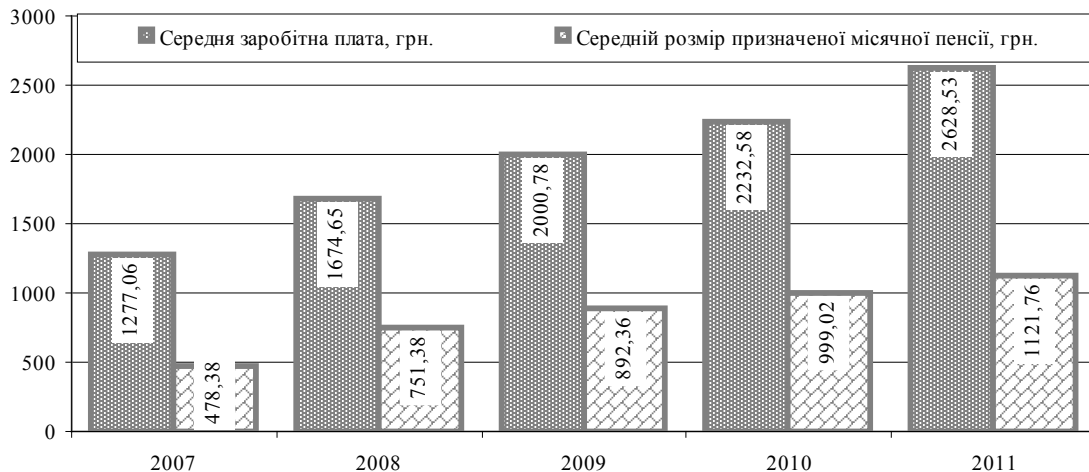


Рис. 3. Співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці [6, с. 169]

Через низький розмір пенсій переважна більшість пенсіонерів, особливо у віці 75 років і старші, опинилася за межею бідності. Наукові дослідження та численні соціологічні опитування Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи свідчать про соціальні ризики людей похилого віку в результаті невідповідності між розміром прожиткового мінімуму та фактичною потребою пенсіонерів у придбанні продуктів харчування, непродовольчих товарів, користування транспортом, найскладнішою стає купівля ліків, отримання найбільш необхідних медичних послуг (виготовлення окулярів, зубопротезні роботи тощо) [3, с. 238–268]. Збереженню здоров'я перешкоджає недоступність для 2/3 пенсіонерів якісного лікування, нерозвиненість

соціальної інфраструктури, якісного соціального догляду на дому. Для зміни ситуації на краще необхідно переглянути соціальні стандарти і порядок встановлення мінімального споживчого бюджету в країні. Має бути забезпечено поступове наближення пенсійного та соціального забезпечення пенсіонерів до європейських стандартів (це можливо, звичайно, за умов збільшення темпів росту ВВП в Україні).

Зауважимо, що до 2011 року в Україні чоловіки йшли на пенсію з 60 років, а жінки – з 55. З 2011 р. почалася пенсійна реформа, яка передбачає продовження трудової діяльності жінок на 5 років та вихід на пенсію у 60 років, а чоловіків, які працюють у бюджетних установах, у 62 роки. Однак ця пенсійна реформа, полегшуючи попо-

внення Пенсійного фонду, не вирішить найближчим часом завдань капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку, оскільки залишається проблематичним створення належних умов підтримки здоров'я та здійснення адресної соціальної допомоги, яка функціонує в Європі та США.

Одним з напрямів покращення добробуту людей похилого віку є зайнятість пенсіонерів. В Україні, на відміну від високорозвинених країн світу, сьогодні не має потреби спеціально стимулювати осіб старшого віку до продовження тру-

дової діяльності. Вони самі прагнуть працювати стільки, скільки вистачить фізичних сил, при цьому головна мотивація – допомогти не лише собі, а й своїм дітям, онукам. У 2011 р. чисельність зайнятих пенсіонерів в Україні становила 1907 тис. осіб, що складало 17,7 % від облікової кількості штатних працівників. За результатами аналізу, в структурі зайнятого населення частка працюючих людей передпенсійного віку (50–59 років) у 2011 р. складала 62,0%, а осіб старших від працездатного віку (60–70 років) – 24,1 % (рис. 4).

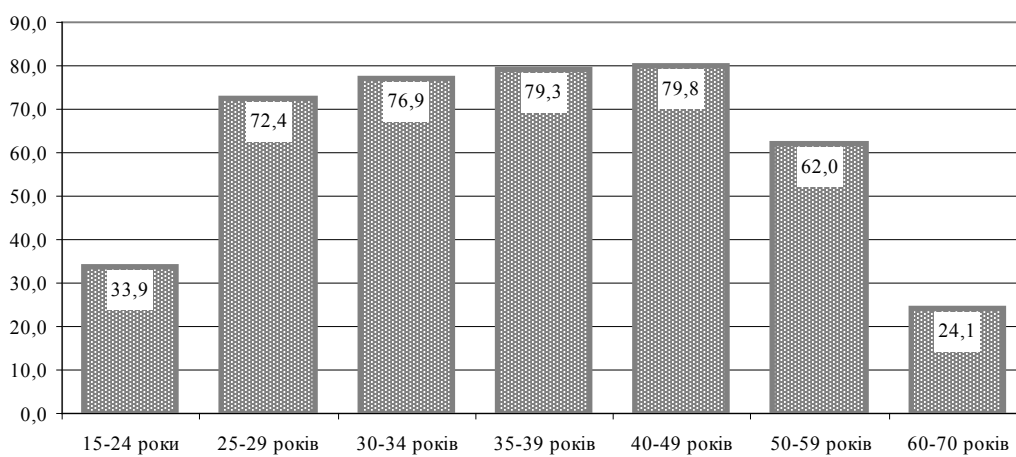


Рис. 4. Рівні зайнятості населення за віковими групами
(% до населення відповідної вікової групи) [5, с. 57]

Використанню трудового потенціалу людей похилого віку в Україні сприяють високий рівень загальної і спеціальної освіти, накопичений виробничий досвід, висока трудова мотивація. Стримуючим фактором є невідповідність якості трудового потенціалу вимогам до сучасних знань, володіння комп'ютерними технологіями, слабка адаптація до змін у виробництві, обмежена мобільність, невідповідність зручності режиму праці, робочих місць фізичним особливостям людини в похилому віці. Не зважаючи на це, в Україні у 2011 р. чисельність економічно активного населення старших від працездатного віку порівняно з 2000 р. збільшилася на 6,7 %, а рівень його економічної активності підвищився до 27,9 % проти 22,6 %. Кількість зайнятих осіб старших за працездатний вік за цей період зросла

на 9,3 %, а підвищення їхнього рівня зайнятості – з 22,2 % до 27,9 %. Пояснюємо це тим, що роботодавці зацікавлені залучати на роботу пенсіонерів тому, що вони досвідчені, дисципліновані, часто мають високу кваліфікацію, належну культуру, крім того, погоджуються на дуже низьку оплату праці за умов неповної (часткової) зайнятості, зручного графіку роботи.

Досить високою залишається зайнятість пенсіонерів і в неформальному секторі – 50,2 %, тобто кожен другий, працюючий без укладання трудового договору, – це пенсіонер (як правило, це малий бізнес, сільське господарство). Зауважимо, що у неформальному секторі більша частка зайнятих – це саме пенсіонери (рис. 5). Їх отримуваний дохід є невисоким, проте він дещо поліпшує якість життя.

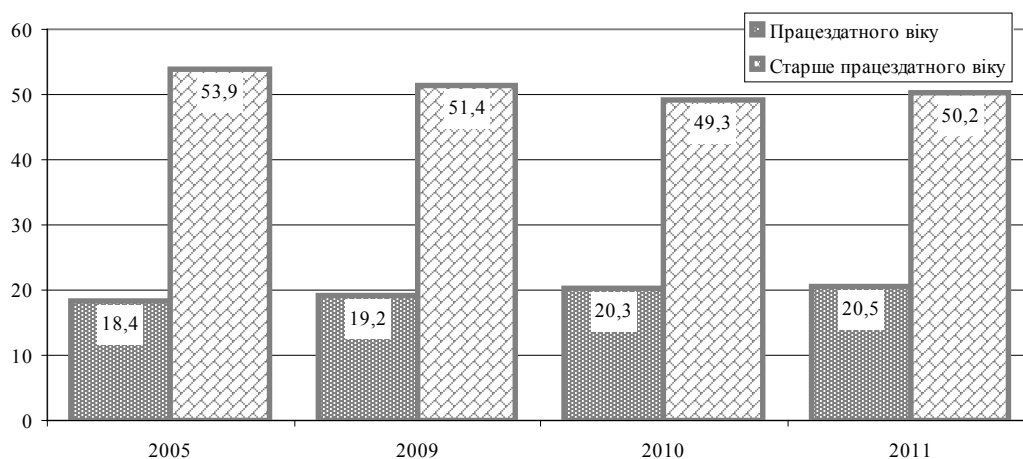


Рис. 5. Рівень участі населення, зайнятого у неформальному секторі економіки України (% до зайнятого населення) [5, с. 151]

Отже, в умовах старіння населення в Україні збереженню та капіталізації трудових здібностей людей похилого віку перешкоджає низка обставин:

- відбувається збільшення кількості пенсіонерів, які потребують реального соціального захисту і соціальної допомоги;

- переважна кількість пенсіонерів отримує пенсії на рівні прожиткового мінімуму, який значно нижчий від розміру середньої заробітної плати в країні, у декілька разів нижче від пенсій у розвинених державах, що зумовлює закономірність: чим старша людина пенсійного віку, тим бідніша;

- пенсійна реформа 2011 р. законодавчо створила можливості капіталізації трудових здібностей людей похилого віку, однак недоліком залишається малий розмір пенсій та нестача їх належного обґрунтування.

Отже, політика активного старіння в Україні поки реалізується вкрай обмежено та незадовільно, соціальна підтримка людей похилого віку має низький рівень, оскільки економічна база для підвищення абсолютних величин цієї підтримки у декілька разів менша від показників економічно розвинутих країн (наприклад, ВВП на одну особу в 2010 р. становив в Україні 6 тис. дол. США, в Бельгії – 32,9 тис. дол., Австрії – 35,4 тис. дол., Італії – 27,1 тис. дол., Норвегії – 46,9 тис. дол., США – 42,2).

Вважаємо, що капіталізація трудових здібностей людей похилого віку в Україні потребує впровадження системи соціальних інновацій у

межах політики активного старіння, спрямованих на збереження, розвиток та використання продуктивних здібностей населення старшого віку. Розробка таких соціальних інновацій має забезпечувати зокрема:

- періодичну діагностику здоров'я населення, профілактику захворюваності; доступність для пенсіонерів якісних медичних послуг, доступність і ефективність медичного страхування;

- створення привабливого іміджу працівника з міцним здоров'ям, без шкідливих звичок;

- трансформацію усієї соціальної інфраструктури з урахуванням потреб людей літнього віку; розширення системи соціальної підтримки літнім людям; створення для них широкої мережі доступних соціальних послуг;

- підтримку конкурентоспроможності і розширення трудових можливостей працівників старшого віку на основі організації безперервної освіти упродовж життя (швидкі темпи старіння знань можуть привести до професійної непридатності, тому важливо для працівників після 45 років забезпечувати оновлення знань, перепідготовку);

- стимулювання роботодавців (у вигляді податкових пільг, компенсацій за втрату частини доходу в результаті зниження продуктивності праці), які створюють умови для продовження трудової діяльності пенсіонерів на умовах повної або часткової зайнятості, модернізують робочі місця, переводять пенсіонерів на легший режим праці, більш зручний для них графік роботи);

- мотивацію продовження трудової діяльності для осіб літнього віку шляхом створення прива-

бливих робочих місць для літніх людей, системи моральних, соціальних і економічних стимулів для працюючих пенсіонерів у вигляді більш високого трудового доходу, відчутних надбавок до пенсії, додаткових соціальних пільг, включаючи оплату лікування, проїзду, живлення, навчання за рахунок підприємств;

- пропагування залучення пенсіонерів до взаємодії між людьми, спільної розробки нових шляхів розв'язання існуючих у суспільстві проблем (участі у волонтерстві), що позитивно впливатиме на соціальну інтеграцію літньої людини, її самореалізацію та здоров'я.

Висновки. Викладене у статті дозволяє констатувати таке: 1) реалізація цілей політики активного старіння в Україні має обмежений

характер, що пояснюємо специфікою економічного, демографічного, соціального та культурного розвитку країни; 2) в Україні мають місце несприятливі умови капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку; 3) нагальною потребою є збереження і капіталізація продуктивних здібностей людей похилого віку на основі запровадження системи соціальних інновацій у межах політики активного старіння, що, у свою чергу, потребує об'єднання зусиль усіх соціальних партнерів – держави, роботодавців, профспілок, різноманітних громадських організацій. Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою механізму впровадження соціальних інновацій щодо капіталізації продуктивних здібностей людей похилого віку.

Список використаних джерел

1. Becker, G. S. Human Capital : a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / – 2d ed. – New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. — К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. — 254 с.
3. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. — 556 с.
4. Онікієнко В. В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В. В. Онікієнко — К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України], 2013. — 456 с.
5. Економічна активність населення України 2011. Статистичний збірник. — К. : Державна служба статистики України, 2012. — 208 с.
6. Соціальні індикатори рівня життя населення. Статистичний збірник. — К. : Державна служба статистики України, 2012. — 220 с.
7. Статистичний щорічник України за 2003 рік. — К. : Державний комітет статистики країни, 2005. — 632 с.
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік. — К. : Державний комітет статистики країни, 2012. — 560 с.
9. Hartlapp M. and Schmid G. 'Active Aging' and the European Social Model: Managing the transitions from work to retirement // Conference Leopoldina-acatech Working Group 'Opportunities and Problems of an Aging Society', Monte Vertià / Tessin. — 2006.
10. UNFPA and HelpAge International (2012) Ageing in the Twenty-First Century: A Celebration and A Challenge [Electronic resource]. — Access mode : <http://www.unfpa.org/public/op/edit/home/publications/pid/11584>.
11. Walker A. and Maltby T. Active Ageing: A Strategic Policy Solution to Demographic Ageing in the E. U. / A. Walker and T. Maltby // International Journal of Social Welfare, 2012, — October Vol. 21 — Issue Supplement S1 — P. 117 — 130.
12. World Health Organization. Active ageing: a policy framework / WHO – Geneva, April 2002 – 59 p. [Electronic resource]. — Access mode : http://www.who.int/ageing/publications/active_ageing/en/.

JEL CLASSIFICATION: Z13, Z18

CAPITALIZATION OF PRODUCTIVE ABILITIES OF PEOPLE OF ADVANCED AGE: SEARCH OF SOCIAL INNOVATIONS

Anna V. SEMYKINA

Graduate Student of Autonomous Research University «Kyiv National Economic University Named after Vadym Hetman» (Kyiv)

Summary. Article is devoted to the justification of need of preservation and capitalization of productive abilities of aged people in Ukraine. Tendencies of the population aging and their influence on economy development have been analyzed. Expediency of

application of social innovations for preservation of effective use of labor potential of aged people in a context of ideas of the “active aging” concept has been proved.

Key words: *human capital, capitalization, population aging, aged people, social innovations, active aging policy.*

The increase in life expectancy is reached in many developed and developing countries thanks to medicine development, improvement of living and work conditions, and also social security. At the same time in developed and developing countries resistant tendencies of birth rate reduction due to overcoming of gender inequality and feminization of women are observed. As a result, number of people of a pre-retirement and retirement age in population structure increases, while the quantity of youth is simultaneously diminishing. That's why in response to the current changes it is necessary to provide the highest achievable level of health and wellbeing for constantly growing number of elderly.

Population aging complicates the possibilities replenishment of pension funds by the working population and at the same time increases problems of the support and treatment of elderly people. Also social payments, costs of social and medical care are increasing and such situation became a call for a labor market policy. Development of various ‘active aging’ policy concepts and the Madrid International Plan of Action on Ageing became the answer to this call.

The purpose of the article is to prove the need of preservation and capitalization of productive abilities of elderly in Ukraine on the basis of implementation of social innovations.

Whether an active ageing is the process of optimizing opportunities for health, participation and security in order to enhance quality of life as people age, the main aim of ‘active aging’ policy is on the basis of arrangements in social policy, health care

and labor market to reach a situation when elderly possess good health, feel as full members of society and are economically active (they work) as longer as possible.

The majority of experts mark out the three main directions of “active aging” policy: employment in elderly age (full or part-time); participation of elderly in societal life (more often through as volunteers); independence (autonomy) of elderly people.

In our opinion, realization of these actions is possible first of all on the basis of preservation and capitalization of productive abilities of elderly people that will allow to the improvement of their welfare and social well-being. Such approach follows from the theory of the human capital presented by T. Schultz and G. Becker and developed by their followers. Generalizing scientific thought concerning the development of human capital, we suggest to define the concept of capitalization of productive abilities of elderly people as process of preservation, involvement and social use of labor potential of elderly in economic, socially useful (volunteer) activities what is accompanied by the certain positive economic or social effect not only for aged people, but also for society and country as a whole.

This process should be accompanied by the social innovations – a complex of initiatives, novations, new services, useful changes which is implemented by the state with social partners in different spheres of formation, use and development of human capital. Concerning elderly people such innovations should firstly aim to provide of the high level of health and

wellbeing for permanently growing number of aged citizens, secondly, – to involve and effectively use the labor abilities and knowledge of elderly. Feature of social innovations devoted to capitalization of productive abilities of elderly first of all is in their addressing, they should promote social support of elderly people, preservation of health, working capacities, life expectancy, creation of incentives for continuation of work.

The choice of social innovations within the active aging policy depends on features of demographic, economic, social and cultural development of the country.

The age structure of the population of Ukraine is characterized by a regressive type of reproduction of generations: in 2011 there were more than 13,7 million pensioners, from them by age – more than 10 million people, by disability – more than 2,0 million people. Reduction of economically effective part of the population is obvious: from 2004 to 2011 the share of people of 15–24 years old – decreased from 15,7 to 13,1 %, thus the share of people of 25–59 years old – increased from 48,0 to 51,4 %, **the share of people elder than 60 increased from 21,0 to 21,2 %.**

Reduction of economically active population will lead to even bigger growth of load on the population of able-bodied age. According to UN scale the population is considered old when the share of people elder than 65 years is more than 7 %. In Ukraine the share of old people in general reached 15,9 %, and among villagers – 19,8 %. Therefore the population of the country is estimated as very much and very old.

The analysis showed that at the beginning of 2011 the share of people of 65 years old and elder was 15,3 % in total number of population in Ukraine, among them women – 66,9 %, **and men, respectively, – 1/3.** Persons of elder than the able-bodied age in total number of population make up 24,7 %, and pensioners – 30,1 % (as in their structure there are pensioners of able-bodied age).

Thus we should conclude that the necessity of implementation of ‘active ageing’ policy in Ukraine is strongly justified by the current demographical situation. Unfortunately the “active aging” policy in Ukraine is more declared at the level of scientists and officials, than truly realized.

Material support of elderly and availability of social-medical services. In the conditions of a low wages in Ukraine the contributions to the Pension fund are insufficient to provide worthy pensions. So, in 2010 in Ukraine the minimum wage was about 100 USD. (it corresponds to the living wage established by the state), an average salary – 282,2 USD

(for comparison, in Luxembourg only in 2009 the average monthly salary was 5864,3 USD). The average size of pension in Ukraine in 2011 was 42,68 % of an average salary (133, 5 USD), so it was less than a half.

Retirement age. In 2011 was introduced a pension reform which rose a retirement age of women by 6 years (up to 60), and men by 2 years (up to 62). However pension reform only will facilitate replenishment of the Pension fund, but won't solve problems of “active aging” without creation of appropriate conditions for maintenance of health and implementation of complex labor policy.

Employment of pensioners serves one of the directions of improvement of a real standard of living of elderly. In Ukraine today is no need to specially stimulate senior citizens for work continuation. They want to work as long, as have opportunity to find a job and as far as health allows, while the main motivation is to support financially themselves and their children. In 2011 the number of employed pensioners in Ukraine was 1907 thnd (17,7 % of officially employed). In structure of the employed the share of people of pre-retirement age (50–59 years) is 62,0 %, and persons elder than able-bodied age (60–70 years) – 24,1 %.

Rather high is a level of pensioners employment in informal sector – 50,2 % (more often in small business, agriculture). We should notice that this income is usually very small, but still it a little improves quality of life.

Use of labor potential of elderly people in Ukraine is supported by high level of the general and vocational education, high labor motivation. Limiting factors are discrepancy to requirements of modern knowledge, computer technologies, changes in production and also low mobility, inconvenient work and not adapted to elderly workplaces.

We claim that the capitalization of labor abilities of elderly people in Ukraine requires implementation of social innovations within the active aging policy aimed at the preservation, development and use of productive abilities of aged population. Development of social innovation should ensure in particular:

- periodic diagnostics of health, prevention of diseases, access of retired to quality health care services, the availability and effectiveness of medical insurance;
- creation of an attractive image of the employee with good health and without bad habits;
- transformation of the entire social infrastructure in order to meet the needs of elderly, expanding the system of social support for aged people, creation of a wide network of available social services;

- support of competitiveness and expanding employment opportunities for elderly workers on the basis of continuing education throughout life;
- stimulation of employers that create the conditions for the continuation of employment of retirees in full or part-time employment;
- motivation for continuing work for the elderly;
- attract retirees to promote interaction between people, to the joint development of new ways of solving existing problems in society (participation in volunteering), which has a positive impact on the social integration of older people, their health and self-realization.

Explained in article allows to state the following:

- 1) implementation of the active aging policy goals in

Ukraine has limited character what is explained by specifics of economic, demographic, social and cultural development of the country, 2) the conditions of capitalization of productive abilities of elderly people in Ukraine are adverse 3) an urgent need is preservation and capitalization of productive abilities of elderly people on the basis of the implementation of system of social innovations within a policy of the active aging that, in turn, requires combining of efforts of all social partners – the state, employers, labor unions, different public organizations. Perspectives of further researches are connected to development of the mechanism of implementation of social innovations concerning capitalization of productive abilities of elderly people.

References

1. Becker G. S. (1975). Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education (2nd ed.). New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press.
2. Hrishnova O. A. (2001). Liudskiy kapital: formuvannya v systemi osvity i profesiinoi pidhotovky [Human Capital: Formation in the System of Education and Training]. Kyiv: Tovarystvo "Znannia".
3. Libanova E. M. (Ed.). (2010). Liudskiy rozvytok v Ukraini: minimizatsiia sotsialnykh ryzykiv [Human Development in Ukraine: Minimization of Social Risks]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy.
4. Onikiienko V. V. (2013). Rynok pratsi ta sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy: retroanaliz, problemy, shliakhy vyrishennia [Labor Market and Social Protection of Population in Ukraine: Retroanalysis, Problems, Solutions]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy.
5. Ekonomichna aktyvnist naselennia Ukrainy 2011. Statystychnyi zbirnyk. (2012) [Economic Activity of the Population in Ukraine 2011. Statistical collection] Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
6. Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naselennia. Statystychnyi zbirnyk. (2012) [Social Indicators of Living Standard. Statistical Collection.] Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
7. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2003 rik. (2005). [Statistical Yearbook of Ukraine – 2003]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky krainy.
8. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik. (2012) [Statistical Yearbook of Ukraine – 2011]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky krainy.
9. Hartlapp M. and Schmid G. 'Active Aging' and the European Social Model: Managing the transitions from work to retirement // Conference Leopoldina-acatech Working Group 'Opportunities and Problems of an Aging Society', Monte Vertià / Tessin. – 2006.
10. UNFPA and HelpAge International (2012) Ageing in the Twenty-First Century: A Celebration and A Challenge UNFPA.org Retrieved December 13, 2013. Retrieved from <http://www.unfpa.org/public/op/edit/home/publications/pid/11584>.
11. Walker A. and Maltby T. (2012) Active Ageing: A Strategic Policy Solution to Demographic Ageing in the E.U. International Journal of Social Welfare, 21, 117–130.
12. World Health Organization (2002, April) Active ageing: a policy framework Retrieved December 13, 2013 Retrieved from http://www.who.int/ageing/publications/active_ageing/en/.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

До публікації приймаються не опубліковані раніше статті з теоретичних і практичних проблем функціонування і розвитку економіки та фінансової системи, які відповідають сучасному рівню економічної науки та мають наукову і практичну цінність. Також приймаються статті, які висвітлюють філософські, психологічні та педагогічні проблеми фінансової сфери.

Вимоги до статей:

1. Обсяг рукопису статті має бути приблизно 7–14 сторінок, текстовий редактор Microsoft Word, формат сторінки А4, орієнтація – книжкова, поля: ліве – 3 см, верхнє і нижнє поле – 1,5 см, праве – 1 см; гарнітура – Times New Roman, кегель – 14, міжрядковий інтервал – 1,5.

2. Структура статті:

- **індекс УДК** – на першій сторінці зліва вгорі;
- **назва статті** – посередині великими літерами;
- **прізвище ім'я, по-батькові автора (авторів)** – ліворуч;
- **посада, місце роботи автора (авторів)** – нижче, ліворуч;
- **e-mail** для спілкування з автором;
- **код JEL Classification** – від 1 до 5 в одному рядку, через кому;
- **ключові слова та анотація** – українською, російською та англійською мовами;
- **основний текст статті**, який відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.03 № 7-05/1, повинен містити такі необхідні елементи (зі структуризацією по тексту):

- постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями;

- аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор;

- виокремлення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття;

- формування цілей статті;

- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

• **список літератури** – подається після тексту статті під заголовком **«Список використаних джерел»** та має містити не менше 10 джерел, на кожне з яких повинно бути посилання в тексті. Список літератури наводиться у порядку посилань та оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання».

• **список літератури** – подається під заголовком **«References»** де розміщують ті самі джерела, що й у списку літератури, але перекладені англійською мовою, оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом АРА (стандарт АРА) (<http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>). Кириличні назви бібліографічного опису наукових праць необхідно транслітерувати латинськими літерами (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею»). Транслітеровані назви праць зазначаються у квадратних дужках після наведення джерел англійською мовою

3. Посилання на джерела використаних матеріалів у тексті подають у квадратних дужках – [2, с. 34], де перше число відповідає порядковому номеру у списку використаних джерел, друге – номеру сторінки.

4. Графічний матеріал слід виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel або Microsoft Graph; рисунки – у вигляді організаційних діаграм за допомогою панелі малювання редактора Microsoft Word; математичні формули – у редакторі формул Microsoft Equation (3.0).

5. Кількість графічного матеріалу має бути мінімальною. Графіки і схеми не слід перевантажувати текстовими написами. Ілюстративні матеріали повинні бути якісними. Не допускається використання у тексті сканованих рисунків чи формул.

6. У кінці статті слід вказати: «Подана стаття раніше не публікувалася та в інші видання не надсилалась. Передано до розміщення в електронному науковому фаховому виданні – Міжнародному науково-практичному журналі «Фінансовий простір»»

7. Стаття, подана без дотримання зазначених вимог, опублікуванню не підлягає.

Подані матеріали підлягають внутрішньому і зовнішньому рецензуванню. Після рецензування редколегія журналу інформує автора про можливість опублікування статті у черговому випуску журналу. У разі негативної рецензії чи наявності суттєвих зауважень статтю може бути відхилено чи повернуто автору (авторам) на доопрацювання.

Редакційна колегія журналу залишає за собою право вносити редакційні та стилістичні правки без узгоджень з автором. Відповідальність за достовірність інформації, фактів та інших відомостей, посилань на нормативні акти, цитати, власні імена, а також правильність перекладу несуть автори публікацій.

За публікацію статей авторам не виплачується авторський гонорар.

До статті також додають:

1. Авторська довідка, де наводяться прізвище, ім'я та по батькові автора (авторів), науковий ступінь, вчене звання, посада, установа (трьома мовами – українською, російською, англійською). Також необхідно вказати поштову адресу із зазначенням індексу, контактні телефони, обов'язково – e-mail. Назва файлу – за прикладом Dovidka.doc.

2. Рецензію кандидата або доктора наук відповідної спеціальності (для авторів без наукового ступеня).

3. Реферативний виклад основних ідей статті (реферат) англійською мовою **обсягом не менше 1/3 статті** (кегель 14, міжрядковий інтервал – 1,5).

При підготовці реферату слід враховувати:

- реферат має бути стислим відображенням основних положень статті, у ньому доцільно висвітлити мету, результати роботи, область застосування результатів; окреслити основні положення наукової новизни та висновки;

- інформація у рефераті повинна бути зрозумілою і цікавою, зокрема і зарубіжному науковому співтовариству, яке, не знаючи української або російської мови, могло б без звернення до повного тексту отримати найбільш повне уявлення про тематику і рівень досліджень;

Над рефератом англійською мовою пишеться прізвище та ініціали автора, його місце роботи, назва статті (великими прописними літерами).

Наголошуємо на тому, що англomовний варіант не може бути зроблений шляхом застосування автоперекладача. Статті з некоректним перекладом не розглядатимуться редколегією журналу.

Реферат потрібно надіслати окремим файлом як англійською мовою, так і мовою статті.

Контактна інформація:

Статті слід надсилати на електронну адресу: fp@cibs.ck.ua.

Подальше спілкування з авторами також за цією адресою.

Адреса редакції:

18028, м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164

Телефон: (0472) 71-99-52

E-mail: auka@cibs.ck.ua – науковий відділ

TO THE ATTENTION OF AUTHORS!

The Editorial Board of the journal accepts for publishing original articles on the theoretical and applied problems of functioning and development of national economies, as a whole, and the financial and credit sphere, in particular, which correspond to the current level of economics and have scientific and practical value. The articles on the financial aspects of philosophy, psychology and education are also accepted.

For Article Submissions: Please follow these guidelines to ensure that the article is reviewed.

1. The size of an article should be approximately 7-14 A4 pages (297x210 mm) MS Word, Times New Roman font family, 14-point font size, portrait layout, 1.5 line height, the left margin of 3 cm., the upper and lower margins of 1,5 cm., the right margin of 1 cm.

2. The article structure:

- **UDC identifier** – first page, top left aligned,
- **article title** – centre aligned, capital letters
- **firstname, patronymic (if any) and surname of author(s)** – left aligned
- **job title, place of work of author(s)** – left aligned
- **email** for communication with the author
- **JEL Classification code** – from 1 to 5, in one row, comma separated.
- **abstract and keywords** – in Ukrainian, Russian and English
- **body of the article** according to the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine

Resolution 15.01.03 № 7-05/1 should have the following elements (structured):

- problem definition in a generic case and its relation to important scientific and applied tasks
- analysis of recent researches and publications, which initiated problem solution, and which are the starting point of author's research.
- definition of previously unsolved parts of generic problem, which is covered by the article
- formulation of the article's goals
- presentation of the research itself including the proof of scientific results obtained
- conclusions carried out based on research and the prospective of further development along the line.
- References should be given under the name of «**List of Sources**» and it should consist of at least 10 references with corresponding references in the text of the article. References should be given in accordance with APA standard (<http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>).

3. References must be presented in the text in square brackets – [2, p. 34], where the first number is the ordinal number of this work in the List of Sources and the second – is the page number.

4. Graphical material should be created using software, which allows further editing: tables – in Microsoft Word, diagrams – Microsoft Excel or Microsoft Graph, drawings – as organizational diagrams created with Microsoft Word, mathematical formulas – Microsoft Equation (3.0)

5. The amount of graphical data should be limited to minimum. Charts and schemes should not be overloaded with captions. Illustrations should have high quality. Scanned drawings or formulas are not allowed.

6. At the end of the article the following text should be written: «The given article has never been published or sent to other editorial. The Article is sent to be published in scientific electronic edition – International scientific and applied journal “Financial Space”»

7. The article, which is not compliant with the above rules, will not be published.

The given material is due to internal and external reviewing. Upon reviewing, the Editorial Board informs the author about the possibility to be published in the upcoming edition of the journal. In case of failure to comply with editorial standards or significant remarks the article can be declined or given to its author(s) for improvement.

The Editorial Board of the journal reserves the right to make stylistic corrections without author's approval. Liability for facts, references, regulations, quotations, personal names and translation falls on the author(s) of the publication.

The author(s) of the publication are not due to any form of commission for the publication of the article.

The article should be also supported with:

1. Author's application, which should include full name of the author(s) academic title, scientific degree, job title, place of work (in three languages – Ukrainian, Russian and English). Additionally the author should indicate postal address, zip code, contact phone number, email – mandatory. Filename should follow the given example – Dovidka.doc.

2. Authors who do not have a scientific degree should attach a review from PhD or doctor of science with corresponding specialty.

Contact information:

Articles should be sent via email: fp@cibs.ck.ua.

Further communication with the authors via same email.

Editorial address:

164, V. Chornovol st., Cherkassy, 18028, Ukraine

Phone: (0472) 71-99-52

Email: fp@cibs.ck.ua – science department

