

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

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 2 (210)

Одеса – 2014

Науковий вісник • Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – № 2 (210). – 205 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

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

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

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

Відповідальний секретар – Довиденко Олександра Олександрівна

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

II. Політичні науки: Василенко С.Д. – д.політ.н., професор, Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарєв А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор

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

Свідцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

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

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

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95

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

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Бондаренко Павло Факторинг як фінансовий важель суб'єктів господарювання.....	6
Вітковська Катерина Проблемні питання оцінки рівня бідності населення.....	11
Гаркуша Олексій Особливості управління розвитком виноробних підприємств на основі процесного підходу	
Гончаренко Олена, Світлична Ольга Фінансові важелі та моніторинг процесу управління інвестиційним проектом.....	15
Грінченко Раїса Інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК України.....	
Картычак Ольга Недооценка IPO как фактор привлечения новых инвесторов.....	
Коневщинська Наталя Динаміка сукупного попиту та сукупної пропозиції в умовах трансформаційної економіки.....	21
Короленко Олена Вплив фінансової структури капіталу на результати діяльності компаній.....	
Кублік Володимир, Іоргачова Марія IPO: сучасний стан та особливості розвитку в Україні.....	
Кудлай Євгеній Тенденції розвитку міжнародних банків в економіці на початку XXI сторіччя.....	
Літманська Ірина Ситуаційний аналіз розвитку національного оператора поштового зв'язку на ринку фінансових послуг.....	
Михайлюк Механізми Присор	
Романенко Надія Екологічна домінанта в координатах сталого розвитку.....	35
Тарасова Ольга Основні методологічні підходи до оцінки вартості компаній в процесі злиття-поглинання.....	12
Шевченко-Перепьолкіна Радислава Розвиток та сучасний стан хлібопекарських підприємств міста Ізмаїл.....	25
Яцунська Олеся Життєвий цикл об'єкта основних засобів – проблеми оцінки.....	18

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

Балуца Тат'яна Глобалізація общества и институт образования: проблемы адаптации.....	
Матвієнко Анастасія Публічна сфера в пострадянських суспільствах: умови і чинники розвитку.....	
Прахов Микола Шляхи подолання негативних факторів розвитку засобів масової інформації щодо громадянського суспільства.....	
Селина Ксенія Политическая коммуникация в условиях отсутствия диалога: манипулятивный потенциал украинского парламентского дискурса.....	
Токар Інна Особенности методики преподавания политологии в США.....	
НАШІ АВТОРИ	

ФАКТОРИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ВАЖЕЛЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто існуючі підходи до сутності факторингу та його видів. Визначена необхідність застосування факторингових послуг на підприємствах України. Обґрунтовано виділення класифікаційних ознак факторингових операцій для цілей бухгалтерського обліку. Відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку дозволяє відображати факторингову операцію в обліку так, як зручно підприємству або бухгалтеру; та залишається невирішеною проблема адаптації автоматизованого обліку факторингових операцій на вітчизняному ринку надання фінансових послуг. Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні є надзвичайно важливим.

Ключові слова: факторинг, перевідступлення боргів, фінансові послуги, ризики, суб'єкт господарювання, аналіз.

*Бондаренко Павел***ФАКТОРИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В статье рассмотрены существующие подходы к сущности факторинга и его видов. Определена необходимость применения факторинговых услуг на предприятиях Украины. Обосновано выделение классификационных признаков факторинговых операций для целей бухгалтерского учета. Отсутствие четких методических рекомендаций по отражению операции факторинга в бухгалтерском учете позволяет отображать факторинговую операцию в учете так, как удобно предприятию или бухгалтеру; и остается нерешенной проблема адаптации автоматизированного учета факторинговых операций на отечественном рынке предоставления финансовых услуг. Учитывая то, что финансовое ресурсообеспечение экономического развития в условиях функционирования рыночных отношений невозможно без использования современных форм и инструментов расчетно-платежных взаимосвязей, анализ перспектив развития факторинга в Украине сегодня является чрезвычайно важным.

Ключевые слова: факторинг, переуступки долгов, финансовые услуги, риски, субъект хозяйствования, анализ.

*Bondarenko Paul***FACTORING AS LEVERAGE BUSINESS ENTITIES**

The article reviews current approaches to the nature of factoring and its species. Identified the need for factoring services in the Ukraine. Classifications based categorization of factoring transactions for accounting purposes. The lack of clear guidance on mapping operations factoring in the accounting books can display factoring transactions in the account as convenient enterprise or an accountant, and the unsolved problem of adaptation automated factoring in the domestic market of financial services. Given that the financial Resourcing economic development under conditions of a market economy is impossible without the use of modern tools and forms of settlement and payment relationships, analysis of the prospects of factoring in Ukraine today is extremely important.

Keywords: factoring, assignment of debt, financial services, risk, business entity, analysis.

Постановка проблеми. Вітчизняні корпорації, що мають гострий дефіцит фінансових ресурсів, не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Так, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. В умовах дефіциту оборотних активів у розрізі грошових коштів, факторинг може допомогти вирішити поточні фінансові проблеми. Факторинг є достатньо новим фінансовим інструментом для України, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди в тому числі вирішує питання виробничого характеру.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань.

Проблема дебіторської заборгованості для постачальників товарів і послуг стала серйознішою, оскільки підприємства виявилися неспроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору ресурси

втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний з нестачею власного оборотного капіталу. Так, у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, яка вплинула на економіку України гострою проблемою можемо вважати проблему неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить зростання обсягу дебіторської заборгованості (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств України за 2003 р., 2012-2013 роки [1]

Показник	Рік			
	2003	2010	2012	2013
Обсяг дебіторської	274500,0	1023035,2	1217895,8	1898899,9
Обсяг кредиторської	344900,0	1181141,0	1427789,1	1029917,1

Зазначимо, що для подолання даної негативної ситуації в даних умовах потрібно використовувати нові механізми залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. До одного з таких методів є факторинг, що набув популярності як простий і доступний механізм кредитування. Послуга призначена для поповнення оборотних коштів підприємства, тобто забезпечення надходження грошових коштів відразу після постачання товару, не чекаючи закінчення терміну відстрочення платежу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні концепції питань розвитку факторингових послуг в Україні були розроблені вітчизняними вченими: Т.Е. Беляловим, Т.А. Бучик, О.В. Височинською, К.Г. Денисовою, О.О. Дзеніс та іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кількість компаній, на вітчизняному ринку фінансових послуг, предметом діяльності яких є наданням факторингових послуг за останні роки зростає. Про свідчать дані таблиці 2. Дана тенденція свідчить про розвиток факторингу як фінансової послуги.

Таблиця 2

Інформація щодо кількості фінансових компаній, які мають право надавати факторингові послуги [2].

Вид фінансової	Кількість фінансових компаній, які можуть надавати факторингові послуги станом на			
	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Факторинг	28	39	47	64

Як бачимо, кількість компаній, які надають факторингові послуги зростає. Проте, більшість факторингових компаній використовує зарубіжні методи та методики організації надання факторингових послуг. Однак використання зарубіжних методик потребує їх пристосування до специфіки організації надання факторингових послуг на вітчизняних підприємствах [3, с. 235].

Зазначимо, що до основних проблемних питань в сфері факторингових послуг, які потребують вирішення належать такі: відсутність єдиного нормативно-правового документу, який би регулював факторингові операції; невідповідність вимогам нормативно-правової бази відображення в обліку факторингових операцій. Крім того, потребують запровадження форми документації з оперативного обліку факторингових операцій, з метою формування достовірної інформації про позиковий капітал.

Крім того, відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку дозволяє відображати факторингову операцію в обліку так, як зручно підприємству або бухгалтеру; та залишається невирішеною проблема адаптації автоматизованого обліку факторингових операцій на вітчизняному ринку надання фінансових послуг.

Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні є надзвичайно важливим.

Формування цілей статті. Тому метою дослідження є обґрунтування сутності факторингових операцій, необхідність їх застосування на підприємствах України та виділення класифікаційних ознак факторингових операцій, які є доцільними для розробки

Виклад основного матеріалу дослідження. Законодавча база організації факторингу досить різноманітна та неоднозначна, що ускладнює розвиток цього виду фінансування та

обґрунтування його сутності. Цивільним кодексом України визначено, що одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за платню, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [13, с. 244]. Господарським кодексом України факторингові операції тлумачаться як придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги і прийом платежів (факторинг). Це банківська операція, яка проводиться на комісійних умовах і на договірних засадах [13, с. 244]. Суперечливість полягає у тому, що, з одного боку, вказівка на прийняття ризику виконання вимоги має означати договір купівлі-продажу вимоги, з іншого - такий договір виключає здійснення факторингу на комісійних засадах. При цьому на комісійний характер факторингу вказують і правила ч.ч.2, 3 цієї статті, які передбачають передавання банком коштів в розпорядження клієнта за плату (з чого можна зробити висновок, що йдеться про надання банком клієнту кредиту або позики, а не про купівлю вимог) та надання клієнту додаткових консультаційних та інформаційних послуг. Факторинг - операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

Аналіз економічної літератури щодо визначення сутності факторингу також засвідчує різноплановість поглядів. Так, Ю.М. Лисенков вважає, що факторинг - це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [10].

Факторинг, на думку А.М. Герасимовича, - це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [4, с. 204].

Факторинг - це операція, яка об'єднує в собі ряд посередницько-комісійних послуг з кредитування оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [12, с. 221].

Руденко Л.В. підходить до визначення цього терміна наступним чином: "Факторинг - це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами)". Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється [11].

Белялов Т.Е. дає найбільш повне визначення факторингу: "Факторинг - купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду". Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80-90% вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгів від покупців [1].

З прийняттям Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України розпорядження № 231 [9] факторинговою послугою вважають фінансову послугу, яка включає сукупність операцій з фінансовими активами:

- фінансування клієнтів-суб'єктів господарювання, що уклали договір, з якого випливає право грошової вимоги;
- набуття відступленого права грошової вимоги, в тому числі права вимоги, яке виникає в майбутньому, до боржників-суб'єктів господарювання за договором, на якому ґрунтується таке відступлення;
- отримання плати за користування грошовими коштами, наданими у розпорядження клієнта.

Факторинг необхідний компаніям, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу терміном від 15 до 90 днів, а також, коли компанія знаходиться на етапі інтенсивного розвитку (нарощує об'єми продажів, освоює новий ринок). В такій ситуації, як правило, внутрішні ресурси не в змозі на всі 100 % забезпечити потреби, що ростуть, в оборотних коштах. В першу чергу, це підприємства харчової, хімічної і легкої промисловості. В цьому

випадку факторинг є ефективним інструментом поповнення оборотних коштів. Насамперед, факторинг спрямований на:

- оптові торгові підприємства, чийми покупцями є магазини, мережі магазинів або великі магазини (супермаркети), яким необхідні вигідні оплати;
- виробників, що реалізують товари розповсюджувачам і бажаним фінансувати процеси виробництва та продажу;
- постачальників, що реалізують товари та сировину, для яких недостатність оборотних засобів, викликаних поставленими строками оплати виробником, створює складності;
- експортерів, яким необхідний ріст фінансування адекватно до росту об'ємів продаж, а також зниження кредитного ризику покупця;
- стрімко розвиваючим малим та середнім підприємствам.

Факторинг не потрібен тільки тоді, коли компанія здійснює всі відвантаження виключно по передоплаті і не потребує додаткових оборотних коштів. [3, с 23]

Вагомим моментом для підприємств є те, що факторингове фінансування, на відміну від звичайного кредитування, доступне високоризиковим, інформаційно-непрозорим підприємствам, оскільки ризик неповернення боргів лежить не на них, а на їх покупцях, і кредитоспроможність постачальника стає менш важливою, ніж кредитоспроможність його покупців.

В якості підтвердження вище наведеного розглянемо основні відмінності між факторинговим фінансуванням та фінансуванням з використанням звичайної кредитної лінії та овердрафту.

- При факторингу фінансування погашається з грошей, що поступили від дебіторів, а кредит повертається банку компанією-продавцем.

- Плату за користування факторингом банк одержує в кінці терміну фінансування після отримання платежу від покупця, а відсотки за користування кредитом (овердрафтом) необхідно платити щомісячно в жорстко обумовлені терміни незалежно від стану розрахунків з покупцями.

- На відміну від кредитного фінансування, при факторингу перехід клієнта на розрахунково-касове обслуговування в банк, який надає факторинг, не потрібний. [3, с. 24]

- При факторингу фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу, а кредит видається на фіксований термін і передбачає погашення траншами (при овердрафті терміни користування траншем, як правило, - 30 днів).

- Фінансування виплачується в день постачання товару.

- Для факторингового фінансування заставне забезпечення не потрібне, на відміну від кредиту (овердрафт передбачає підтримку обороту в певному співвідношенні до ліміту по овердрафту).

- Об'єм факторингового фінансування не обмежений і може збільшуватися у міру зростання об'єму продажів компанії, в той час як кредит видається на наперед визначену суму, а ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 10-30% від місячних кредитових надходжень на поточний рахунок позичальника [3, с. 24].

Іншим важливим моментом факторингу є те, що він не виключає одночасне використання традиційних боргових інструментів та може застосовуватися паралельно з ними, оскільки не передбачає надання закладу та гарантій [22, с. 280]. Крім того, фактор може надати клієнту незалежну інформацію про платоспроможність його дебіторів, виступаючи як кредитив бюро, що дозволяє постачальнику оптимізувати свої відносини з покупцями, значно знизивши ризик неплатежу. [11, с. 280]. Крім переваг перед кредитуванням, факторинг має певні переваги для підприємства в цілому.

Проаналізувавши та узагальнивши позиції науковців, щодо виділення переваг та недоліків використання факторингу згрупуємо їх у таблицю 3.

Таблиця 3

Переваги використання факторингу для підприємства-продавця товару

№ з/п	Характер переваги використання	Характеристика
1	Економічні	- збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; - захист від втрат;

Оплата частини реалізованої продукції			+										
Реверсивний факторинг										+			
Факторинг без попередньої оплати													
Факторинг з попередньою оплатою													

Проаналізувавши сутність кожного з видів факторингу вважаємо виділення окремих з них недоцільним. Зокрема, згідно ознаки, яка визначає порядок оплати розрахункових документів постачальника, факторинг поділяється на факторинг без попередньої оплати та факторинг з попередньою оплатою. Зауважимо, що факторинг застосовується лише при реалізації продукції у розстрочку. В інших випадках – ні. Тому виокремлення даних видів не представляє наукового інтересу.

Наступним некоректним виокремленням класифікаційної ознаки вважаємо ознаку, яка поділяє факторинг за ступенем охоплення продукції на факторинг з оплатою частини реалізованої продукції та факторинг з оплатою всієї продукції. Вважаємо дане судження таким, що не відповідає порядку здійснення факторингових операцій. Зокрема, при застосуванні факторингу не стоїть питання, яку частину продукції оплачувати, оскільки оплата проводиться за всю реалізовану продукцію за певною схемою.

Крім того, через неузгодженість понятійно-категоріального апарату, авторами виокремлено ознаки, що різняться за змістом та за якими виділено різні види факторингу, які передбачають спільні дії. Зокрема, за ознакою, яка передбачає набір послуг, що включає факторинг, виділено наступні види: з частковим та повним набором послуг. В той же час існує інша ознака - за ступенем охоплення операцій: конвенційний (широкий) та конфіденційний (обмежений). Як пише Р. Грачова "конвенційний факторинг - це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, ведення розрахунків з постачальниками і покупцями, страхове та рекламне обслуговування, представництво та інші можливі види обслуговування аж до того, що за клієнтом залишається лише виробничо-управлінська функція. Конфіденційний факторинг - факторинг, що обмежується обліком фактур, рахунків клієнта до своїх боржників і наданням кредиту в рахунок майбутнього погашення боргів цими дебіторами. В останні роки набув поширення конфіденційний факторинг" [13]. Отже, з метою уникнення плутанини необхідно прийти до єдиного понятійного апарату.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. З усіх наведених класифікаційних ознак нас цікавить наступна: за особливостями прийняття ризику: факторинг з правом регресу та факторинг без права регресу. Оскільки саме виділення даних видів визначить методику формування бухгалтерського обліку факторингу як одного з елементів позикового капіталу. Отже, факторинг з регресом - вид факторингу, при якому факторингова компанія, не отримавши грошових коштів з покупців має право через певний термін вимагати їх з постачальника. При цьому факторингова компанія бере на себе ліквідний ризик щодо несплати у визначені терміни, але кредитний ризик залишається на постачальникові. Грошові кошти, в даному випадку, виступають забезпеченням короткострокового фінансування; факторинг без регресу, вид факторингу, при якому ризик несплати з боку дебіторів повністю переходить до факторингової компанії.

Література

1. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - №9 (51). - С. 30-36.
2. Бучик Т.А. Роль факторинга в управленні оборотним капіталом / Т.А. Бучик // Науковий вісник ЧДДЕУ - 2008. - № 1. - С. 178-186.
3. Височинська О.В. Факторинг: сутність та перспективи розвитку на українському ринку фінансових послуг / О.В. Височинська, К.Л. Ларіонова // Наука й економіка / Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету - 2008. - 4(12). - С. 19-28. - 422 с.
4. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, ризику, оподаткування, облік, аналіз та аудит/ А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова- Герасимович// Аудитор України. - 2008. - №15 - с. 16-24.
5. Дані Державного комітету статистики України // Електронний ресурс / Режим доступу: [www.бизнесукрaine.net/госкомстат].
6. Дзеніс О.О. Факторингові операції як засіб збільшення підприємством обсягів

виробництва та реалізації продукції / О.О. Дзеніс, С.Й. Дрейслер // Комунальное хозяйство городов Научно-технический сборник - 2005. - № 62. - С. 231-236.

7. Довбня СБ. Факторингове фінансування оборотних активів підприємства: особливості та перспективи / С.Б. Довбня, Т.М. Разгоняева // Економічний вісник національного гірничого університету. - 2007. - № 1. - С. 54-59.

8. Карп'як Я. С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. -2009. - Н 647. - С. 70-74.

9. Кузьменко ОМ. Фінанси, облік і аудит: зб. наукових праць / О.М. Кузьменко. - Київ: КНЕУ, 2009.-№ 13 - с. 233-239.

10. Шевченко ИМ. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Н.М. Левченко, Г.В. Кравченко // Економічний простір. - 2009. - № 23/3 - С. 242-251.

11. Омеляненко Т. особливості обліку факторингу з правом регресу / Т. Омеляненко // Бухгалтерський облік і аудит - 2010. - № 2. - С. 19-23

12. Покаместов И.Е. Факторинг - комплексное решение для роста Вашего бизнеса / И.Е. Покаместов // Финансовый менеджмент. - 2001. - №2. - С. 29-34.

13. Р. Грачова Фактор ризику / Р. Грачова/ Дебет-Кредит - 2004 -№ 33-34. - С. 25-27.

1. Belyalov T.E. Analiz form i metodiv upravlinnya debitors`koyu zaborgovanistyu u skladi operaty`vny`x finansovy`x akty`viv korporaciyi / T.E. Belyalov // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. - 2005. - #9 (51). - S. 30-36.

2. Buchy`k T.A. Rol` factory`nga v upravleny`y` oborotnym kapu`talom / T.A. Buchy`k // Naukovy`j visny`k ChDIEU - 2008. - # 1. - S. 178-186.

3. Vy`sochy`ns`ka O.V. Factory`ng: sutnist` ta perspekty`vy` rozvy`tku na ukrayins`komu ry`nku finansovy`x poslug / O.V. Vy`sochy`ns`ka, K..L. Larionova // Nauka j ekonomika / Naukovo-teorety`chny`j zhurnal Xmel`ny`cz`kogo ekonomichnogo universy`tetu - 2008. - 4(12). - S. 19-28. - 422 s.

4. Gerasy`movy`ch A.M. Factory`ngovi operaciyi: mexanizm provedeny`ya, ry`zy`ky`, opodatkovannya, oblik, analiz ta audy`t/ A.M. Gerasy`movy`ch, I.A. Gerasy`movy`ch, N.A. Morozova-Gerasy`movy`ch// Audy`tor Ukrayiny`. - 2008. - #15 - s. 16-24.

5. Dani Derzhavnogo komitetu staty`sty`ky` Ukrayiny` // Elektronny`j resurs / Rezhym dostupu: [www.businessukraine.net/goskomstat].

6. Dzenis O.O. Factory`ngovi operaciyi yak zasib zbil`shennya pidpry`emstvom obsyagiv vy`robny`czstva ta realizaciyi produkciyi / O.O. Dzenis, S.J.. Drejsler // Komunal`noe khozyajstvo gorodov Nauchno-texny`chskiy`j sborny`k - 2005. - # 62. - S. 231-236.

7. Dovbnya SB. Factory`ngove finansuvannya oborotny`x akty`viv pidpry`emstva: sobly`vosti ta perspekty`vy` / S.B. Dovbnya, T.M. Razgonyayeva // Ekonomichny`j visny`k nacional`nogo girny`chogo universy`tetu. - 2007. - # 1. - S. 54-59.

8. Karp`yak Ya. S. Factory`ng yak instrument vy`rishennya finansovy`x problem pidpry`emstva / Ya.S. Karp`yak, L.I. Rizhko // Visn. Nacz. un-tu "L`viv. politexnika". Menedzh. ta pidpry`emny`czstvo v Ukrayini: etapy` stanovlennya i probl. rozv. -2009. - N 647. - S. 70-74.

9. Kuz`menko OM. Finansy`, oblik i audy`t: zb. naukovy`x prac` / O.M. Kuz`menko. - Ky`yiv: KNEU, 2009.-# 13 - s. 233-239.

10. Shevchenko Y`M. Factory`ng yak instrument efekty`vnogo upravlinnya debitors`koyu zaborgovanistyu pidpry`emstv / N.M. Levchenko, G.V. Kravchenko // Ekonomichny`j prostir. - 2009. - # 23/3 - S. 242-251.

11. Omelyanenko T. osobly`vosti obliku factory`ngu z pravom regresu / T. Omelyanenko // Buxgaltersky`j oblik i audy`t - 2010. - # 2. - S. 19-23

12. Pokamestov Y`.E. Factory`ng - kompleksnoe resheny`e dlya rosta Vashego by`znesa / Y`.E. Pokamestov // Fy`nansovyj menedzhment. - 2001. - #2. - S. 29-34.

13. R. Grachova Faktor ry`zy`ku / R. Grachova/ Debet-Kredy`t - 2004 -# 33-34. - S. 25-27.

Рецензент Кубліков В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

13.02.2014

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

У статті досліджено поняття «бідність» у сучасній науці та виявлені основні параметри цього соціального процесу. Розглянуті різноманітні методологічні підходи до оцінки рівня бідності населення свідчать про відмінності та істотні відзнаки методів, які використовуються в різних країнах світу. Однак, оскільки бідність являється багатофакторним феноменом, то доцільно поєднувати декілька методів в її вимірюванні. Поки що серед науковців не існує одностайної думки, які саме показники та критерії використовувати у якості вихідних у побудові багатофакторного критерію. Існуючі підходи мають доповнювати один одного, і таким чином, фіксувати різні аспекти проблеми бідності.

У даному дослідженні також проаналізовано основні показники бідності в Україні та запропоновано оптимальні механізми скорочення масштабів бідності та підвищення рівня життя українського населення.

Ключові слова: бідність, межа бідності, рівень життя, глибина бідності, заробітна плата, прожитковий мінімум.

Витковская Екатерина

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье проведено исследование понятия «бедность» в современной науке и выявлены основные параметры этого социального процесса. Рассмотренные различные методологические подходы к оценке уровня бедности свидетельствуют о различии и существенных отличиях применяемых в разных странах методов. Однако, поскольку бедность является многофакторным феноменом, то целесообразно объединять несколько методов в ее измерении. Пока что среди исследователей не существует единой точки зрения, какие именно показатели и индикаторы использовать в качестве исходных в построении многофакторного критерия. Имеющиеся подходы могут дополнять друг друга, и таким образом, фиксировать разные аспекты сложной проблемы бедности.

В данном исследовании также проведен анализ динамики основных показателей бедности в Украине и предложены оптимальные механизмы сокращения масштабов бедности и повышения уровня жизни украинского населения.

Ключевые слова: бедность, граница бедности, уровень жизни, глубина бедности, заработная плата, прожиточный минимум.

Vitkováská Kateryna

PROBLEMATIC ISSUES OF ASSESSMENT OF PROVERTY LEVEL OF POPULATION

In the article the concept of "poverty" in modern science identified the main parameters of this social process. Discussed various methodological approaches to poverty assessment indicate differences and significant differences among the different countries of methods. However, since poverty is a multifactorial phenomenon, it is advisable to combine several methods in its dimension. Yet among researchers there is no single point of view, what kind of measures and indicators used as input in the construction of multi-factor test. Existing approaches can complement each other, and thus capture different aspects of the complex problem of poverty.

The study also analyzed the dynamics of the main indicators of poverty in Ukraine and offered the best mechanisms to reduce poverty and improve the living standards of the Ukrainian population.

Keywords: poverty, poverty line, living standards, poverty gap, wages, cost of living.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Політична та економічна кризи, що супроводжуються безробіттям, низькими стандартами оплати праці та недосконалістю соціальної політики, призвели до значного погіршення рівня життя значної частини населення України, поляризації рівня доходів, соціальної диференціації та соціального розшарування, що сприяє розповсюдженню такого явища, як бідність.

Бідність є однією з найгостріших соціально-економічних проблем сучасної України. І хоча бідність з'явилась не сьогодні та є не тільки наслідком криз та прорахунків у проведенні реформ, нині вона перетворилася й на проблему майбутнього. І тому дослідження проблем бідності в Україні набуває дедалі більшого значення з погляду виявлення соціально-вразливих верств

населення, визначення її базових причин і створення ефективної соціальної політики зі зниження її масштабів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми. В Україні останнім часом приділяється значна увага проблемам бідності як політиками, так і вченими. Серед вітчизняних науковців варто відзначити Е.Лібанову, В.Мандибуру, Г.Голеусову, В.Онікієнко, Л.Черенько та інших.

Виділення **невирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. Не зменшуючи значення робіт вітчизняних науковців, варто зазначити, що дослідження проблеми бідності є недостатньо глибокими і потребують подальшої розробки.

Формулювання цілей статті. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем бідності населення України зумовлює постановку наступних завдань:

- дослідити поняття «бідність» в сучасній науці;
- визначити, що є домінантними причинами бідності та за якими критеріями визначається категорія «бідних»;
- проаналізувати основні показники бідності ;
- запропонувати оптимальні механізми подолання цього явища.

Виклад основного матеріалу. Низький рівень життя широких верств населення у поєднанні із надмірним майновим розшаруванням є чи не основною соціальною проблемою України. Таку невиправдано високу ціну платить суспільство за економічні трансформації.

Саме поняття «бідності» потребує додаткового аналізу, так як бідність – поняття відносне, та критерії бідності та багатства різні в різних країнах. Те що для одних є злиденністю, за інших умов може розцінюватись, як заможність.

Уникнути бідності взагалі неможливо, як неможливо її подолати, тим більше у країнах з перехідною економікою. Але це явище має бути контрольованим і регульованим, бо соціальною проблемою бідність стає тоді, коли виходить з-під державного контролю, набуває форм застійної та хронічної.

Слід зазначити, що термін «бідність» не одразу знайшов визначення у політичному лексиконі, адже переважна більшість мешканців України у минулому відносила себе до категорії населення з середнім достатком, тоді як протягом 90-х років минулого сторіччя це положення докорінно змінилося. До 1999 року взагалі в літературі не було чіткого визначення терміну «бідність». Згідно з Указом Президента України №1525 «Про стратегію подолання бідності» сьогодні «бідність» – це неможливість унаслідок нестачі ресурсів підтримувати спосіб життя притаманний певному суспільству у конкретний період [1, с.4]. Ідеться про те, що внаслідок матеріальних не достатків бідні верстви населення не можуть харчуватися відповідно до місцевих стандартів, не можуть оплачувати житло та комунальні послуги виходячи із своїх потреб, не можуть лікуватися, відпочивати, забезпечуючи відновлення здоров'я, нарешті, не можуть забезпечити оплату освіти собі та своїм дітям. Отже, маючи економічне походження, бідність є набагато ширшим явищем, що стосується різноманітних аспектів життя населення.

Одночасно, це визначення неможна вважати повним та адекватним, адже воно чітко фіксує концепцію регіонального масштабу, у такому разі про бідність говорити важко взагалі.

У світовій практиці застосовуються різні концепції та підходи до дослідження бідності:

1) *абсолютна концепція* заснована на ідеях англійського економіста С. Роунтрі і базується на співставленні доходів необхідних для задоволення деякого набору мінімальних потреб людини з доходами, які він отримує. Широко вживаним методом вимірювання абсолютної бідності є встановлення певної межі найчастіше відповідно до мінімально необхідного набору продовольчих та інколи й непродовольчих товарів і послуг;

2) *відносна концепція* – згідно якої, людина або сім'я вважається бідною в тому випадку, якщо кошти, які вони мають не дозволяють їм вести спосіб життя, прийнятий в суспільстві, в якому вони живуть. В основі цього підходу лежить ідея П. Таундсена про те, що не дивлячись на динаміку загального зростання розрив у рівнях життя малоабезпечених верств суспільства у порівнянні з домогосподарствами з середніми доходами зберігається. В різних країнах межа відносної бідності визначається від 40 до 60% середньодушового доходу. Стосовно даної концепції межа бідності є відносною, і визначається як частка від величини середнього або медіанного доходу всього населення;

3) *суб'єктивна концепція* – передбачає виокремлення бідних на основі само оцінювання. Цей підхід має як позитивні, так і негативні риси. За умов перехідних суспільств, коли великою є питома вага тіньового сектору економіки і офіційна статистика не може врахувати реальних

доходів більшості громадян, за такий спосіб можна отримати більш адекватні показники. Хоча, з іншого боку, суб'єктивні показники бідності дуже різняться.

Як правило, виникнення бідності пояснюється економічними причинами: зростанням безробіття, низьким рівнем оплати праці та пенсій, заборгованістю по виплатах заробітної плати.

ООН наголошує на чотирьох основних проявах бідності:

- 1) коротка тривалість життя;
- 2) низька професійно – освітня підготовка;
- 3) відсутність необхідної бази для нормального життя;
- 4) ізольованість від суспільного життя [2].

За статистикою ООН, за межею бідності в Україні перебувають 80 відсотків населення. Тобто, в такій частині українців споживчий кошик менший від визнаної у світі межі бідності – 17 доларів на день. Таким чином, якщо людина отримує заробітну плату близько 510 доларів, то вона перебуває на межі бідності. Враховуючи, що середня заробітна плата в Україні в 2012 році складала 3026 грн. (378 доларів), виходить, що заробіток в Україні майже вдвічі нижчий за межу бідності в сусідніх європейських країнах (таблиця 1).

Таблиця 1

Середньомісячна заробітна плата в окремих країнах Євросоюзу та Україні у 2011 році	
Країна	Середньомісячна заробітна плата, євро
Велика Британія	3118
Нідерланди	3000
Німеччина	2980
Данія	2947
Бельгія	2784
Австрія	2746
Ірландія	2639
Швеція	2576
Франція	2462
Італія	2344
Португалія	1712
Польща	1320
Угорщина	1213
Україна	300 *

Примітка: Дані Європейського інституту статистики Евростат

* - дані за 2012 рік

Всесвітній банк запропонував при глобальних дослідженнях використовувати інший критерій бідності, а саме вважати рівнем бідності доходи менші, ніж 1 долар на день, а з 2008 року - 1,25 доларів на день, що становить 10 грн. Коли дохід менший, то виникає загроза виживанню людини. Як свідчать дані результатів досліджень проведених Інститутом демографії та соціальних досліджень, в Україні майже 3 % осіб живуть менше ніж на 20 грн. в день [3, 17.10.2013 р.].

Кожна країна, визначаючи власні правила та критерії визначення та вимірювання бідності, вирішує два принципових методологічних питання:

- 1) встановлення межі бідності;
- 2) визначення таких характеристик рівня життя домогосподарств, співвідношення яких з межею бідності дозволяє віднести сімю чи особу до категорії бідних.

Слід відмітити, що аналіз проблеми бідності в Україні став можливим лише після впровадження Держкомстатом України вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, що проводиться на постійній основі з 1999 року. Це вибіркоче обстеження стало інформаційним підґрунтям розробки комплексної методики оцінки бідності.

Офіційний моніторинг бідності в Україні ведеться за відносним підходом (розраховується рівень відносної та крайньої бідності) та за абсолютним підходом (розраховується рівень бідності за критерієм прожиткового мінімуму з використанням витрат населення). А для міжнародних порівнянь використовується такий критерій визначення бідності, як 5 доларів США на одну особу на добу, перерахованих у гривні за паритетом купівельної спроможності, що надає Світовий банк.

Крім того, для комплексної оцінки бідності використовуються наступні показники:

- рівень бідності за відносним та абсолютним критеріями – питома вага домогосподарств (сімей), у яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності;
- глибина бідності – це відхилення величини доходів (витрат) бідних від визначеної межі бідності (за відносним або абсолютним критерієм)

Коефіцієнт глибини бідності (P) визначається як відношення величини середнього дефіциту доходу до визначеної межі бідності за формулою:

$$P = \frac{Z - W}{Z} \times 100 \quad (1)$$

де Z – визначена межа бідності за відповідним критерієм;

W – середні доходи (витрати) бідного населення у розрахунку на одну умовну особу.

Динаміка основних показників бідності в Україні представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні показники бідності в Україні за 1999 – 2012 рр.

Показники
бідності

Межа
бідності, грн.
на 1 особу на
місяць

Межа
крайньої
бідності, грн.
на 1 особу на
місяць

Рівень
бідності, %

Рівень
крайньої
бідності, %

Глибина
бідності, %

Як свідчать дані таблиці, протягом аналізованого періоду межа бідності, тобто рівень доходу нижче якого задоволення основних потреб людини стає неможливим, з кожним роком підвищується. На протигагу цьому відносні показники моніторингу бідності говорять, про іншу динаміку, що наочно представлено на рисунку 1.

Так, позитивні зміни які відбулись з відносною бідністю у 2010 році, коли Україна мала показник 24,1% не збереглись. І у 2012 році, рівень бідності вже склав 25,5% (тобто у 25,5%

домогосподарств рівень споживання на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності). Показник глибини бідності порівняно з попереднім роком зменшився на 1,6 відсоткових пункти, і свідчить про те, що в Україні в середньому витрати бідних на 20,5% нижче, розрахованої межі бідності (75% середніх сукупних витрат у розрахунку на одного члена родини).

Слід зауважити, що відносна бідність – це ключовий критерій рівня бідності, так як він показує як розподіляються доходи суспільства, який принцип їх розподілу між різними верствами суспільства. Якщо цей показник не змінюється, то ми можемо говорити про те, що яким би не був економічний зріст, все одно від нього ефект розподілиться пропорційно між групами населення.

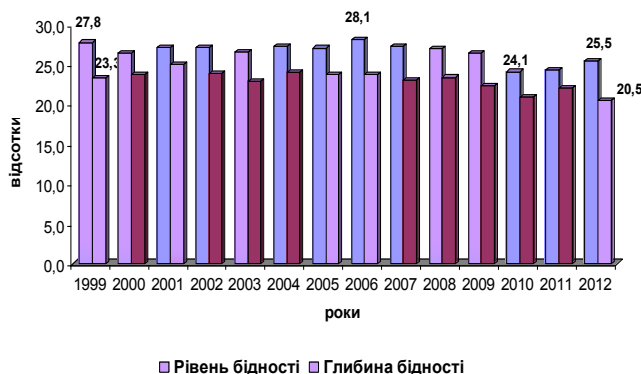


Рис. 1. Динаміка рівня та глибини бідності в Україні за період 1999 – 2012 рр.

За показником абсолютної бідності населення в Україні спостерігається інша тенденція (рис. 2.).

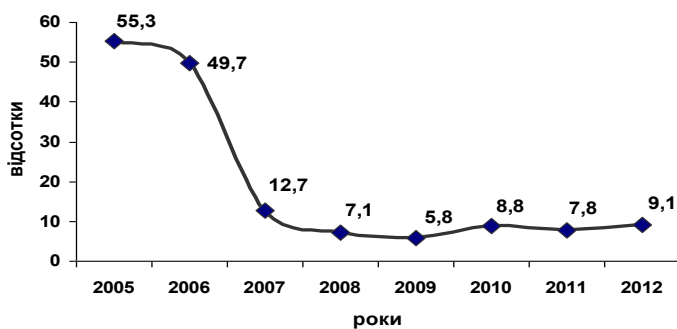


Рис. 2. Динаміка бідності населення України за абсолютним критерієм, %.

Межа абсолютної бідності в Україні визначається за розміром законодавчо встановленого прожиткового мінімуму. У 2012 році 4 млн. українців, а саме 9,1% населення мали середньодушовий дохід у місяць нижче прожиткового мінімуму [4, 31.07.2013].

Прожитковий мінімум визначається вартістю так званого «прожиткового кошика» і це – вартісна величина достатня для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Прожитковий мінімум застосовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення права та призначення соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги з безробіття, формування Державного та місцевих бюджетів, визначення державних соціальних гарантій тощо.

Співвідношення рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні представлено на рисунку 3.

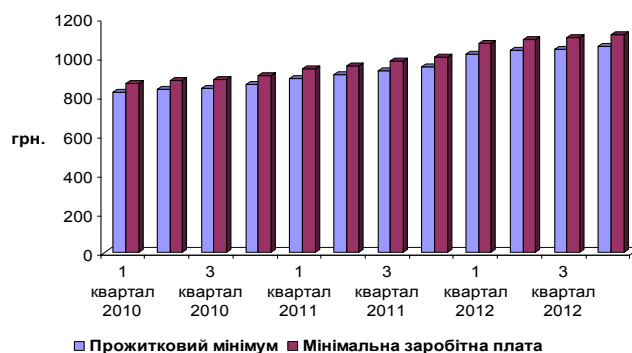


Рис. 3. Динаміка прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати в Україні, грн.

Розрив між цими двома показниками змінює і співвідношення показників бідності. В європейських країнах з розвинутою економікою розмір мінімальної оплати праці встановлюється на рівні 35-40% від середньої по країні (у нас 37%) і вищий за прожитковий мінімум на 10-15%. В нашій країні мінімальна заробітна плата (без урахування сплати податків, а з ними 1026 грн.) перевищує прожитковий мінімум лише на 3,5%. Звісно це доволі суперечливо, адже враховуючи темпи, з якими зростають ціни в реальному житті, то офіційний прожитковий мінімум в Україні значно менший від реального, а мінімальна зарплата розраховується за критеріями, які відрізняються від європейських.

Варто зауважити, що український споживчий кошик не враховує сучасних потреб людини, пов'язаних з технологічними, інтелектуальними, інформаційними змінами в сучасному суспільстві. Показники, за якими розраховуються соціальні стандарти, були затверджені у 2000 році. Зрозуміло, що за такий тривалий період часу потреби середньостатистичного українця змінилися, ну а ціни з 2000 року змінились у рази.

Про низький рівень життя населення України свідчить індекс купівельної спроможності, згідно з яким Україна у 2012 році посідала 39 місце у Європі (рис. 4).

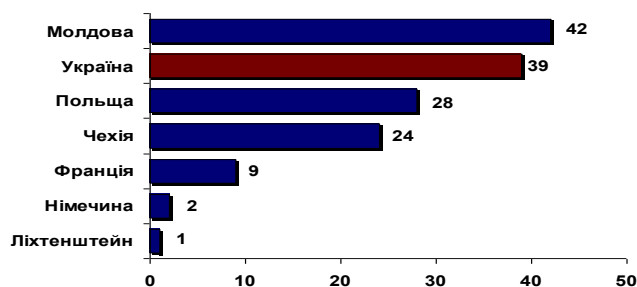


Рис. 4. Місце у рейтингу купівельної спроможності населення європейських країн*
*за даними рейтингу Purchasing Power Evrope 2012/2013

Як видно, нижче купівельна спроможність була лише у громадян Молдови, тобто у 2012 році 4,5% українців витрачають менше 5 доларів на день. Такий стан речей безперечно впливає на якість харчування та недоступність широких верств населення багатьох ліків, у зв'язку з чим постійно збільшуються темпи поширення захворюваності та смертності в Україні.

Висновки із зазначених проблем і **перспективи подальших досліджень** у поданому напрямку. Усе вищезазначене свідчить, що спрямовані на соціальний захист населення державні заходи населення не дали позитивного результату щодо зменшення рівня бідності та основними причинами бідності населення України залишаються:

- 1) низький рівень соціальних стандартів та гарантій, а саме, занижений розмір прожиткового мінімуму, відтак і мінімальної заробітної плати, розмірів соціальної допомоги);
- 2) заборгованість із виплат заробітної плати;
- 3) високий рівень безробіття серед молоді та ін..

Отже механізм подолання бідності є недостатньо ефективним, і тому вирішення проблеми в Україні потребує розробки системи комплексних науково – обґрунтованих і більш дієвих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування і поширення бідності, причини її виникнення та засоби її подолання, а саме нової, більш дієвої Стратегії подолання бідності та механізмів її реалізації.

Закономірно, що бідність дуже тісно пов'язана з безробіттям, тому перспективами подальших досліджень в цьому напрямку є розроблення стратегічних напрямів регулювання зайнятості населення.

Література

1. Стратегія подолання бідності: Указ президента України від 15 березня 2001 року // Соціальний захист. – 2001. – №9(39). – С. 4-11.
2. Соціальна безпека: теорія та українська практика: Монографія // І.Ф.Гнібіденко, А.М.Колот, О.Ф.Новікова, В.М.Новіков, Б.Й.Пасхавер. – К.: КНЕУ, 2006. – 291 с.
3. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.idss.org.ua.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukr.stat.gov.ua.

1. Poverty Reduction Strategy: The Decree of the President of Ukraine of March 15, 2001 // Social Security. - 2001. - № 9 (39). - P. 4-11.

2. Social Security: Theory and Practice Ukrainian Monograph // I.F.Hnibidenko, A.M.Kolot, O.F.Novikova, V.M.Novikov, B.J.Paschaver. – К.: КНЕУ, 2006/ - 291 p.

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

12.02.2014

УДК 330.341.1.

Гаркуша Олексій

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

В статті виділені галузеві особливості діяльності виноробних підприємств, які умовно розподілені на дві групи: зовнішні (ті, які визначають особливості виноробної галузі) та внутрішні (ті, які розкривають внутрішні механізми функціонування та розвитку виноробних підприємств). У відповідності до виділених груп галузевих особливостей запропоновані фактори розвитку виноробних підприємств, які дозволяють адаптувати процеси управління розвитком до галузевої специфіки функціонування підприємств. Розглянуто та охарактеризовано основні функції господарської діяльності підприємств виноробної галузі (виробничі функції, функції зі здійснення фінансових операцій; функції з організації збуту продукції) з урахуванням особливостей їх діяльності та факторів розвитку, у відповідності до яких виокремлено види їх бізнес-процесів (виробничо-технологічні, фінансові, маркетингові). Для цілей управління ними та виявлення резервів розвитку виноробних підприємств були визначені відповідні напрями оцінки бізнес-процесів.

Ключові слова: розвиток, управління, галузеві особливості, виноробні підприємства, фактори розвитку, бізнес-процеси.

Гаркуша Алексей

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

В статье выделены отраслевые особенности деятельности винодельческих предприятий, которые условно распределены на две группы: внешние (те, которые определяют особенности винодельческой отрасли) и внутренние (те, которые раскрывают внутренние механизмы функционирования и развития винодельческих предприятий). В соответствии с выделенными группами отраслевых особенностей предложены факторы развития винодельческих предприятий, которые позволяют адаптировать процессы управления развитием к отраслевой специфике функционирования предприятий. Рассмотрены и охарактеризованы основные функции хозяйственной деятельности предприятий винодельческой отрасли (производственные функции; функции по осуществлению финансовых операций; функции по организации сбыта продукции) с учетом особенностей их деятельности и факторов развития, в соответствии с которыми выделены виды их бизнес-процессов (производственно-технологические, финансовые, маркетинговые). Для целей управления ими и выявления резервов развития винодельческих предприятий были определены соответствующие направления оценки бизнес-процессов.

Ключевые слова: развитие, управление, отраслевые особенности, винодельческие предприятия, факторы развития, бизнес-процессы.

Garkusha Alex

FEATURES OF MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF WINERY ENTERPRISES ON THE BASIS OF PROCESS APPROACH

The article consists a branch features of activity of winery enterprises which de bene esse are distributed on two groups are selected: external (those, which determine the features of winery industry) and internal (those, which expose the internal mechanisms of functioning and development of winery enterprises). In accordance with the selected groups of particular a branch features the factors of development of winery enterprises which allow to adapt the processes of management by development to the particular a branch specific of functioning of enterprises are offered. The basic functions of economic activity of enterprises of winery industry (production functions; functions on realization of financial operations; functions on organization of sale of products) taking into account the features of their activity and factors of development are considered and described, which the types of their business-processes are selected in accordance with (production-technological, financial, marketing). For the aims of management by them and the exposures of backlogs of development of winery enterprises were certain the proper directions of estimation of business-processes.

Keywords: development, management, particular a branch features, winery enterprises, factors of development, business-processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявність трансформаційних процесів в економіці України, висуває нові вимоги та підходи до управління функціонуванням вітчизняних підприємств, які, у свою чергу, потребують урахування специфіки їх діяльності, а також ключових факторів успіху, характерних для кожної окремої галузі, які визначають основні напрями та характер розвитку підприємств у майбутньому. Розглядаючи виноробні підприємства слід зазначити, що їх господарська діяльність напряду залежить від характерних особливостей галузі виноробства, які визначаються загальними тенденціями харчової промисловості. Тому виявлення та урахування галузевих особливостей є обов'язковою умовою процесів формування та здійснення кількісних та якісних змін у діяльності виноробних підприємств, як основи їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління розвитком підприємств розглянуті у роботі таких вчених: І. О. Богатирьова, О. Л. Гапоненка, О. В. Грабельської, А. В. Головача, С. П. Дунди, Л. С. Запасної, Н. Т. Малої, А. П. Панкрухіна, Ю. С. Погорелова, Ю. А. Путятина, А. І. Пушкаря, О. В. Раєвської, Н. Сичової, І. В. Смоліна, М. Р. Тимощука, Р. В. Фашура, Л. В. Фролової, О. Шубровської та ін. Питання управління підприємством на основі процесного підходу присвячені роботи О.В. Виноградавої, О.В. Бакунова, Є. Г. Єліферова, А. Т. Зуба, Л. А. Костирко, О. В. Сергєєвої, М. Хаммера та ін. Окремі нароби з виявлення особливостей діяльності підприємств виноробної галузі зроблені Є. І. Аметовою, М. Диколенко, М. В. Дунаєвої, Ю. В. Жежелем, А. Н. Зотовим, В. І. Іванченком, О. В. Лужецькою, Т. Почепцовою та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд літератури з проблем управління функціонуванням та розвитком підприємств на основі процесного підходу надав змогу зробити висновок, що окремі питання цієї проблеми не мають достатньої обґрунтованості з теоретичної та практичної точок зору, а саме такі: визначення та систематизація факторів розвитку виноробних підприємств, обґрунтування видів бізнес-процесів та напрямів їх оцінки з урахуванням специфічних особливостей виноробної галузі.

Постановка завдання. Обґрунтування особливостей управління розвитком виноробних підприємств на основі процесного підходу з урахуванням специфіки їх діяльності і факторів розвитку, які визначають основні види та напрями оцінки бізнес-процесів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному менеджменті виділяється два домінуючих підходи до управління – системний та процесний, які відрізняються змістовними характеристиками до розуміння їх сутності. Кожен із зазначених підходів заслуговує на увагу, оскільки має свої переваги та недоліки. Але для управління розвитком виноробних підприємств пропонується використовувати процесний підхід, оскільки він забезпечує збалансованість та взаємоузгодженість всіх процесів, функцій та видів діяльності [2, с. 26; 3, с. 53]. Відповідно до п. 02 стандарту ДСТУ ISO 9001:2000 «...основною метою процесного підходу до управління є трансформація традиційного функціонального менеджменту (менеджмент діяльності, підрозділів, працівників тощо) у менеджмент бізнес-процесів» [2, с. 27]. У зв'язку з цим, ґрунтуючись на

процесному підході до управління, під управлінням розвитком підприємства пропонується розуміти сукупність процесів щодо формування та здійснення кількісних та якісних змін, здатних забезпечити стійке економічне зростання та одночасну збалансованість бізнес-процесів підприємства всупереч впливу зовнішнього та внутрішнього середовища за рахунок ефективного використання ресурсного потенціалу, компетенцій та конкурентних переваг.

Використання процесного підходу до управління розвитком виноробних підприємств потребує виділення відповідних бізнес-процесів, які, насамперед, повинні враховувати специфічні особливості виноробної галузі. Отже, процеси управління розвитком підприємств виноробної галузі пропонується досліджувати на прикладі підприємств, які виробляють ігристі вина, оскільки на їх діяльність найбільше впливають основні тенденції та фактори розвитку галузі. Досліджуючи відмітні ознаки та особливості діяльності виноробних підприємств, доцільно умовно розподілити їх на зовнішні (ті, які визначають особливості галузі виноробства) та внутрішні особливості (ті, які розкривають внутрішні механізми функціонування та розвитку виноробних підприємств).

Важливою особливістю галузі також є те, що ринок виробництва ігристих вин істотно відрізняється за рівнем конкуренції від інших ринків алкогольної групи товарів (горілки, коньяку тощо). Його можна охарактеризувати як стабільний: ні істотних перестановок, ні різких проривів на ньому не спостерігається. Конкуренція носить виключно позиційний характер [1, с. 24]. На ринку діють різні за конкурентоспроможністю виробники, які, до того ж, використовують різні стратегії конкурентної боротьби.

Ще однією визначальною особливістю ринку ігристих вин є висока чутливість до коливань ринкової кон'юнктури та безпосередня залежність від рівня життя та платоспроможності населення, оскільки ігристі (в т.ч. й шампанські) вина належать до елітних напоїв, які користуються попитом у визначеній групі споживачів. Тому в даному випадку забезпечення розвитку підприємств базується на завоюванні лояльності споживачів до власної торгової марки та формування споживчого капіталу.

Специфіка галузі з виробництва ігристих вин проявляється в сезонному характері реалізації продукції. Найбільше зростання продажів шампанського припадає на передсвяткові періоди (березень, грудень). Крім того, споживання тихих вин традиційно зростає в літку, у період відпусток. Саме на ці періоди приходиться пік ділової активності та інтенсифікації виробничої діяльності виноробних підприємств [6, с. 12]. Тому важливою умовою забезпечення стабільності розвитку підприємств виноробної галузі є формування та реалізація ефективної збутової політики, яка має враховувати сезонність «виробництва», «витрат» та «грошових надходжень». Сезонність попиту змушує виноробні підприємства активну увагу приділяти організації активної рекламно-інформаційної діяльності у періоди підвищення купівельної активності покупців продукції.

Важливою внутрішньою особливістю господарської діяльності підприємств з виробництва ігристих вин, яка спричиняє нестабільність розвитку виноробної галузі, є сезонно-кліматична та сировинна орієнтованість, яка визначає складність забезпечення стабільної якості сировини [4]. Тобто виробництво ігристих вин безпосередньо залежить від використовуваної сировинної бази, яка визначається якісним складом шампанських виноматеріалів, географічним розташуванням, а також факторами сезонності та кліматичними умовами. Так, на якість виноматеріалів впливають урожайність, сезонна орієнтованість (врожай винограду збирається раз на рік в осіні), дата закупівлі (чим пізніше від дати виробництва, тим гірше якість), період та умови зберігання [1, с. 25]. Тому велике значення у процесі розвитку підприємств-виробників ігристих вин має наявність власної сировинної бази, що значно підвищує якісні параметри виноматеріалів та знижує витрати на їх транспортування, витримку, зберігання (догляд, технологічну обробку) тощо. Кліматичні умови також напряму впливають на розвиток підприємств виноробної галузі, від стану яких залежить якість та строки виробництва шампанських виноматеріалів. Отже, для свого розвитку підприємства-виробники ігристих вин повинні зосереджуватися на раціональній організації процесів закупівлі та постачання виноматеріалів, враховувати кліматичні та сезонні фактори, тенденції функціонування та розвитку підприємств-виробників шампанських виноматеріалів, а також бути зацікавлені в підвищенні ефективності управління запасами та витратами на різних стадіях виробничого процесу.

Наступна особливість виноробної галузі полягає в тому, що в неї порівняно довгий цикл виробництва (обробка виноматеріалів та їх підготовка до виробництва, технологічний процес витримки вина). Тривалий витратний цикл збільшує потребу підприємств у фінансуванні виробничого процесу, оскільки тривале зберігання запасів матеріалів, обслуговування незавершеного виробництва вимагають значних витрат. Особливо ця проблема стосується

підприємств, що виробляють ігристі вина класичним методом, який, на відміну від резервуарного, передбачає тривалу витримку вина (від 1 до 3 років) [7, с. 41]. Тому важливе значення для розвитку виноробних підприємств має реалізація програм оптимізації виробничих процесів, щоб без порушень технології виробництва скоротити витратний цикл (запровадження безперервних способів обробки виноматеріалів тощо).

Виробництво виноградного вина відноситься до матеріалоемних та витратоемних виробництв. Це, насамперед, витрати в період зберігання вина (тривале зберігання запасів матеріалів, обслуговування незавершеного виробництва, зберігання та догляд за виноматеріалами, технологічна обробка виноматеріалів), утримання величезних за площею винних підвалів [7, с. 42]. Крім того, великий вплив на економічний розвиток виноробних підприємств роблять втрати вина безпосередньо у виробництві (наприклад, класична технологія виробництва ігристих вин характеризується істотними втратами вина в процесі виробництва – близько 18% [7, с. 44]). Тому важливе значення для підвищення ефективності виробництва та забезпечення розширеного відтворення має економія матеріальних витрат, у якій домінує економія виноматеріалів (сировини).

Сезонний характер ділової активності, в свою чергу, визначає й специфіку виробничо-фінансового циклу підприємств виноробної галузі, що проявляється у нерівномірності формування грошових потоків – недостатність грошових коштів у період сезонного зростання виробництва (зростання запасів матеріалів та готової продукції, вартості незавершеного виробництва) та пік притоку грошових коштів у період реалізації виробленої виноробної продукції [6, с. 14].

Крім того, виноробну галузь від інших відрізняє наявність сильного фактору інертності. Це означає, що товар, який виготовлений з сировини нового врожаю, надійде у продаж тільки через кілька місяців чи років. Частина виробничих запасів вина повинна зберігатися в погребах, де воно буде дозрівати і «зростати» [5, с. 298]. Це означає, що для виробничого циклу виноробних підприємств характерним є існування суттєвих часових розривів (лагів) між моментом формування виручки від реалізації готової продукції та витратами ресурсів [2, с. 26]. Тому фактором розвитку підприємств-виробників є оптимізація джерел фінансування (власних, залучених, позикових) виробничого процесу у піки ділової активності та забезпечення їх раціональної структури протягом року.

У структурі оборотних активів підприємств виноробної галузі превалює висока частка низьколіквідних активів. Це обумовлено високою собівартістю незавершеного виробництва технологічного процесу витримки ігристого вина, а також високою вартістю запасів виноматеріалів, яка зумовлена залежністю виробництва від урожаю та поставок винограду [5, с. 301]. За рівнем ліквідності незавершене виробництво та запаси відноситься до слаболіквідних активів, тому що вони можуть бути трансформовані в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише після закінчення значного періоду часу [4]. Розмір цієї частини поточних активів впливає на рівень платоспроможності підприємств, а отже і на їх розвиток. Тому стабільність розвитку виноробних підприємств напряму залежить від їх здатності своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями.

Для виробництва виноградного вина (особливо ігристих вин за класичною технологією) характерним є значний обсяг ручної праці, що необхідний практично на всіх стадіях виробництва продукції [7, с. 42]. Тому особливе значення для розвитку виноробних підприємств має забезпечення економічної та соціальної ефективності використання праці.

Систематизовано виділені особливості діяльності виноробних підприємств можна представити у вигляді рисунку 1, яким відповідають специфічні фактори розвитку, які у свою чергу, обумовлюють специфіку бізнес-процесів виноробних підприємств, які проходять через всі функціональні підрозділи підприємства, об'єднують різні операції, функції і задачі, які повинні складати єдину сукупність і носити безперервний характер [2, с. 27].

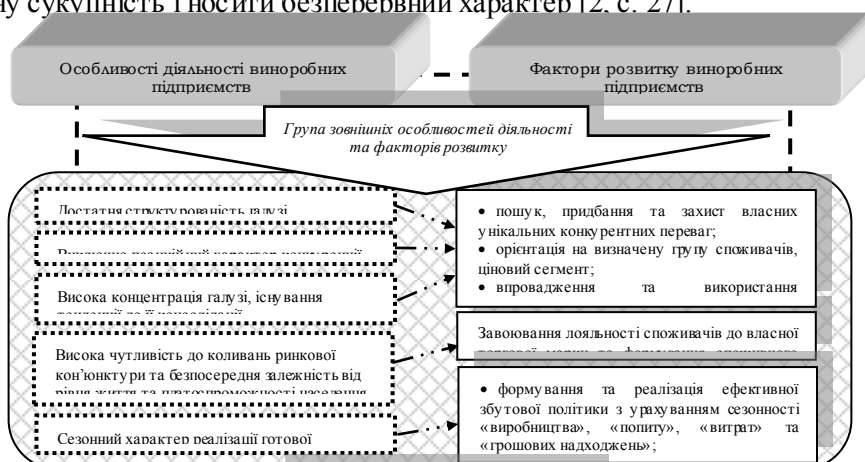


Рис. 1. Особливості діяльності та фактори розвитку виноробних підприємств

Отже, визначені групи функцій виноробних підприємств, заснованих на особливостях їх діяльності, були покладені в основу формування їх бізнес-процесів, які умовно можна об'єднати у три групи: виробничо-технологічні, фінансові та маркетингові бізнес-процеси. При цьому для цілей управління ними та виявлення резервів розвитку підприємств були виділені відповідні напрями оцінки бізнес-процесів (табл. 1).

Таблиця 1

Види та напрями оцінки бізнес-процесів виноробних підприємств

Особливості діяльності	Вид бізнес-процесів	Напрями оцінки бізнес-процесів
ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ		
Сезонно-кліматична та сировинна орієнтованість виробництва	Закупівля та постачання шампанських виноматеріалів	Визначення тривалості виробничого циклу з урахуванням факторів сезонності та кліматичних умов
Тривалий витратний цикл виробництва	Обробка виноматеріалів та їх підготовка до шампанізації	Визначення ефективності використання господарських ресурсів (віддачі основних фондів та оборотних активів, ефективності праці)
Матеріаломне та витрато містке виробництво	Виробництво шампанських вин (власно процес шампанізації)	<ul style="list-style-type: none"> виявлення ступеня витрато-, матеріало- та праце місткості виробництва;
Значний обсяг ручної праці практично на всіх стадіях виробничого процесу	Контроль якості продукції	<ul style="list-style-type: none"> визначення рівня прибутковості витрат на обробку сировини та виробництво продукції;

Нерівномірність завантаження виробничих потужностей протягом року

Управління та оптимізація виробничих запасів

Оцінка ефективності використання виробничої потужності

ФІНАНСОВІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ

Низька ліквідність майна, повільне обертання активів, обмежені можливості залучення позикового капіталу

Розробка бюджетів

Визначення ефективності господарської діяльності, використання активів та капіталу

Нерівномірність ділової активності (надходження грошових потоків), сильний вплив фактору інертності

Управління потоками коштів

Виявлення ступеня ділової активності (тривалості операційного та кредитного циклів)

Фінансування оборотних активів за рахунок довгострокових та постійних пасивів

Формування раціональної політики фінансування

Визначення рівня забезпеченості власним оборотним капіталом

Значна частка оборотного капіталу в активах підприємств, тривалий період їх обертання, зростання частки позикового капіталу

Оптимізація складу та структури капіталу та активів

Оцінка фінансової стійкості (ступеня заборгованості, маневреності капіталу)

Переважає у структурі оборотних активів високої частки низьколіквідних активів

Забезпечення платоспроможності підприємства

Оцінка ліквідності

МАРКЕТИНГОВІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ

Зберігання на складі готової продукції, експедиція і відвантаження

Визначення ступеня ефективності відвантаження та тривалості оборотності готової продукції

Сезонний характер реалізації готової продукції

Формування та реалізація збутової політики

Визначення результативності збутової діяльності (ефективності реалізації готової продукції)

Організація рекламної-інформаційної діяльності

Оцінка ефективності рекламної-інформаційної діяльності та маркетингових заходів

Достатня структурованість галузі

Дослідження діяльності конкурентів, характеру та ступеня конкуренції у галузі

Виявлення та оцінка конкурентних переваг підприємства

Виключно позиційний характер конкуренції

Висока концентрація галузі, існування тенденції до її

Визначення ступеня конкуренції у галузі

консолідації

Висока чутливість до
коливань ринкової
кон'юнктури та
безпосередня
залежність від рівня
життя та
платоспроможності
населення

Дослідження
потреб споживачів
та виявлення
попиту на
продукцію

Виявлення купівельної
спроможності
населення

Визначення частки
підприємства на ринку

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, управління розвитком виноробних підприємств на основі процесного підходу повинно враховувати галузеві особливості, які впливають на ефективність функціонування їх бізнес-процесів, що дозволить виявити резерви, напрями та характер розвитку підприємств у поточному та перспективних періодах. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування системи показників для оцінки рівня розвитку виноробних підприємств за видами бізнес-процесів з урахуванням особливостей галузі.

Література

1. Аметова Е.І. Динаміка ринку ігристих вин в Україні в умовах кризових явищ / Е.І. Аметова // *Економіка Крима*. – 2010. – № 2(31). – С. 23-27.
2. Бакунов О.О. Концептуальні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства: монографія / О.О. Бакунов, О.В. Сергєєва. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 230 с.
3. Виноградова, О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств: монографія / О.В.Виноградова; Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 183 с.
4. Дикаленко М. Аналіз виробництва ігристих і шампанських вин в Україні 2008 – 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vinograd-vino.ru/stati-i-issledovaniya/550-analiz-proizvodstvo-igritykh-i-shampanskikh-vin-v-ukraine-2008-2009.html>.
5. Дунаєва М. В. Особливості класифікації виробничих запасів у виноробній промисловості / М. В. Дунаєва // *Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць*. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 17. – С. 296–302.
6. Жежель Ю.В. Управління формуванням грошових потоків підприємств виноробної галузі / Ю.В. Жежель. – Автореферат на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. – Київ: Національний університет біоресурсів і природокористування, 2010. – 24 с.
7. Почепцова Т. Плата за выдержку / Т. Почепцова // *Компаньон*. – 2003. – № 32-33. – С. 40-44.

1. Ametova E.I. Dynamika rynku ihrystyx vyn v Ukrayini v umovakh kryzovykh yavlyshch / E.I. Ametova // *Экономика Крима*. – 2010. – № 2(31). – С. 23-27.
2. Bakunov O.O. Kontseptual'ni osnovy upravlinnya ekonomichnoyu stiykisty torhovel'noho pidpryyemstva : monohrafiya / O.O. Bakunov, O.V. Serhyeyeva. - Donetsk : DonNUET, 2010. – 230 s.
3. Vynogradova, O.V. Reinzhynering biznes-protsesiv torhovel'nykh pidpryyemstv [Tekst]: monohrafiya / O.V.Vynogradova; Donetsk: DonDUET, 2006. – 183 s.
4. Dykalenko M. Analiz proyzvodstvo yhrystykh y shampanskykh vyn v Ukrayne 2008 – 2009 [Elektronnyy resurs] / M. Dykalenko, Э. Moskovchuk // *Rezhym dostupu: http://vinograd-vino.ru/stati-i-issledovaniya/550-analiz-proizvodstvo-igritykh-i-shampanskikh-vin-v-ukraine-2008-2009.html*.
5. Dunayeva M. V. Osoblyvosti klasyfikatsiyi vyrobnychyykh zapasiv u vynorobniy promyslovosti / M. V. Dunayeva // *Finansy, oblik i audyt: zb. nauk. prats'* – K.: KNEU, 2011. – Vyp. 17. – S. 296–302.
6. Zhezhel' Yu.V. Upravlinnya formuvanniam hroshovykh potokiv pidpryyemstv vynorobnoyi haluzi / Yu.V. Zhezhel'. – Avtoreferat na zdobuttya nauk. stup. kand. ekon. nauk. – Kyuyiv: – Natsional'nyy universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannya, 2010. – 24 s.
7. Pocheptsova T. Plata za vyderzhku / T. Pocheptsova // *Kompan'on*. – 2003. – № 32-33. – S. 40-44.

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

4.03.2014

Гончаренко Олена, Світлична Ольга

ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ ТА МОНІТОРИНГ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЕКТОМ

В статті розроблені теоретичні та методичні рекомендації щодо управління інвестиційними проектами на підприємствах, в страхових компаніях, комерційних банках. Система управління проектами розглянута не тільки як окрема система, а і як складова системи вищого рівня – системи управління підприємством. Визначено, що вирішальна роль у процесі управління інвестиційними проектами належить фінансовим методам. Під фінансовими методами управління інвестиційними проектами слід розуміти діалектичний спосіб підходу до вивчення й аналізу процесів реалізації інвестиційних проектів, націлений на ухвалення управлінських рішень. Доведено, що сьогодні ефективне управління проектами неможливе без використання сучасних програмних засобів, оскільки зростають розміри проектів, частота їх виконання, обсяг інформації.

Результати дослідження показали, що при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів і програм, а також управління ними, необхідно використовувати комплексний підхід, який передбачає впровадження моніторингу процесу управління інвестиційним проектом, як складову, що забезпечує якість управління на мікрорівні.

Ключові слова: система управління інвестиційним проектом, моніторинг, автоматизовані системи управління проектами.

Гончаренко Елена, Светличная Ольга

ФИНАНСОВЫЕ РЫЧАГИ И МОНИТОРИНГ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ

В статье разработаны теоретические и методические рекомендации по управлению инвестиционными проектами на предприятиях, в страховых компаниях, коммерческих банках. Система управления проектами рассмотрена не только как отдельная система, но и как составляющая системы высшего уровня – системы управления предприятием. Определено, что решающая роль в процессе управления инвестиционными проектами принадлежит финансовым методам. Под финансовыми методами управления инвестиционными проектами следует понимать диалектический способ подхода к изучению и анализу процессов реализации инвестиционных проектов, направленный на принятие управленческих решений. Обоснованно, что сегодня эффективное управление проектами невозможно без использования современных программных средств, поскольку возрастают размеры проектов, частота их выполнение, объем информации.

Результаты исследования показали, что при принятии управленческих решений относительно реализации инвестиционных проектов и программ, а также управление ими, необходимо использовать комплексный подход, который предусматривает внедрение мониторинга процесса управления инвестиционным проектом, как составляющую, обеспечивающую качество управления на микроуровне.

Ключевые слова: система управления инвестиционным проектом, мониторинг, автоматизированные системы управления проектами.

Goncharenko Elena, Svetlichnaya Olga

FINANCIAL LEVERAGE AND MONITOR THE MANAGEMENT OF INVESTMENT PROJECTS

In the paper, we develop theoretical and methodological recommendations on management of investment projects in enterprises, insurance companies and commercial banks. Project management system is considered not only as a standalone system, but also as a component of the higher level - the enterprise management system. Determined that the decisive role in the management of investment projects owned financial methods. Under the financial management practices of investment projects should be understood dialectical method approach to the study and analysis of the processes of implementation of investment projects aimed at making management decisions. Reasonable that today effective project management is impossible without the use of modern software, as project size increases, the frequency of their execution, the amount of information.

The results showed that when making management decisions regarding implementation of investment projects and programs, as well as management, you must use a comprehensive approach that involves monitoring the implementation of the investment project management process, as a component of providing quality control at the micro level.

Keywords: investment project management system, monitoring, automated project management system.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Побудова нових економічних відносин в Україні неможлива без активізації інвестиційних процесів і поліпшення якості управління ними на рівні підприємств, страхових компаній, комерційних банків. Динаміка структурних процесів супроводжується не менш динамічними змінами на мікрорівні – в інвестиційній стратегії, в структурі джерел фінансування інвестиційних проектів, методах їх оцінювання та управління.

Характерними рисами ринкової економіки є динамічність економічного середовища, постійна зміна зовнішніх факторів, що визначають інвестиційну політику підприємств, страхових компаній, комерційних банків, коливання курсів валют, інфляційне знецінювання коштів. З переходом до ринкових форм господарювання в Україні особливого значення набуває також впровадження моніторингу процесу управління інвестиційними проектами, а також забезпечення відповідною теоретичною базою і методичними рекомендаціями, які б дозволили здійснювати оцінку інвестиційних можливостей і розробляти шляхи ефективної реалізації інвестиційної стратегії в сучасних умовах.

Трансформація соціально-економічної моделі українського суспільства призвела також до формування нового інвестиційного механізму, головним завданням якого є підвищення ефективності інвестування. Це зумовлено тим, що інвестиції впливають на глибинні відтворювальні процеси і є визначальним чинником економічного зростання будь-якої країни. У процесі розробки і реалізації інвестиційних проектів перед підприємствами, страховими компаніями, комерційними банками постають питання оцінювання інвестиційних проектів за допомогою фінансових методів в умовах значної невизначеності і ризику. В сучасних умовах традиційні управлінські підходи до оцінки інвестиційних проектів і прийняття інвестиційних рішень не відповідають вимогам, що висуваються власниками підприємств, інвесторами, замовниками. Тому дослідження, пов'язані з розробкою питань ефективного управління за допомогою фінансових важелів та моніторингом процесу управління інвестиційним проектом є надзвичайно актуальними. В свою чергу, такі дослідження повинні базуватися на об'єктивному визначенні проблем, зокрема, на мікроекономічному рівні, які вимагають теоретичного обґрунтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова економічна наука має великий досвід вивчення проблем інвестування, дослідження їхньої економічної природи, місця і ролі в ринковій економіці. Розробкою питань управління інвестиціями й фінансового аналізу інвестиційних проектів займалися такі зарубіжні автори як В. Беренс, П. Хавранек, Г. Бірман, В. Шарп, Кліффорд Ф. Грей, Ерік У. Ларсон та інші. Підвищена зацікавленість учених і практиків до визначення ефективності інвестиційних проектів обумовлює формування різних підходів щодо цих проблем. Широко відомі роботи вітчизняних авторів і російських учених, які розкривають різносторонні фінансові аспекти управління інвестиційними проектами: В. А. Верби, О. А. Загородніх, П.Л. Віленського, І. А. Бланка, А. А. Пересади, В. П. Савчука, І.В. Кольцової, Р. В. Грачової, І. Г. Волкова, В. В. Ковальова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибоку розробленість інвестиційної теорії, багато питань, пов'язаних із розробкою питань ефективного управління за допомогою фінансових важелів та моніторингом процесу управління інвестиційним проектом, залишаються невирішеними. До їх кола належать питання щодо вибору методів управління проектами, застосування автоматизованих систем управління, розробки системи управління інвестиційними проектами на рівні підприємств, страхових компаній, комерційних банків. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і прикладних досліджень з управління інвестиційними проектами у просторі часу, фінансових методів оцінки інвестиційних проектів. Актуальність, теоретична новизна та практична значущість дослідження цих проблем визначили вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретико-методичних і науково-практичних рекомендацій щодо управління інвестиційними проектами на підприємствах, в страхових компаніях, комерційних банках. Об'єктом дослідження є процес реалізації інвестиційних проектів. Предметом дослідження є механізм управління інвестиційними проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне, науково обґрунтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства вимагає розробки нових методичних засад і елементів теорії управління інвестиційними проектами з урахуванням особливостей трансформаційних процесів в економіці.

Трансформаційні умови розвитку економіки висувають якісно нові вимоги до

інвестиційних проектів підприємств. До системи вимог входять: аналіз галузі, її масштаби, показники маркетингу, виробничої і фінансової діяльності, аналіз сировинного, технічного і кадрового забезпечення, об'єми необхідних інвестицій і терміни їх повернення, ризики, пов'язані з реалізацією проекту, та інші показники [1, с. 205].

Система управління проектами розглядається не тільки як окрема система, а і як складова системи вищого рівня – системи управління підприємством. До особливостей процесу реалізації інвестиційних проектів відноситься: зміна кількісних і якісних характеристик системи управління, неповторність і своєрідність кожного проекту, певна тривалість життєвого циклу, комплексність внутрішніх і зовнішніх факторів оточення, а також специфічність організаційних форм, що дозволяють виділити управління проектами в окремий напрям менеджменту.

Вирішальна роль у процесі управління інвестиційними проектами належить фінансовим методам [2, с. 441]. Під фінансовими методами управління інвестиційними проектами слід розуміти діалектичний спосіб підходу до вивчення й аналізу процесів реалізації інвестиційних проектів у їх становленні й розвитку, націлений на ухвалення управлінських рішень. Характерними особливостями фінансових методів управління є: використання системи показників, що всебічно характеризують інвестиційні проекти, вивчення причин зміни цих показників, виявлення і вимірювання взаємозв'язку між ними в цілях підвищення економічної ефективності.

Фінансові методи, а саме методи оцінки ефективності інвестиційних проектів, є інструментом, який забезпечує інвесторів, замовників та інших зацікавлених осіб інформацією, необхідною для ухвалення управлінських рішень. Методи й критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів, а також урахування ролі фактору часу при їх реалізації є найважливішими аспектами управління інвестиційними проектами на підприємствах.

Особливості інвестиційних проектів визначають специфіку процесу управління, в основі якого лежать наступні принципи: цілеспрямованість, системність, комплексність, пріоритетність, забезпеченість фінансовими, інформаційними, матеріальними й трудовими ресурсами, узгодженість інвестиційних програм різних рівнів, своєчасність досягнення необхідного кінцевого результату. Сукупність принципів повинна реалізуватися в процесі стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємства, що передбачає:

- формування довгострокових цілей, пов'язаних, з одного боку, з реалізацією місії підприємства (мета функціонування підприємства з позиції суспільства, яка визначається ринком), з іншого - з отриманням прибутків у довгостроковому часовому горизонті;
- визначення довгострокових пріоритетів у реалізації цих цілей, черговості їх досягнення і можливих фінансово-економічних наслідків для підприємства у випадку відхилень від намічених темпів і пропорцій функціонування основних його систем;
- обґрунтування і вибір методів досягнення поставлених цілей.

Рівень результативності проекту в значній мірі залежить від організації його здійснення, що потребує оптимізації тривалості реалізації окремих етапів і проекту в цілому в узгодженні з наявними фінансовими ресурсами й умовами їхнього використання. Тому однією з основних проблем підприємств щодо реалізації інвестиційних проектів є раціональний розподіл ресурсів та мінімізація витрат, пов'язаних із їх використанням, а також впровадження сучасних систем моніторингу процесу управління інвестиційними проектами і програмами.

Сьогодні ефективне управління проектами неможливе без використання сучасних програмних засобів, оскільки зростають розміри проектів, частота їх виконання, обсяг інформації. Перші програми для управління проектами були розроблені майже сорок років тому, на початку 60-х років. В основу цих систем були покладені алгоритми сіткового планування і розрахунку параметрів проекту в часі за методом критичного шляху. Пізніше в системи додані можливості ресурсного і бюджетного планування, засоби контролю за ходом виконання проекту. Особливо значного розвитку вони набули у 80—90-х роках минулого століття.

Сучасні автоматизовані системи управління проектами мають містити такі структурні елементи:

- засоби для календарно-сіткового планування;
- засоби для вирішення окремих завдань (розробка бюджетів, аналіз ризиків, управління контрактами, часом тощо);
- засоби для спрощення і обмеження доступу до проектних даних;
- засоби для організації комунікацій;
- засоби для інтеграції з іншими прикладними програмами.

Як правило, універсальні системи управління проектами, представлені на ринку, забезпечують основний набір функціональних можливостей, які включають:

- засоби проектування структури робіт проекту і планування за методом критичного шляху: описання основних параметрів проекту, встановлення логічних зв'язків між роботами, багаторівневе представлення проекту, підтримка календаря проекту;

- засоби планування ресурсів і витрат: організаційна структура виконавців і структура витрат, ведення списку наявних ресурсів, номенклатури матеріалів і статей витрат, призначення ресурсів і витрат за роботами, підтримка календарів ресурсів, календарне планування за обмежених ресурсів;

- засоби контролю за ходом виконання проекту: фіксація планових параметрів проекту в базі даних, введення фактичних показників виконання робіт, введення фактичного обсягу робіт і використання ресурсів, порівняння планових і фактичних показників, прогнозування виконання робіт;

- засоби графічного подання структури проекту і створення різних звітів за проектом: сіткові діаграми; створення звітів, необхідних для планування і контролю проекту (звіти про виконання графіка проекту, різноманітні звіти за ресурсами і витратами тощо);

- засоби організації групової роботи.

Використання автоматизованих систем управління проектами тривалий час обмежувалося традиційними сферами (великими будівельними, інженерними, оборонними проектами) і потребувало професійних знань. Але за останнє десятиліття ситуація в галузі використання програмного забезпечення календарного планування й управління проектами різко змінилася. Сьогодні на ринку представлена значна кількість універсальних програмних пакетів для персональних комп'ютерів, які автоматизують функції планування і контролю проекту.

Західні огляди програмного забезпечення для управління проектами традиційно поділяють програми, представлені на ринку, на дві категорії: системи «вищого» класу (професійні системи), і більш прості системи (для масового користувача).

Розвиток інформаційних технологій останнім часом практично звів нанівець відмінності між різними програмами за показниками їх потужності (розмірами проекту, що планується за роботами і ресурсами, швидкості перерахунку проекту). Навіть дешеві пакети сьогодні здатні підтримувати планування проектів, які складаються з десятків тисяч завдань і використовують тисячі видів ресурсів.

Вивчаючи матриці порівняння основних функцій програм управління проектами, дуже важко знайти істотні відмінності між ними, а виявити їх у реалізації окремих функцій вдається лише при детальному вивченні й тестуванні програми. Основні розбіжності виявляються під час реалізації функцій ресурсного планування і багатопроектного планування і контролю.

Професійні системи надають більш гнучкі засоби реалізації функцій планування і контролю, але потребують більших витрат часу на підготовку й аналіз даних і, відповідно, високої кваліфікації користувачів. Другий тип пакетів (більш прості системи) адресований користувачам-непрофесіоналам, для яких управління проектами не є основним видом діяльності, лише час від часу їм необхідно спланувати невеликий комплекс робіт чи ввести фактичні дані за проектом. У цьому разі найважливішим є простота використання і швидкість одержання результату.

На сьогодні у світі розроблено кілька сотень систем, які реалізують функції календарного планування і контролю проектів. Але реально на вітчизняному ринку представлені не більш як 10 програм, серед яких — Microsoft Project, Альт-Інвест, COMFAR, Open Plan Professional, Spider Project, Sure Trak Project Manager, Primavera Project Planner (P3), CA Super Project, Project Scheduler, Turbo Project.

В автоматизованій системі модель управління проектом будується на основі трьох елементів:

- структури робіт за проектом;

- структури ресурсів;

- матриці призначення ресурсів на виконання роботи за проектом.

Структура робіт за проектом — це перелік етапів і робіт проекту згідно з їх підпорядкованістю, взаємозв'язків між роботами, орієнтовної тривалості виконання робіт. За цими параметрами програма в автоматизованому режимі (самостійно) розраховує календарний графік проекту, визначає дати початку і завершення окремих робіт і всього проекту, резерви часу.

Особливістю планування в автоматизованих системах управління проектами є те, що ми зазвичай не прив'язуємо роботи до конкретних дат, а лише визначаємо їх структуру, взаємозв'язок,

тривалість виконання. Це дозволяє системі потім використовувати різні алгоритми оптимізації проекту, відслідковувати зміни календарного графіка проекту під час його реалізації.

Структура ресурсів проекту — це фінансові ресурси, обладнання, матеріали тощо. В електронних таблицях описуються їх основні характеристики: вартість, продуктивність, кількість ресурсів. Для деяких типів ресурсів у системах можна задавати календарі їх використання. Матриця призначень містить відомості про те, які ресурси, якого типу і яким чином використовуються з кожної роботи проекту. Система зберігає дані про те, яких ресурсів, з якими властивостями і в якій кількості потребують роботи. Після призначення ресурсів з робіт проекту програма автоматично здійснює перерахунок календарного плану з урахуванням обмежень з ресурсів.

Останнім часом класичні системи управління проектами повинні доповнюватися продуктами, які дозволяють:

- додати чи поліпшити окремі функції управління проектами, наприклад, аналіз ризиків, облік робочого часу виконавців, розрахунок розкладу за обмежених ресурсів;
- інтегрувати системи управління проектами в корпоративні системи управління.

Таким чином, пропонується проводити аналіз інвестиційних проектів та системи управління ними за наступною схемою (рис.1).

Проведення аналізу інвестиційних проектів за запропонованою схемою дасть змогу оцінити альтернативні проектні рішення і визначити найоптимальніші та впровадити моніторинг процесу управління інвестиційним проектом, як складову, що забезпечує якість управління на мікрорівні.

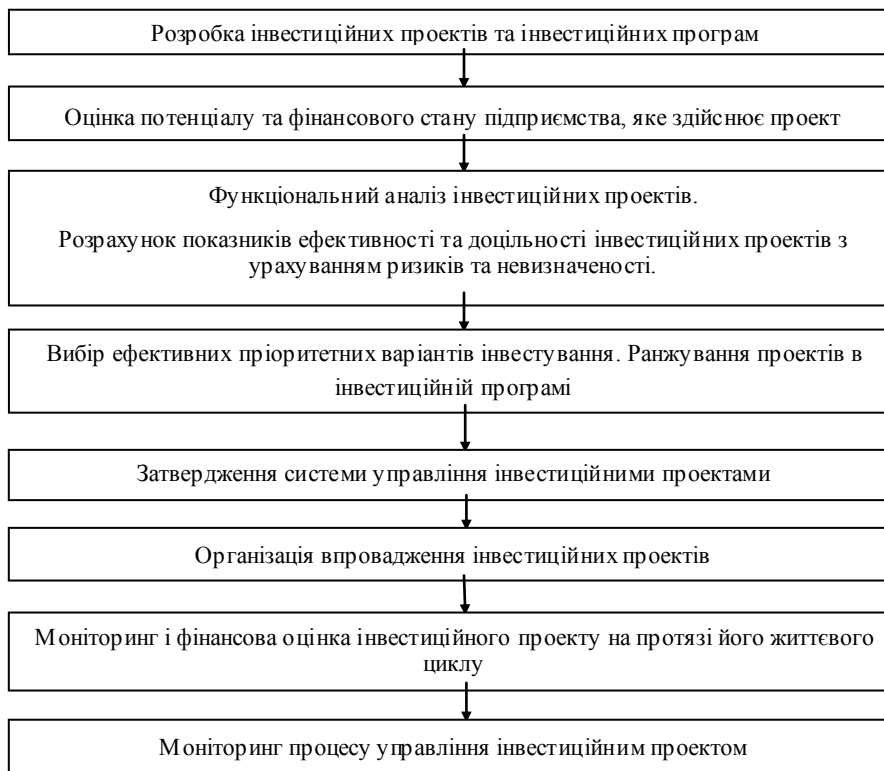


Рис. 1. Схема аналізу інвестиційних проектів та системи управління ними

В процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів і програм залежно від того, який критерій ефективності інвестиційних проектів вибраний за основу, можуть бути зроблені діаметрально протилежні висновки. Навіть щодо одиничного інвестиційного проекту рішення про його ухвалення не завжди очевидні, оскільки вибір потрібного критерію за певних умов може допомогти обґрунтувати те або інше рішення. Ситуація різко ускладнюється, якщо доводиться оцінювати декілька інвестиційних проектів, причому таких, які знаходяться в різних відносинах взаємозалежності. Суперечності виникають між критеріями різних груп, які ґрунтуються на дисконтованих і недисконтованих оцінках, проте, навіть на інтуїтивному рівні можна допустити, що такі розбіжності можуть виникнути також у групі однорідних критеріїв. Отже, для оцінки й вибору інвестиційних проектів необхідний комплексний підхід, що враховує особливості їх реалізації.

У рамках розгляду моделей і методів інвестиційного проектування слід окремо зупинитися на завданнях ранжирування і відбору проектів (варіантів проекту), що виникають як на попередньому, так і на завершальному етапах фінансово-економічного аналізу. Встановлено, що у багатьох методах і моделях відсутня часова складова і врахування інвестиційних лагів при реалізації інвестиційних проектів.

Основний напрямок робіт з інвестиційного проектування на даний момент - дослідження проблем ефективності окремих інвестиційних проектів. У той же час необхідність розробок з економічного обґрунтування сукупності інвестиційних проектів стає все більш актуальною в різних сферах і на різних рівнях господарювання. Не випадково питання формування і фінансово-економічного аналізу інвестиційних програм фахівці відносять до невирішених завдань і вважають одним із найважливіших напрямів подальших досліджень. Формування інвестиційної програми підприємства нами пропонується проводити шляхом оптимізації черговості впровадження проектів з урахуванням чинника ризику кожного з них і часових лагів у отриманні інвестиційної віддачі.

Всі головні складові, на основі яких реалізується механізм управління проектами, здійснюється формування інвестиційної діяльності підприємства і реалізація інвестиційних проектів, ґрунтуються на базових компонентах, які можна охарактеризувати кількісно, що робить можливим формалізацію процесу формування стратегічних інвестиційних альтернатив і спрощує їх вибір. Такими базовими складовими для інвестиційної привабливості є внутрішні особливості об'єкту капіталовкладень на мікроекономічному рівні, що характеризує його в економічному аспекті; для сприйнятливості — це готовність підприємства до впровадження пропозицій інвестиційного проекту, що відображає об'єкт капіталовкладень в організаційно-управлінському аспекті; для економічної ефективності — це внутрішня підприємницька ефективність, яка є визначальною для інвестора.

Запропонований комплексний підхід у розробці механізму управління інвестиційними проектами та впровадження моніторингу, дозволяє всебічно охарактеризувати інвестиційні проекти в інвестиційній програмі, що розробляється.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати дослідження показали, що при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів і програм, а також управління ними, необхідно використовувати комплексний підхід, який передбачає впровадження моніторингу процесу управління інвестиційним проектом, як складову, що забезпечує якість управління на мікрорівні.

Сучасний розвиток інформаційних технологій вимагає широкого використання автоматизованих засобів управління проектами та аналізу параметрів механізму управління інвестиційними проектами і програмами на мікрорівні.

Запропоновані рекомендації щодо впровадження моніторингу процесу управління інвестиційним проектом дозволять підприємствам своєчасно реагувати на зміни параметрів інвестиційних проектів у процесі їхньої реалізації, а також ухвалювати науково-обґрунтовані управлінські рішення.

Література

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / О.В. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.

2. Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И.В. Кольцова, Д.А. Рябых. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 416 с.

3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебн. пособ. – М.: Дело, 2004. – 888 с.

1. Ekonomika j organizaciya innovacijnoyi diyalnosti: pidruchnyk / O.V. Volkova, M.P. Deny'senka. – K.: VD "Professional", 2004. – 960 s.

2. Kol'czova Y.V., Ryabых D.A. Prakty'ka fy'nansovoj dy'agnosty'ky y' ocenky' proektov / Y.V. Kol'czova, D.A. Ryabых. – M.: ООО "Y'D.VY'L'YAMS", 2007. – 416 s.

3. Vy'lensky'j P.L., Ly'vshy'cz V.N., Smolar S.A. Ocenka effikty' y' nvesty'cy'onnых proektov: teory'ya y' prakty'ka: uchebn.posob. – M.: Delo, 2004. – 888 s.

Рецензент Кубліков В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

10.02.2013

УДК 631.145:330.341.1(477)

Грінченко Раїса

ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК УКРАЇНИ

Розглянуто стан та основні показники продовольчої забезпеченості населення країни, як складової частини розвинутого АПК країни. Висвітлені основні чинники, які впливають на діяльність підприємств АПК України. Простежено стан та джерела інвестування в інноваційну діяльність в країні. Визначені основні принципи та напрями активізації інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інвестиції, сучасний стан та напрями активізації інноваційної діяльності в АПК.

Грінченко Раїса

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК УКРАИНЫ

Рассмотрены состояние и основные показатели продовольственной обеспеченности населения страны, как составной части развитого АПК страны. Описаны основные факторы, которые влияют на деятельность предприятий АПК Украины. Прослежены состояние и источники инвестирования в инновационную деятельность в стране. Определены основные принципы и направления активизации инвестирования в инновационную деятельности предприятиями АПК Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инвестиции, современное состояние и направления активизации инновационной деятельности в АПК.

Grinchenko R.

INVESTING IN INNOVATIVE ACTIVITY BY ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

The state and basic indexes of food material well-being of population of country is considered, as component part of developed agroindustrial complex of country. Basic factors which influence on activity of enterprises of agroindustrial complex of Ukraine are lighted up. The state and sources of investing is traced in innovative activity in a country. Basic principles and directions of activation of investing are certain in innovative activity by the enterprises of agroindustrial complex of Ukraine.

Keywords: innovative activity, investments, modern state and directions of activation of innovative activity in agroindustrial complex.

Постановка проблеми. Необхідність виявлення сучасного стану та основних тенденцій інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК Україні зумовлена великим значенням впровадженні інновацій та їх реалізації для розвитку економіки будь-якої країни. Сьогодні існує тенденція до прискорення темпів інноваційної активності провідних країн світу, що не може не відобразитися на процесах, що спостерігаються в економіці України. Збільшення обсягів інноваційної діяльності шляхом активізації інвестування підприємствами АПК виступає одним із пріоритетних та необхідних напрямів подальшого функціонування економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками багато зарубіжних та вітчизняних науковців приділяють особливу увагу питанням інноваційної діяльності: В.П. Александрова, І.Ансофф, Ю.М. Бажал, А.М. Бірман, В.І. Бокій, О.Д. Василик, Л. Водачеко, А.С. Гальчинський, Д.М. Гвішіані, В.М. Геєць, А.П. Гречан, А.В. Гриньов, А.І. Даниленко, М.Я. Дем'яненко, М. П. Денисенко, І.А. Ігнатієва, В.С. Кабаков, М.М. Кирилов, О.О. Лапко, Н.І. Лапін, І. В. Новікова, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.А. Пересада, П.Т.Саблуа, М.І. Савлук, І.О.Тарасенко, В.М. Федосов, М.Г. Чумаченко, Ю.Є. Шенгер, Й. Шумпетер та інші. Незважаючи на високе значення та позитивну оцінку наукових досліджень у зазначеному напрямі, окремі аспекти інвестування в інноваційну діяльність саме підприємствами АПК залишаються досить дискусійними. Саме в сьгоднішніх мінливих умовах функціонування українських агропромислових підприємств дане питання потребує більш прискіпливої уваги. У зв'язку із високою важливістю цього питання для розробки інноваційних програм розвитку АПК на рівні держави, регіонів та окремих агропромислових підприємств дане питання потребує подальшого розгляду та доповнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, що досліджується, характеризується недостатньо комплексним науковим опрацюванням. Дослідження, що проводяться не мають системного характеру, а розглядають лише окремі аспекти інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК України. Вирішення окресленого питання потребує комплексного підходу, який повинен базуватись на досконалому аналізі сучасного стану інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК України.

Формулювання цілей. Метою даної статті виступає теоретичне обґрунтування процесів та тенденцій, що відображають інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК України, враховуючи історичні особливості розвитку АПК країни та існуючі світові тенденції у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. АПК України є потужним провідною ланкою економіки країни, він надає змогу забезпечити населення продуктами харчування, промисловості надає сировину для подальшої переробки, та взагалі створює умови для життєдіяльності людей країни.

Перш за все, для виявлення сучасного стану розвитку АПК України, дослідимо стан споживання основних продуктів харчування в Україні в порівнянні з країнами СНД (табл. 1).

Таблиця 1

Споживання основних продуктів харчування в країнах СНД у 2011 році [1]
(на одну особу за рік; кілограмів)

Країна	М'ясо та м'ясопродукти	Молоко та молочні продукти	Яйця, шт.	Хлібні продукти	Картопля	Овочі та баштанні продовольчі	Плоди, ягоди та виноград	Цукор	Олія
Україна	51	205	310	110	139	163	53	39	13,7
Азербайджан	33	248	131	154	72	165	75	30	9
Вірменія	44	218	202	113	44	288	76	31	7,9
Білорусь	88	252	301	93	183	144	58	47	18
Казахстан	71	-	205	119	108	195	48	-	21,3
Киргизстан	39	213	82	135	99	150	29	21	11,8
Молдова	38	170	190	116	60	115	43	-	-
Росія	71	246	271	119	110	106	60	40	13,5

Як свідчать дані таблиці 1 споживання м'яса та м'ясопродуктів, молока та молочних продуктів, картоплі, цукру у розрахунку на одну особу на рік найбільше у Білорусі. Азербайджан лідирує за споживанням хлібних продуктів; Вірменія – овочів та баштанних продовольчих культур, плодів, ягід та винограду; Казахстан – олії. Споживанням в Україні характеризується середніми показниками по СНД, але ж відзначається споживання яєць (310 шт. на одну особу за рік), значний показник споживання картоплі на душу населення та низьке споживання плодів, ягід та винограду.

З іншого боку, розглядаючи стан самозабезпеченості основними видами продовольства в Україні (рис. 1), можна зробити висновки про недостатній рівень забезпеченості основними видами продовольства, такими як: м'ясо та м'ясні продукти (88,9%), плоди, ягоди та виноград (71,8%), зерно (161,0%).

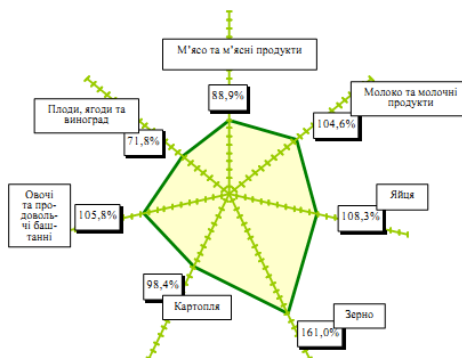


Рис. 1. Рівень самозабезпеченості основними видами продовольства в Україні у 2012 році [1]

Рівень самозабезпеченості зерном в країні (рис. 2) дозволяє експортувати 49,2% зернових культур.

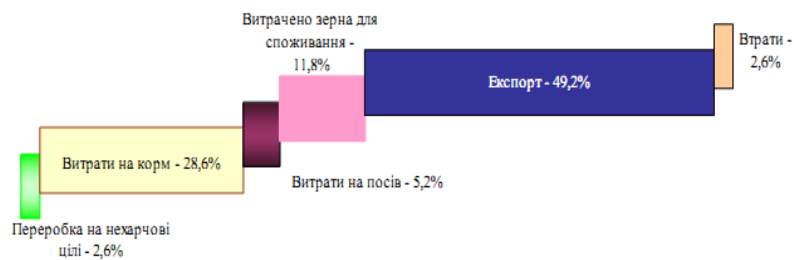


Рис. 2. Структура витрат зернових і зернобобових культур в Україні у 2012 році [1]

За результатами дослідження діяльності підприємств АПК України можна виділити такі найбільш вагомні чинники впливу на активізацію їх інноваційної діяльності:

1. Нестабільна та неоднозначна законодавча база, що регулює діяльність агропромислових підприємств в Україні. Існує необхідність формування чіткої законодавчої бази, що створить умови для регулювання взаємовідносин між суб'єктами, які здійснюють діяльність у АПК, та створить умови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних агропромислових підприємств на світовому ринку.

2. Переорієнтація АПК підприємств України з традиційних видів виробництва на виробництво технічних культур, що знижує конкурентоспроможність України на світовому агропромисловому ринку у подальшому та значно виснажує наявні природні ресурси. Дана тенденція наглядно представлена на рисунку 3.

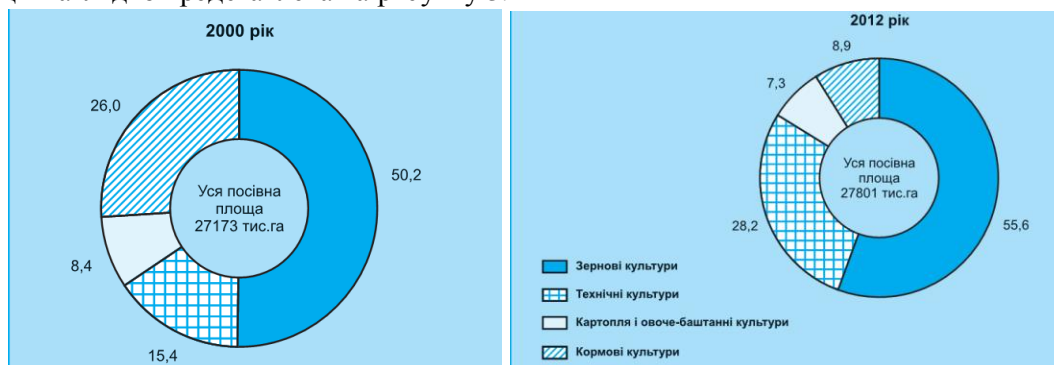


Рис. 3. Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур (% до загальної площі) [2]

3. Нестача та відсутність доступу до недорогих кредитних ресурсів для забезпечення як операційної, так й інвестиційної діяльності агропромислових підприємств призводить до скорочення інвестування саме в інноваційну діяльність.

4. Сучасні агропромислові підприємства України працюють у надзвичайно важких умовах із застосуванням фізично та морально застарілих основних засобів. Починаючи з 2000 року відбувається поступове зменшення кількості наявних тракторів та зернозбиральних комбайнів, які працюють у сільському господарстві України (табл. 2). Наведені дані свідчать про сповільнення виробничих процесів у сучасному сільському господарстві України.

Таблиця 2

Парк тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств України (на кінець року; тис. шт.) [2]

Рік	Трактори	Зернозбиральні комбайни
2000	319	65
2005	217	47
2008	177	39
2009	169	38
2010	151	33
2011	147	32
2012	151	32

5. Низький рівень інформаційної обізнаності у процесах та надбаннях світової науки та практики у сфері здійснення агропромислового виробництва.

6. Сезонний характер виробництва, що залежить насамперед від природно-кліматичних умов здійснення виробництва.

Зазначені чинники впливають на діяльність сучасних агропромислових підприємств України досить негативно, проявляючись у зростанні собівартості агропромислової продукції та постійному зниженні її якості у порівнянні з існуючими у світі зразками. За таких умов розвиток та підвищення конкурентоспроможності сучасних агропромислових підприємств без активізації інвестування в інноваційну діяльність неможливі для підприємств АПК України.

Типовим наслідком кризових явищ сучасної української економіки для багатьох підприємств виступає гостра нестача інвестиційних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. Досвід зарубіжної системи інвестування в інноваційну діяльність свідчить про залежність результатів господарювання від ефективності інвестування саме в інноваційну діяльність, як один із основних напрямів діяльності будь-якого підприємства.

Формування ринкових відносин в Україні супроводжується гострими проблемами – неефективним використанням наявних ресурсів та низьким рівнем впровадженні інновацій. Саме розвиток інноваційної діяльності, збільшення обсягів інвестування в розвиток інновацій та впровадження їх у реальне життя може стати запорукою та основою для інноваційних змін всієї економіки. Фактичний стан інноваційної активності в Україні характеризується досить низькими показниками. Хоча все більша кількість науковців та фахівців розуміють необхідність розвитку інновацій, будь то створення нових продуктів, технологій або ж нововведення в організації.

Перш за все, необхідно чітко розуміти, які чинники обмежують інноваційну активність підприємств. Дані чинники можна об'єднати у наступні основні групи:

- фінансові обмеження;
- ринкові обмеження;
- організаційні обмеження;
- інформаційні обмеження.

Даний перелік чинників, що обмежують інноваційну активність сучасних українських підприємств може бути значно доповнений, але, головним чином, у ньому висвітлені всі основні обмежуючі чинники, які істотно впливають на уповільнення інноваційної активності сучасних українських підприємств. Однак ступінь впливу кожної групи чинників не є однаковою для всіх підприємств, вона залежить і від виду діяльності, від стану конкуренції на ринку та багатьох інших чинників.

Останніми роками стан фінансування інноваційної діяльності в Україні характеризується нестабільністю та незначними обсягами коштів (грн. . 3). Загальна сума фінансування інноваційної діяльності різко скоротилася у 2009 році, що відображало наслідки фінансово-економічної кризи в країні. Проте у 2012 році також відбулося скорочення фінансування інноваційної діяльності майже на 20% у порівнянні з 2011 роком. У структурі фінансування інноваційної діяльності завжди переважають власні кошти підприємств, що свідчить про необхідність пошуку джерел та активізації інноваційної діяльності самими підприємствами при належній підтримці з боку держави.

Таблиця 3

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні (грн. грн.) [2]

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
------	---------	--------	-------	-------	--------

Сьогодні АПК України потребує розв'язання проблем пов'язаних із активізацією інвестування в інноваційну діяльність, яке б надало можливості вітчизняним виробникам конкурувати на світовому ринку та створювати можливості для ефективного використання наявних природних ресурсів та подальшого розвитку агропромислових підприємств.

Видатні українські вчені сьогодні намагаються розв'язати проблему активізації інноваційної діяльності та поступового розвитку АПК України. Так, С.В. Степова у своїй роботі визначає та окреслює можливі етапи активізації інноваційної діяльності підприємств АПК [3, с. 9-10]. Основні акценти надаються визначенню рівня інноваційної активності підприємства, визначенню рівня стратегічного потенціалу підприємства та формуванню стратегії активізації інноваційної діяльності. В.В. Лаврук зазначає, що : «...проблема управління інвестиційним забезпеченням інновацій ускладнюється тим, що необхідно одночасно проводити пошук нових джерел інвестування, розробляти нові схеми та механізми інвестування і забезпечувати інноваційний розвиток базових галузей навіть за умов дефіциту фінансових ресурсів.» [4, с. 6]. Також В.В. Лаврук визначає основні принципи реалізації інноваційних проектів у агропромисловому виробництві [4, с. 12], які є досить ємними та важливими для розвитку АПК України:

- принцип зональної специфіки економічного розвитку, який передбачає врахування фактора неоднорідності економічного простору України, високого рівня диференціації територій за природно-кліматичними, інфраструктурними, транспортними, національно-етнічними, господарськими й іншими умовами;

- орієнтація на забезпечення населення продуктами харчування власного виробництва, підтримання й постійне підвищення рівня його життя, забезпечення зайнятості працездатного населення сільської місцевості;

- принцип узгодження факторів виробництва, що зводиться до встановлення між їхніми речовинними елементами кількісних пропорцій і якісних характеристик, що забезпечують раціональне (нормативне) функціонування процесу виробництва.

Основними джерелами інвестицій в інноваційну активність у агропромисловому виробництві сьогодні можуть виступати:

- державні інвестиції;
- кошти амортизаційного фонду;
- нерозподілений прибуток;
- банківські кредити та лізинг;
- прямі іноземні інвестиції;
- венчурне інвестування;
- кошти з отриманих грантів та програм.

Висновки. Розв'язок питання активізації інвестування в інноваційну діяльність підприємствами АПК потребує комплексного підходу, який поєднає заходи на рівні державного, регіонального управління, та заходи спрямовані саме на діяльність підприємств в АПК України. Важливим виступає врахування принципів зональної специфіки економічного розвитку, орієнтації на забезпечення населення продуктами харчування власного виробництва, узгодження факторів виробництва при використанні економічних, організаційних та адміністративних заходів активізації в інноваційну діяльність підприємствами АПК України.

Література

1. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_spog_2012.zip

2. Статистичний збірник «Україна у цифрах». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_Ukr_2012.zip

3. Степова С.В. Інноваційна діяльність підприємств АПК України: організаційно-методичне забезпечення її активізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / С.В. Степова; ННЦ "Ін-т аграр. економіки". – К., 2011. – 20 с.

4. Лаврук В.В. Інвестування інноваційних проектів у агропромисловому виробництві: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / В. В. Лаврук; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми, 2011. – 40 с.

1. Staty`sty`chny`j zbirny`k «Balansy` ta spozhy`vannya osnovny`x produktiv xarchuvannya naseleennyam Ukrainy» [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_spog_2012.zip

2. Staty`sty`chny`j zbirny`k «Ukrayina u cy`frax». [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_Ukr_2012.zip

3. Stepova S.V. Innovacijna diyal`nist` pidpry`yemstv APK Ukrainy`: organizacijno-metody`chne zabezpechennya yiyi akty`vizaciji: avtoref. dy`s. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / S.V. Stepova; NNCz "In-t agrar. ekonomiky`". – K., 2011. – 20 s.

4. Lavruk V.V. Investuvannya innovacijny`x proektiv u agropromy`slovomu vy`robnny`cztvi: avtoref. dy`s. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.03 / V. V. Lavruk; Sum. nacz. agrar. un-t. – Sumy`, 2011. – 40 s.

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

4.03.2014

УДК 336.763:336.777.7

Картычак Ольга

НЕДООЦЕНКА IPO КАК ФАКТОР ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ

В статье представлены результаты исследования, связанные с феноменом недооценки компании при IPO и эффектом данного рычага в процессе акционирования, предполагающего облегчение задачи привлечения долгосрочного капитала в компанию. Впервые в академической литературе недооценка рассмотрена во взаимосвязи с дисконтом при продаже неконтрольного пакета акций компании. Исследовано влияние недооценки на формирование спроса со стороны новых инвесторов при допэмиссии акций.

Ключевые слова: недооценка, уровни стоимости, дисконт, IPO, контроль, миноритарий.

Kartychak Olga

UNDERPRICING IPO AS A FACTOR IN ATTRACTING NEW INVESTORS

The article presents the results of studies related to the phenomenon of the underpricing IPO and the effect of this lever in the process of corporatization that involves facilitating the task of attracting long-term capital to the company. For the first time, in the academic literature the underpricing is considered in relationship with a discount at the sale of the company minority stake. It's studied how the underpricing influences the demand's formation from new investors in the additional issue of shares.

Key words: underpricing, levels of value, discount, IPO, control, a minority shareholder.

Картичак Ольга

НЕДООЦІНКА IPO ЯК ФАКТОР ЗАЛУЧЕННЯ НОВИХ ІНВЕСТОРІВ

У статті представлені результати дослідження, пов'язані з феноменом недооцінки компанії при IPO і ефектом даного важеля в процесі акціонування, який полегшує завдання залучення довгострокового капіталу в компанію. Вперше в академічній літературі недооцінка розглянута у взаємозв'язку з дисконтом при продажу неконтрольного пакета акцій компанії. Досліджено вплив недооцінки на формування попиту з боку нових інвесторів при допемісії акцій.

Ключові слова: недооцінка, рівні вартості, дисконт, IPO, контроль, міноритарій

Постановка проблеми. В условиях низкого уровня предложения дешевых долгосрочных финансовых ресурсов кредитными учреждениями предприятия вынуждены привлекать новый акционерный капитал. Одним из факторов, стимулирующих привлечение данных средств, является предоставление скидки новым акционерам, что позволяет им заработать на открытом рынке существенные прибыли в краткосрочном периоде. Столь щедрые скидки, названные в научной литературе недооценкой компаний при IPO, ставят под сомнение эффективность рынков. В данной работе впервые рассмотрено понятие недооценки во взаимосвязи с понятием дисконта при продаже неконтрольных пакетов акций.

Анализ последних публикаций. Поскольку ранее в академической литературе недооценка не исследовалась во взаимосвязи с оценкой стоимости контроля при реализации малых пакетов акций, то на данный момент существует две группы исследователей, разрозненно занимающихся этими проблемами. Проблемой недооценки занимаются западные ученые: Д.Риттер, Лагран, Аггарвал, Зингаллес, на постсоветском пространстве - А.Напольнов, А.Лукашов, В.Бойко. Оценку неконтрольных пакетов акций рассматривают такие видные западные ученые, как Ш.Прат,

Дж.Хиггнер, М.Ли, К.Мерсер, среди отечественных исследователей значимыми являются работы Я.Маркуса, Ж.Козловской, Е.Яскевича.

Цели статьи. Целью данного исследования является определение экономической природы недооценки в роли финансового рычага при привлечении нового акционерного капитала.

Основной материал. Проблема привлечения долгосрочного капитала в форме акционирования является одной из наиболее сложных в финансовой деятельности компаний, поскольку требует от них наибольшего уровня прозрачности и затрат на саму процедуру проведения и поддержания листинга.

В то же время для потенциальных акционеров одним из важнейших качеств инвестиции является ее доходность, в форме дивидендов, приращения капитала или их комбинации, в обозримом будущем.

Поскольку расширение горизонта планирования и прогнозирования автоматически приводит к снижению ревалентности фактических показателей к плановым, то, как замечал в своих работах еще Дж. М. Кейнс, наиболее важным является краткосрочное прогнозирование изменения исследуемых величин. Для данной работы таким показателем принимается доходность в форме приращения капитала.

Еще в 70-х годах XX века была замечена статистическая закономерность значительного возрастания стоимости акций по итогам торгов первого дня, в сравнении с ценой размещения компаний. В академической литературе этот феномен получил название недооценки (от англ. *underpricing*), в профессиональном языке участников фондового рынка его именуют «деньгами, оставленными на столе» (от англ. *money left on the table*). Данную разницу принято считать непрямыми затратами при акционировании. Инвесторы, которые выкупают акции при доэмиссии, имеют возможность зафиксировать значительную прибыль в кратчайшем прогнозном периоде. Возможность существенного заработка в краткосрочной перспективе существенно увеличивает спекулятивный спрос на акции новой эмиссии, но требует от андеррайтера дополнительных усилий по стабилизации котировок из-за последующего активного сброса бумаг.

На данный момент выделяют 4 группы теорий, предлагающих свои объяснения природе данного феномена:

- модели с информационной асимметрией;
- институциональные теории;
- теории психологии финансов;
- модели собственности и контроля.

Столь высокое многообразие гипотез, в большинстве случаев подкрепленное значительной статистической базой, не может в полной мере объяснить значительное – от 10 до 30% - возрастание стоимости акций по цене закрытия первого дня торгов по сравнению с ценой размещения компаний.

Бесспорно, при наличии некоторого набора условий данный дисконт является не только скидкой за отсутствие контроля, а и таит в себе налоговые и институциональные составляющие, а иногда и технические сбои в работе оборудования. Но, опираясь на работы Зингаллеса, приходим к выводу, что вопросы финансирования и сохранения контроля являются более существенными и взаимосвязанными для существующих акционеров, по сравнению с непрямыми затратами в виде недооценки компаний. В теориях недооценки можно найти идеи, что с помощью недооценки новый выпуск сильно дробится, и новые инвесторы получают минимальные пакеты акций.

Более того при рассмотрении нами данного вопроса было замечено, что исследователи недооценки в различных теориях и гипотезах систематически не учитывают базовые понятия стоимости целого и части.

На наш взгляд, фондовый рынок обладает в числе прочих, одним из интереснейших свойств: посредством спроса и предложения формируется реальная капитализация компании, выражающаяся как рыночный курс, умноженный на количество акций. Таким образом, имея даже одну акцию, мы распоряжаемся активом, стоимость которого является стоимостью компании в целом, но кратна количеству таких же активов.

Общеизвестно, что фондовый рынок отображает истинную стоимость компании с учетом всей существующей информации на рынке. Но при IPO продается только до 25% обычных акций компаний. Причем это продажа широкому кругу инвесторов, а это значит, что ни один инвестор не получит контрольного пакета акций, и, соответственно, не согласится приобрести неконтрольный пакет акций по цене, кратной части полной стоимости компании.

Согласно мировой практике M&A (слияний и поглощений), продажа части бизнеса посредством реализации неконтрольного пакета акций должна осуществляться с дисконтом. Скидка за отсутствие контроля при сделках, происходящих на неорганизованных рынках, составляет 15-30% от максимальной стоимости при продаже 100% акций компании.

Более того, при IPO отдельно взятому инвестору достается столь крохотный пакет акций, что просто необходим определенный финансовый рычаг, способный стимулировать инвесторов к вложению средств в определенную компанию. Мы отбрасываем мотивы, связанные с враждебными поглощениями, которые, например, можно было наблюдать в ситуациях с Ferrexpo и группой Приват, Евросетью и Уралсибом.

Инвестирование в бизнес посредством приобретения пакета акций может происходить как на организованном, так и на внебиржевом рынке. Статистические исследования дисконтов за отсутствие контроля и надбавки за его наличие на неорганизованном рынке публикуются в специализированных изданиях, например для рынка США это Mergerstat Review Premiums and Discounts или Shannon Pratt's Control Premium Study, данные которых активно используются при оценке разных пакетов акций. К. Мерсером приводятся данные некоторых эмпирических исследований американского рынка в отношении скидок за недостаток ликвидности, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Характеристики скидок за отсутствие ликвидности в сделках с ограниченными в обращении акциями, (restricted stock) [1, ст. 263]

№ п/п	Исследование	Количество наблюдений	Медианные значения	Средние значения	Стандартное отклонение	Диапазон значений	
						мин.	Max.
1	SEC Institutional Investor Study	398	24%	26%	н.д.	-15%	80%
2	Gelman Study	89	33%	33%	н.д.	<15%	>40%
3	Moroney Study	146	34%	35%	18%	-30%	90%
4	Maher Study	34	33%	35%	18%	3%	76%
5	Trout Study	60	н.д.	34%	н.д.	н.д.	н.д.
6	Stryker/Pittcock study	28	45%	н.д.	н.д.	7%	91%
7	Willamette Management Association	33	31%	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
8	Silber Study	69	н.д.	34%	24%	-13%	84%
9	Hall/Pollacek Study	100+	н.д.	23%	н.д.	н.д.	н.д.
x		Среднее	33%	31.4%			

К сожалению, подобных исследований по другим странам не так уж и много, но общая картина неорганизованных рынков, на основании данных российского рынка, представлена на рисунке 1.

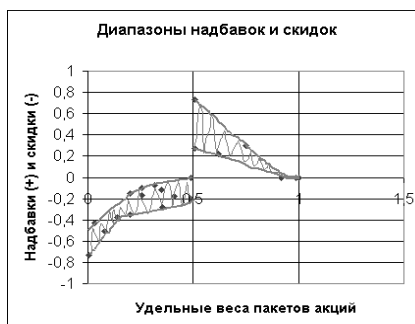


Рис.1. Диапазоны надбавок и скидок для различных пакетов акций [6]

Для Украины скидки за отсутствие контроля составляют в среднем до 25% [5], для США они равняются 20-40%, российский рынок работает в диапазоне 25-50%. Заметим, что для неорганизованных рынков характерны еще и скидки за низкую ликвидность пакета (англ. restricted stock). Так же на формирование цены пакета влияют неопределенность с покупателем, законодательные ограничения и прочие факторы. Для организованного рынка существенное значение имеют сделки только с очень крупными пакетами акций.

Но процедура IPO заключается в том, что инвесторы, покупая акции непубличной компании, становятся собственниками публичной. На наш взгляд, это один из рычагов, с помощью которого инвесторы активнее покупают акции новых выпусков.

Механизм реализации данного рычага состоит в том, что при проведении первичного размещения устанавливается IPO-дисконт, о чем прямо заявляют практики фондового рынка, например Р.Геддес, А.Лукашов [3, стр. 80]. Но на организованном фондовом рынке цены торговли должны быть выше цены размещения на величину данного дисконта, учитывающего исключительно скидку за отсутствие контроля.

Заметим также, что монетизация IPO-дисконта не может быть абсолютной. Хоудж в 2001 году опубликовал результаты исследования, согласно которым на протяжении 1993-1996 годов сброс акций на рынке США в первый день торгов составлял около 30% от объема размещения [3, стр. 272]. Аналогичный анализ для АМ-рынка за 2000 год, показал, что сброс составлял 37,67% объема торгов и 24,30% акций, предложенных на IPO, за первые 2 дня торговли [4, стр. 247-268].

Проведенные нами расчеты для украинских компаний, разместившихся на WSE (Таблица 2), показывают, что в течение первой торговой сессии торгуется около 3,82% акций, реализованных на бирже. Отсутствие возможности полной монетизации недооценки свидетельствует о сленговости понятия «денег, оставленных на столе», которое лишь поверхностно описывает внешнее проявление внутренней сущности данного процесса.

Таблица 2

Недооценка и структура торгов акциями украинских компаний на WSE в период стабилизации (составлено самостоятельно по данным [2])

№ п/п	Эмитент	Дата размещения	Реализованный пакет акций, %	Цена размещения	Цена закрытия 1-го дня торгов	Недооценка, %	Объем торгов в первый день, % от объема новой эмиссии
1	Astarta	17.08.06	20.00%	19.00	19.10	0.53%	7.11%
2	Kernel	23.11.07	37,98%	24.00	24.00	0.00%	1.15%
3	Agroton	08.11.10	26.20%	27.00	28.84	6.81%	7.29%
4	Milkiland	06.12.10	22.40%	33.78	36.01	6.60%	1.50%
5	Sadovaya Group	30.12.10	25.00%	8.60	10.44	21.40%	12.33%
6	Agroliga Group	11.02.11	16.67%	81.00	103.72	28.05%	
7	IMC (Industrial Milk Company)	04.05.11	23.90%	10.80	11.05	2.31%	3.28%
8	KSG Agro	05.05.11	33.00%	20.90	22.12	5.84%	1.94%
9	Westa ISIC S.A	15.06.11	25.00%	11.75	12.00	2.13%	1.44%
10	Ovostar Union	29.06.11	25.00%	62.00	62.20	0.32%	5.12%
11	Coal Energy	04.08.11	25.00%	20.00	19.20	-4.00%	0.43%
12	KDM Shipping	09.08.12	10.90%	32.40	33.00	1.85%	0.41%
x	среднее арифметическое	x	x	x	x	5.99%	3.82%

Согласно исследованиям Дамодарана, стратегия инвестирования в акции при IPO с целью фиксации дисконт-прибыли, является очень высоко рискованной и главным критерием при инвестировании должны служить показатели роста и чистого денежного потока.

Наша гипотеза о недооценке как скидке за отсутствие контроля при приобретении неконтрольного пакета акций находит место в группе моделей собственности и контроля, но не является развитием существующих моделей, а претендует на новую ветку исследований феномена недооценки.

При этом данное утверждение согласуется с интегральной теорией стоимости, разработанной Мерсером. В Интегрированной теории утверждается, что традиционная трехуровневая модель стоимости (рис. 2), которая обычно принимается как самоочевидная, не отвечает наблюдаемым на рынках условиям ценообразования.

Таким образом, IPO-дисконт является действенным рычагом при привлечении акционерного капитала, так как его предоставление не нарушает базовых основ экономических отношений, но придает инвесторам уверенности, что они произвели выгодную инвестицию.

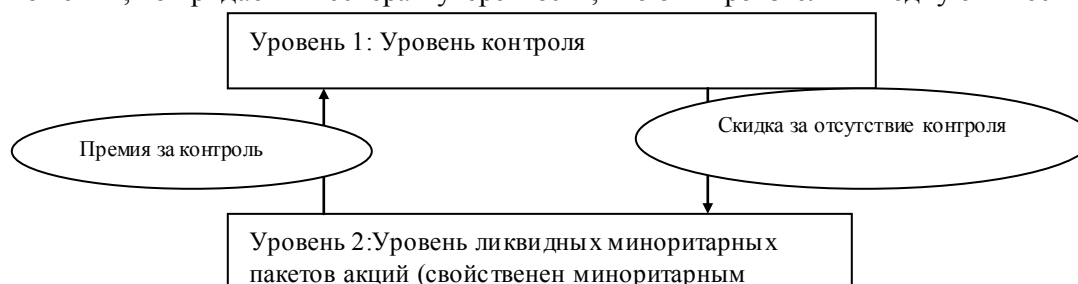


Рис. 2. Традиционная модель трех уровней стоимости [1]

В начале 90-х эта проблема начала обсуждаться благодаря выходу статьи Э.Нэга. Он утверждал, что наблюдаемые на открытом рынке цены на акции публичных компаний торгуются на контрольном, а не на миноритарном уровне. Если было бы иначе, объяснял Нэт, то любой корпоративный захватчик смог бы поделить часть стоимостного превышения цены одной акции на уровне контроля относительно ее цены (миноритарного уровня) на биржевой площадке с миноритарными биржевыми акционерами и мог бы поглотить любую компанию. Такую ситуацию мы могли бы наблюдать, если действовала традиционная схема трех уровней стоимости, когда стоимость акции на уровне контроля всегда бы была выше, чем ее стоимость на миноритарном уровне.

Современная интегральная теория стоимости так описывает решение данного парадокса: контроль ничего не стоит без возможности увеличивать экономическую чистую прибыль компании (в классических эмпирических моделях контроль имеет абсолютную ценность, вне зависимости от результатов его применения). При рыночной распыленности (англ. *widely-held company*), в условиях англо-американской модели фондового рынка, акционеры, приобретая акции, рассчитывают, что менеджмент этой компании будет управлять в их интересах. Если менеджмент не справится с функцией оптимизации выгод компании, то компания со временем станет претендентом на поглощение. Поэтому даже если миноритарий не имеет контроля, то рыночные силы заставляют менеджмент работать в интересах этого миноритария так же, как и в случае наличия у него полного контроля.

В публичных компаниях контроль акционеров практически не имеет смысла с точки зрения формирования экономической прибыли. Непубличные же компании, в силу отсутствия столь жесткого контроля и аудита, более подвержены риску трансфертного ценообразования и вывода средств в пользу мажоритарного акционера. Правда, иногда и престижные аудиторы не выполняют своих обязанностей, например, Arthur Andersen фальсифицировала отчетность Enron, а отчет Ernst & Young по банку Lehman Brothers умалчивал о сущности проводимых транзакций "Repo 105", но в данном случае убытки понесли все без исключения держатели бумаг компаний, а фальсификации выполнялись топ-менеджментом.

При проведении процедуры IPO, в процессе изменения статуса компании, происходит потеря ценности контроля. Инвесторы, покупая при размещении акции непубличной компании, с присущими ей рисками, оказываются на открытом рынке, который снижает уровень некоторых из них, в том числе и риски, связанные с отсутствием контроля. Соответственно, и возрастает стоимость, формируя знаменитую академическую недооценку.

Данный механизм не нарушает базовых финансовых постулатов, и в тоже время значительно стимулирует спекулятивный спрос на акции, увеличивая эластичность спроса по цене, что в итоге приводит к возрастанию гибкости управления объемом эмиссии.

Целью данного исследования является определения экономической сущности недооценки в роли финансового рычага при привлечении акционерного капитала, но нельзя не затронуть и вопрос переоценки. Возможными факторами, вызывающими переоценку, мы считаем следующие:

- потребность инвестфондов в постоянном инвестировании, а не только в «горячие периоды». С помощью переоценки стимулируется предложение;
- IPO – инвестиционная процедура, иногда с горизонтом в десятки лет. Иногда инвестиционная стоимость с учетом определенной синергии выше по сравнению с

фундаментальной экономической стоимостью. В этом случае оплачивается надбавка за участие в капитале;

- неверно определен уровень долгосрочного инвестирования, и активный сброс акций для фиксации недооценки, опускает цену ниже цены размещения;
- технические сбои в работе оборудования;
- сверхвысокая распыленность пакетов у отдельных инвесторов не позволяет им получить запланированную массу прибыли, с учетом затрат на аналитическое покрытие сделки, и более рационально избавиться от акций;
- скрытые мотивы инвесторов.

Выводы. Результаты анализа, приведенные в статье, свидетельствуют о том, что недооценка является достаточно сильным фактором, увеличивающим спрос на бумаги эмитента. В количественном измерении для западных рынков данный спекулятивный уровень спроса достигает до 30% всего объема IPO, для акций украинских компаний – не более 4%. При рассмотрении данной проблемы подтвердилась эффективность фондовых рынков. В работе обозначено новое направление исследования недооценки во взаимосвязи со скидками за отсутствие контроля при реализации неконтрольных пакетов акций.

Литература

1. Z. Christopher Mercer. Valuing Enterprise and Shareholder Cash Flows: The Integrated Theory of Business Valuation. – Peabody Publishing, 2004. – 389p.

2. Варшавская фондовая биржа. База данных. [Электронный ресурс] // WSE. — Дата обращения: 08.02.2014. — Режим доступа: <http://www.gpw.pl>

3. Геддес Р. IPO и последующие размещения акций. / Р. Геддес [Пер. с англ. Ю. Кострубова]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 352 с.

4. Грегориу Г.Н. IPO: Опыт ведущих мировых экспертов. / Г.Н. Грегориу; перевел с англ. А. Г. Петкевич; науч. ред. Н. А. Головки. – Минск: Гревцов Паблішер, 2008. – 624 с.

5. Маркус Я.И. Почём нынче пакеты? Оценка пакетов акций. / Я.И. Маркус [Электронный ресурс] // Центр «Бизнесинформ» — Дата обращения: 14.02.2014. — Режим доступа: <http://bicenter.info/articles/06.shtml>

6. Яскевич Е.Е. Скидки и надбавки при продаже российских пакетов акций. Оценка влияния привилегированных пакетов акций. / Е.Е. Яскевич [Электронный ресурс] // Научно-практический центр профессиональной оценки. — Дата обращения: 12.02.2014. — Режим доступа: <http://cpcpa.ru/Publications/001/>

1. Z. Christopher Mercer. Valuing Enterprise and Shareholder Cash Flows: The Integrated Theory of Business Valuation. Peabody Publishing, 2004. – 389p.

2. Varshavskaya fondovaya byrzhya. Baza dannykh. [Jelektronnyy resurs] // WSE. — Data obrashchenyya: 08.02.2014. — Rezhym dostupa: <http://www.gpw.pl>

3. Heddes R. IPO y posleduyushchye razmeshchenyya aktsyy. / R. Heddes [Per. s anhl. Yu. Kostrubova]. – M.: ЗАО «Olymp—Byznes», 2008. – 352 s.

4. Hrehoryu H.N. IPO: Opyt vedushchykh myrovyykh jekspertov. / H.N. Hrehoryu; perevel s anhl. A.H.Petkevych; nauch.red. N.A.Holovko.-. Mynsk: Hrevtsov Pablysher, 2008. – 624 s.

5. Markus Ya.Y. Pochëm nynche pakety? Otsenka paketov aktsyy. / Ya.Y. Markus [Jelektronnyy resurs] // Tsentr «Byznesynform» — Data obrashchenyya: 14.02.2014.— Rezhym dostupa: <http://bicenter.info/articles/06.shtml>

6. Yaskevych E.E. Skydky y nadbavky pry prodazhe rossyyskykh paketov aktsyy. Otsenka vlyyanyya pryvylehyrovannykh paketov aktsyy. / E.E. Yaskevych [Jelektronnyy resurs] // Nauchno-praktycheskyy tsentr professyonal'noy otsenky. — Data obrashchenyya: 12.02.2014. — Rezhym dostupa: <http://cpcpa.ru/Publications/001/>

7. Yaskevych E.E. Skydky y nadbavky pry prodazhe rossyyskykh paketov aktsyy. Otsenka vlyyanyya pryvylehyrovannykh paketov aktsyy. / E.E. Yaskevych [Jelektronnyy resurs] // Nauchno-praktycheskyy tsentr professyonal'noy otsenky. — Data obrashchenyya: 12.02.2014. — Rezhym dostupa: <http://cpcpa.ru/Publications/001/>

Рецензент Кубліков В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

13.02.2014

**ДИНАМІКА СУКУПНОГО ПОПИТУ ТА СУКУПНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Стаття присвячена дослідженню динаміки сукупного попиту та сукупної пропозиції в умовах трансформаційної економіки. Порівняльний аналіз проведений на прикладі економіки України та Росії на базі даних за період з 2000 по 2013 рр. Для аналізу розглянуто динаміку темпів зростання таких показників, як валовий внутрішній продукт у постійних цінах, обсяг промислового виробництва у постійних цінах, індекси споживчих цін та цін виробників промислової продукції. Проаналізовано загальні риси та розбіжності в динаміці цих показників для України та Росії. На основі проведених досліджень побудовано модель сукупного попиту та сукупної пропозиції для України та для Росії окремо, визначено їх особливості та тенденції подальшої динаміки сукупного попиту та сукупної пропозиції в обох країнах.

Ключові слова: сукупний попит, сукупна пропозиція, трансформаційна економіка, валовий внутрішній продукт, промислове виробництво, індекс цін, Україна, Росія.

*Коневицкая Наталья***ДИНАМИКА СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В
УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Статья посвящена исследованию динамики совокупного спроса и совокупного предложения в условиях трансформационной экономики. Сравнительный анализ проведен на примере экономики Украины и России на базе данных за период с 2000 по 2013 гг. Для анализа рассмотрена динамика темпов роста таких показателей, как валовой внутренний продукт в постоянных ценах, объем промышленного производства в постоянных ценах, индексы потребительских цен и цен производителей промышленной продукции. Проанализированы общие черты и различия в динамике этих показателей для Украины и России. На основе проведенных исследований построена модель совокупного спроса и совокупного предложения для Украины и для России отдельно, определены их особенности и тенденции дальнейшей динамики совокупного спроса и совокупного предложения в обеих странах.

Ключевые слова: совокупный спрос, совокупное предложение, трансформационная экономика, валовой внутренний продукт, промышленное производство, индекс цен, Украина, Россия.

*Konevshchynska Natalya***DYNAMICS OF AGGREGATE DEMAND AND AGGREGATE SUPPLY IN
CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL ECONOMY**

The article investigates the dynamics of aggregate demand and aggregate supply in conditions of the transformational economy. Comparative analysis was performed on an example of economies of Ukraine and Russia on the basis of data for the period from 2000 to 2013. To analyze the dynamics of growth indicators such as gross domestic product at constant prices, the volume of industrial production in constant prices, consumer price indices and prices of industrial products are used. Analyzed similarities and differences in the dynamics of these indicators for Ukraine and Russia. Based on these studies, a model of aggregate demand and aggregate supply for Ukraine and Russia separately are built, identified by their features and trends of the future dynamics of aggregate demand and aggregate supply in both countries.

Keywords: aggregate demand, aggregate supply, transformational economy, gross domestic product, industrial production, price index, Ukraine, Russia.

Постановка проблеми. Сукупний попит та сукупна пропозиція є дуже складними та суперечливими економічними категоріями, які не піддаються однозначному статистичному виміру. Немає таких макроекономічних показників, що можуть однозначно показати динаміку та структуру сукупного попиту та сукупної пропозиції. Натомість, є показники, що побічно можуть показати деякі характерні тенденції динаміки сукупного попиту та сукупної пропозиції. Такими показниками є, насамперед, ВВП, обсяг промислового виробництва, індекси цін виробників та споживчих цін. Важливим чинником є також те, що ці показники є доступними у відкритих статистичних джерелах, на відміну від інших, що характеризують сукупний попит та сукупну пропозицію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній економічній науці дослідження сукупного попиту та сукупної пропозиції стосовно сучасної трансформаційної економіки України наведено в роботах таких вітчизняних науковців, як О. Алейнікова, Л. Антошкіна, Ю. Лелюк, М. Пирч, О. Пустовойт, М. Сайкевич, В. Сацик, Т. Шинкоренко та ін. Проте наразі науковці більшу увагу приділяють аналізу сукупного попиту, ніж сукупній пропозиції, хоча ці дві макроекономічні категорії тісно пов'язані одна з одною.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Сукупний попит та сукупна пропозиція є такими економічними категоріями, що не піддаються ототожненню з будь-якими статистичними показниками, що характеризують національну економіку. Зокрема, діюча система національного рахівництва також не відбиває досить повно стан економіки, тобто саме сукупного попиту та сукупної пропозиції [1, с. 27]. Проте оперативний аналіз сучасного стану сукупного попиту та сукупної пропозиції в Україні є необхідним, оскільки наразі економіка України перебуває в дуже складному стані, що обумовлено як соціально-економічними, так і політичними чинниками.

Для порівняльного аналізу використано показники не лише України, але також Росії. Це надає можливість розглядати сукупний попит та сукупну пропозицію не лише в межах України, а й у співвідношенні з таким важливим економічним партнером, як Росія. Це є обґрунтованим виходячи з того, що багато проблем, характерних для економіки України, є також характерними і для економіки Росії, проте між економіками України й Росії є також і дуже важливі відмінності.

Метою даної статті є порівняльний аналіз динаміки сукупного попиту та сукупної пропозиції на базі дослідження динаміки ВВП, промислового виробництва, індексів цін виробників та споживчих цін за період економічного росту в Україні з 2000 по 2013 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Держстату України за період 2000-2013 рр. було побудовано таблицю даних про динаміку показників, що характеризують сукупний попит та сукупну пропозицію в Україні та Росії.

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують сукупний попит та сукупну пропозицію, у відсотках до попереднього року (за даними [4])

Роки	Показники			
	ВВП у постійних цінах	Промислова продукція у постійних цінах	Індекс цін виробників промислової продукції	Індекс споживчих цін
Україна				
2000	105,0	112,9	120,8	128,2
Роки	Показники			
	ВВП у постійних цінах	Промислова продукція у постійних цінах	Індекс цін виробників промислової продукції	Індекс споживчих цін
2001	109,0	114,2	108,7	112,0
2002	104,1	107,0	103,0	100,8
2003	108,5	115,8	107,6	105,2
2004	112,0	112,5	120,5	109,0
2005	102,4	103,1	116,7	113,5
2006	107,0	106,2	109,6	109,1
2007	107,3	110,2	119,5	112,8
2008	102,1	96,9	135,5	125,2
2009	84,1	78,1	106,5	115,9
2010	104,2	111,2	120,9	109,4
2011	105,2	107,6	114,2	104,6
2012	100,2	98,2	100,3	99,8
2013	98,7	95,0	101,0	100,0
Росія				
2000	108,0	109,0	132,0	120,2
2001	105,7	104,9	110,7	118,6
2002	103,9	103,7	117,1	115,1
2003	107,1	107,0	113,1	112,0

2004	107,1	106,1	123,8	110,9
2005	106,4	104,0	118,2	112,7
2006	106,7	103,9	112,4	109,7
2007	108,1	106,3	112,2	109,0
2008	105,6	102,1	121,7	114,1
2009	92,1	89,2	95,7	111,7
2010	104,0	108,2	114,9	106,9
2011	104,3	104,7	112,0	106,1
2012	103,4	102,6	105,1	106,6
2013	101,3	99,9	102,6	105,9

Графічно динаміка ВВП показана на рисунку 1.

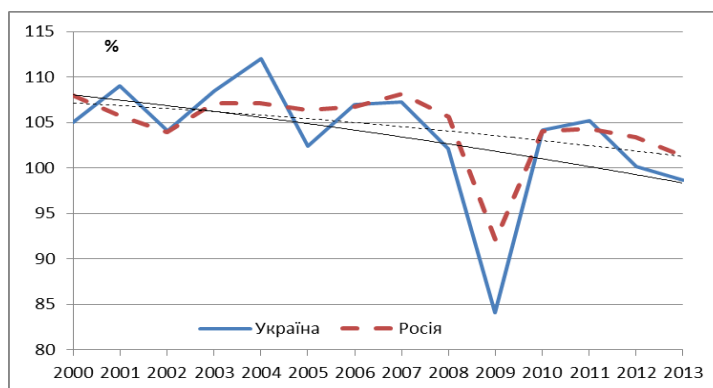


Рис. 1. Динаміка ВВП (складено за даними [4])

З нього бачимо, що в 2001-2013 рр. в Україні відбувалися періодичні коливання темпу зростання ВВП. Періоди 2002-2004, 2005-2007, 2009-2011 рр. характеризуються економічним зростанням. Натомість, періоди 2004-2005, 2007-2009, 2011-2013 рр. характеризуються зменшенням темпу зростання ВВП. Особливо слід відзначити 2009 рік, коли економіка перебувала в стані економічної кризи, що почалася в 2008 р. Динаміка ВВП Росії практично повторює коливання, характерні для динаміки ВВП України, проте діапазон коливань значно менший.

Якщо застосувати трендовий підхід до оцінки сукупної пропозиції, що передбачає визначення тренду динаміки реального ВВП як лінію динаміки сукупної пропозиції [3, с. 39], то можна вважати, що сукупна пропозиція в Україні та Росії в ХХІ ст. має чітку тенденцію до зменшення. Проте уповільнення росту ВВП в Україні відбувається швидше, ніж в Росії.

На рисунку 2 графічно показана динаміка обсягу промислового виробництва.

З нього бачимо, що зростання темпів росту промислового виробництва в Україні відбувалося в 2000-2001, 2002-2003, 2005-2007, 2009-2010 рр. Натомість періоди 2001-2002, 2003-2005, 2007-2009, 2010-2013 рр. характеризуються зменшенням темпів зростання обсягів виробництва. Особливо відзначається період 2008-2009 рр., коли внаслідок економічної кризи відбулося зменшення ВВП відносно попереднього року. Приблизно така сама динаміка промислового виробництва характерна і для Росії, проте, як і у випадку ВВП, амплітуда коливань тут значно менша.

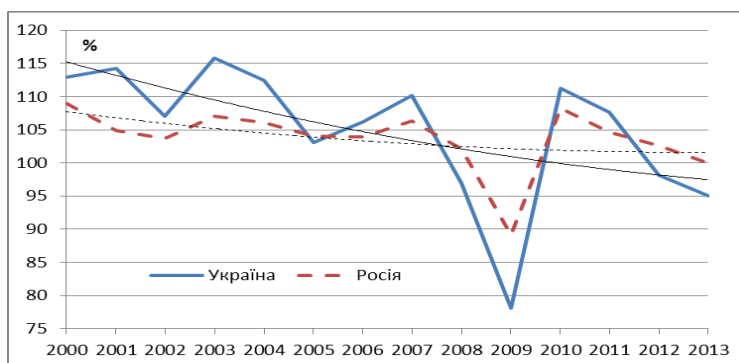


Рис. 2. Динаміка виробництва промислової продукції (складено за даними [4])

Промислове виробництво не відбиває усіх складових сукупної пропозиції, проте є найважливішою її складовою для України та Росії. Отже, можна зробити висновок, що сукупна пропозиція в цих країнах має тенденцію до зменшення, проте уповільнення зростання промислового виробництва швидше відбувається в Україні, ніж в Росії.

На рисунку 3 графічно показана динаміка цін виробників.

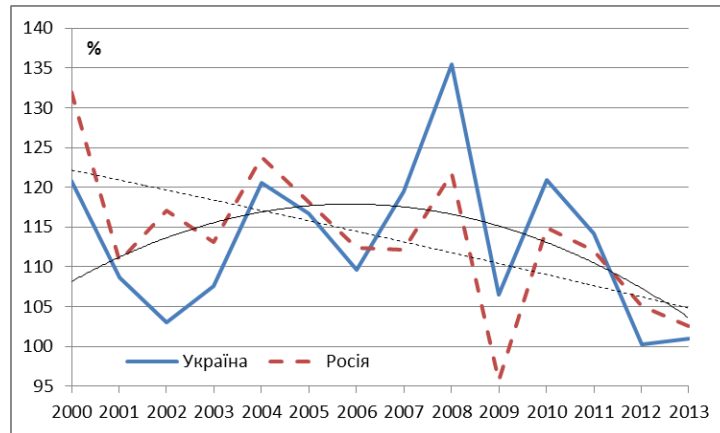


Рис. 3. Динаміка цін виробників (складено за даними [4])

Індекс цін виробників промислової продукції в Україні зростав в 2002-2004, 2006-2008, 2009-2010, та зменшувався в 2000-2002, 2004-2006, 2008-2009, 2010-2012 рр. Приблизно така сама динаміка цін виробників характерна і для Росії з певними особливостями.

Зменшення цін виробників опосередковано свідчить про зменшення сукупного попиту, що й змушує виробників вдаватися до зниження цін. Отже, можна вважати, що сукупний попит в Україні має тенденцію до зменшення, починаючи з 2007 р., що й демонструє лінія тренду, що має характерну параболічну форму. Для Росії лінія тренду наближається до лінійної й демонструє тенденцію постійного зниження цін впродовж усього досліджуваного періоду.

На рисунку 4 показана динаміка споживчих цін.

Динаміка індексу споживчих цін в Україні та Росії близька до динаміки індексу цін виробників (див. рис. 3). Пік зростання цін припадає на 2008 рік, після якого відбувається тривалий спад індексу споживчих цін. Спадання інфляції споживання підтверджує висновок про суттєве зменшення сукупного попиту в Україні, починаючи з 2008 р. Для Росії цей висновок також слушний, проте зменшення сукупного попиту більш повільне.

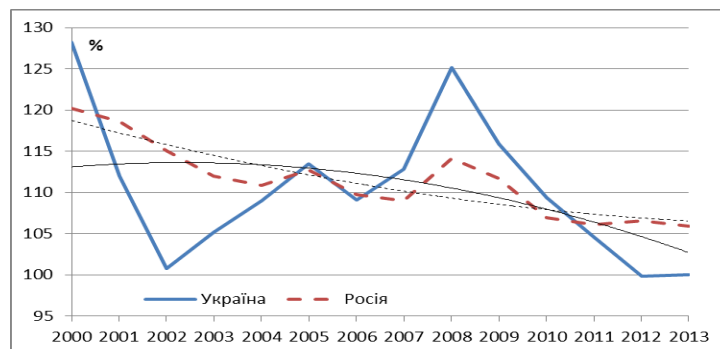


Рис. 4. Динаміка споживчих цін (складено за даними [4])

На завершення побудуємо модель залежності реального ВВП від індексу споживчих цін, та реального обсягу промислового виробництва від індексу цін виробників, що з певним ступенем абстракції можна вважати моделлю сукупного попиту та сукупної пропозиції [3, с. 42].

Модель для України наведена на рисунку 5.

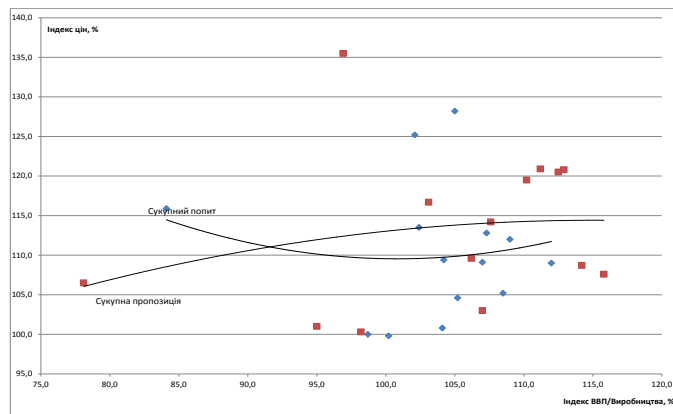


Рис. 5. Сукупний попит та сукупна пропозиція в Україні за даними 2000-2013 рр. (складено за даними [4])

З рисунку 5 бачимо, що крива сукупної пропозиції досить чітко показує зростання сукупної пропозиції (в даному випадку реального обсягу виробництва) за умови зростання цін (індексу цін виробників). Натомість крива сукупного попиту показує, що сукупний попит (реальний ВВП) має зростати за умови зменшення цін (індексу споживчих цін) до певного рівня (приблизно 107 % інфляції), після якого сукупний попит зростає разом з ростом споживчих цін.

Залежність сукупного попиту від споживчих цін в Україні нечітка. Це можна пояснити тим, що на сукупний попит, окрім споживчих цін, впливає багато інших чинників, що не знайшло відображення в даній моделі. Отже, сукупний попит в Україні в значному ступеню зазнає впливу нецінових чинників, причому цей вплив є визначальним на даний час.

Точка рівноваги в даній моделі показує 93 % індексу сукупного попиту та сукупної пропозиції при 112 % інфляції. Отже, для України в XXI ст. рівноважним станом економіки є відносно зменшення сукупного попиту та пропозиції при помірній інфляції.

Модель для Росії наведена на рисунку 6.

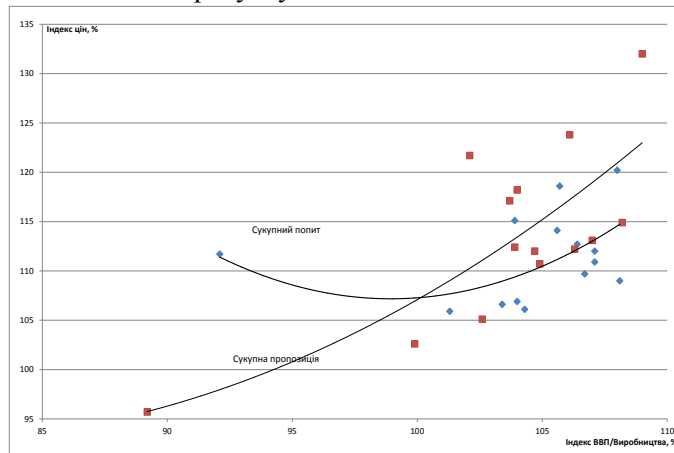


Рис. 6. Сукупний попит та сукупна пропозиція в Росії за даними 2000-2013 рр.

З рис. 6 бачимо, що крива сукупної пропозиції для Росії чітко показує пряму залежність, тобто зростання сукупної пропозиції за умови зростання цін. Крива сукупного попиту показує, що сукупний попит має зростати за умови зменшення цін до рівня дещо більше 100 % інфляції, після якого сукупний попит зростає разом з ростом споживчих цін.

Точка рівноваги в даній моделі показує приблизно 101 % індексу сукупного попиту та сукупної пропозиції при 107 % інфляції. Отже, для Росії в XXI ст. рівноважним станом економіки є відносно незначне зростання сукупного попиту та пропозиції при помірній інфляції.

Залежність сукупного попиту від споживчих цін в Україні та Росії нечітка. Це можна пояснити тим, що на сукупний попит, окрім споживчих цін, впливає багато інших чинників, що не знайшло відображення в даній моделі. Отже, сукупний попит як в Україні, так і в Росії, в значному ступеню зазнає впливу нецінових чинників, причому цей вплив є визначальним на даний час.

Таким чином, національна економіка України, що перебуває нині на стадії економічної рецесії, з метою нарощення сукупного попиту та сукупної пропозиції потребує додаткового збільшення обсягів споживання з боку домашніх господарств та фірм. Створенню додаткових фінансових ресурсів для цього має сприяти держава, застосовуючи грошово-кредитну та бюджетно-податкову політику. Проте реальні умови діяльності вітчизняних підприємств

обмежують досягнення цього завдання. Передусім мається на увазі, що чинні в Україні фіскальна та монетарна системи підтримують витратний характер діяльності бізнесу, обмежують потенціал ендогенного регулювання макроекономічної кон'юнктури, а наміри уряду країни стимулювати національного товаровиробника залишаються декларативними [2, с. 129-130].

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз динаміки сукупного попиту та сукупної пропозиції є дуже складним та потребує інформації, яку важко віднайти в офіційних статистичних джерелах. Зазвичай детальна інформація щодо макроекономічних показників надається із запізненням на кілька років. Тому вкрай важливо зробити аналіз сукупного попиту та сукупної пропозиції за допомогою найбільш оперативної інформації, зокрема індексів ВВП, промислового виробництва, індексів цін.

Проведений аналіз за період 2000-2013 рр. показав, що сукупний попит та сукупна пропозиція в Україні та Росії в даний період має тенденцію до зменшення.

Модель сукупного попиту та сукупної пропозиції, побудована на основі цих самих показників, показує чітку пряму залежність сукупної пропозиції від цін виробників, натомість такої самої чіткої залежності сукупного попиту від споживчих цін дана модель не виявила. Це можна пояснити значним впливом на сукупний попит нецінових чинників, який наразі є визначальним.

Таким чином, подальші наукові розробки в даному напрямі доцільно провадити стосовно дослідження нецінових чинників, які впливають на сукупний попит та сукупну пропозицію в Україні.

Література

1. Сайкевич М.І. Проблеми сукупного попиту в період сучасної трансформації економіки України в наукових дослідженнях учених-економістів / М.І. Сайкевич // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2005. – Вип. 37-38. – С. 17-28.

2. Сацик В. Антициклічне регулювання економіки України в сучасних умовах волатильності міжнародних ринків / В. Сацик // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 10-11. – С. 107-134.

3. Чепиков М.Ю. Макроэкономика / М.Ю. Чепиков. – Мн.: БГУ, 2002. – 244 с.

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

1. Sajkevy`ch M.I. Problemy` sukupnogo popy`tu v period suchasnoyi transformaciyi ekonomiky` Ukrayiny` v naukovy`x doslidzhennyax ucheny`x-ekonomistiv / M.I. Sajkevy`ch // Istoriya nar. gosp-va ta ekon. dumky` Ukrayiny`. – 2005. – Vy`p. 37-38. – S. 17-28.

2. Sacy`k V. Anty`cy`klichne regulyvannya ekonomiky` Ukrayiny` v suchasny`x umovax volaty`hnosti mizhnarodny`x ry`nkiv / V. Sacy`k // Mizhnarodna ekonomichna polity`ka. – 2009. – # 10-11. – S. 107-134.

3. Chepy`kov M.Yu. Makroekonomy`ka / M.Yu. Chepy`kov. – Mн.: BГУ, 2002. – 244 s.

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

Рецензент Уперенко М.О., д.е.н., професор кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету.

20.02.2014

УДК 658.114.336.132

Короленко Олена.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

У статті проведено аналіз впливу фінансової структури капіталу на результати діяльності компаній галузі важкого машинобудування із застосуванням традиційних методів бухгалтерського і фінансового підходу. Детально досліджено вплив фактичної фінансової структури капіталу на величини таких фінансових показників, як: ефект фінансового левериджу, прибуток на акцію, чистий прибуток, рентабельність власного капіталу. Аналіз впливу фінансової структури капіталу, опосередкованого показником середньозваженої вартості капіталу на ринкову капіталізацію компаній, не виявив чіткої залежності; це, зокрема, пояснюється тим, що ринкова

капіталізація компаній не завжди відображає обґрунтовану ринкову вартість. Обґрунтовано висновок про те, що, незважаючи на певну значимість отриманих результатів, традиційні методи не дозволяють визначити значення ефективної фінансової структури капіталу. Тому методики аналізу потребують доповнень фінансовими моделями, що дозволяють удосконалити співвідношення позикового і власного капіталів і вибудувати політику фінансування з урахуванням особливостей конкретної компанії.

Ключові слова: структура капіталу, власний капітал, позиковий капітал, важке машинобудування, боргове навантаження, ефект фінансового левериджу, прибуток на акцію, рентабельність власного капіталу.

Короленко Елена

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

В статье проведен анализ влияния финансовой структуры капитала на результаты деятельности компаний отрасли тяжелого машиностроения с применением традиционных методов бухгалтерского и финансового подхода. Подробно исследовано влияние фактической финансовой структуры капитала на величины таких финансовых показателей, как: эффект финансового левариджа, прибыль на акцию, чистая прибыль, рентабельность собственного капитала. Анализ финансовой структуры капитала, опосредованного оказателем средневзвешенной стоимости капитала на рыночную капитализацию компаний, не выявил четкой зависимости. Это, в частности, объясняется тем, что рыночная капитализация компании не всегда отражает обоснованную рыночную стоимость. Обоснован вывод о том, что, несмотря на определенную значимость полученных результатов, традиционные методы не позволяют определить значение эффективной финансовой структуры капитала. Поэтому методики анализа требуют дополнений финансовыми моделями, которые позволяют усовершенствовать соотношение заемного и собственного капиталов и выстроить политику финансирования с учетом особенностей конкретной компании.

Ключевые слова: структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, тяжелое машиностроение, долговая нагрузка, эффект финансового ливериджа, прибыль на акцию, рентабельность собственного капитала.

Korolenko Elena

FINANCIAL IMPACT OF CAPITAL STRUCTURE IN CORPORATE PERFORMANCE

In the article the analysis of influence of financial capital structure on results of activity of companies in the field of heavy machine building using traditional methods of accounting and financial approach. Studied the influence of financial capital structure on the value of such financial measures: the effect of financial leverage, earnings per share, net income, return on equity, as well as the nature of the existing dependencies.

Analysis of the impact of financial capital structure, the indirect index of weighted average cost of capital to the market capitalization of the companies did not show a clear dependence, it is in particular due to the fact that the market capitalization of the companies does not necessarily reflect a reasonable market value. The conclusion that, despite some significance of the results, the traditional methods do not allow to determine the importance of effective financial capital structure, so analysis techniques require additions financial model to improve the ratio of debt and equity financing and build a policy allowing for the specific company .

Keywords: capital structure, equity, loan capital, heavy machinery, debt burden, the effect of financial leverage, earnings per share, return on equity.

Постановка проблеми. Фінансова структура капіталу є важливим стратегічним параметром та інструментом обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на забезпечення необхідного рівня прибутковості, фінансової стійкості і максимізації вартості компаній.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам аналізу структури капіталу підприємств присвячено багато наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. У працях Дж.К. Шима[9], Дж.Г. Сигела, О.О. Терещенка, В.В. Ковальова[4] рекомендовано в якості мети оптимізації структури капіталу обирати максимізацію вартості підприємства. Вчені Є.Ф. Брігхем[3], Е. Нікбахт[6], О.С. Стоянова[8], М.Н. Крейніна[5] основною метою оптимізації капіталу підприємства вважають максимізацію ціни його акцій. Вітчизняні вчені І.В. Бланк[2], О.В. Павловська[7], Н.М. Пригуляк найважливішою метою оптимізації вважають максимізацію ринкової вартості підприємства.

Не вирішені раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на теоретичну і практичну значущість проблеми фінансової структури капіталу та інтенсифікацію пошуку методик, адекватних новим завданням, в економічній літературі досі відсутні концептуальні і прикладні розробки, що відбивають вплив фінансової структури капіталу на результати діяльності компанії з позицій вартісного підходу. Вказані обставини вимагають поглиблення теоретичних досліджень і обґрунтування ефективних методичних підходів, що дозволяють забезпечити аналіз фінансової структури капіталу в системі управління вартістю компанії.

Метою статті є аналіз впливу фінансової структури капіталу на результати діяльності компаній галузі важкого машинобудування і встановлення характеру сформованих залежностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед, проаналізуємо, користуючись традиційним методом, вплив фактичної фінансової структури капіталу на величини таких фінансових показників, як ефект фінансового левериджу, прибуток на акцію, чистий прибуток, рентабельність власного капіталу.

Як відомо, фінансовий леверидж характеризує потенційну здатність впливати на прибуток підприємства та рентабельність власного капіталу шляхом зміни обсягу і структури позикових і власних коштів. Ефект фінансового левериджу визначають різними способами. Найбільш поширеними є американська (оцінка ефекту фінансового левериджу виробляється через співвідношення темпів зміни прибутку до вирахування відсотків, податків і чистого прибутку) та європейська моделі (через співвідношення позикового і власного капіталу з урахуванням різниці між рентабельністю активів і середньої ставки за позиковими коштами).

У першому випадку ефект фінансового левериджу (DFL) розраховується за формулою:

$$DFL = (\Delta EPS / EPS) / (\Delta EBIT / EBIT) \quad (1)$$

де $\Delta EPS / EPS$ - темп приросту чистого прибутку, %;

$\Delta EBIT / EBIT$ - темп приросту прибутку до вирахування відсотків податків, %.

Наведена формула може бути перетворена в більш зручний для обчислень вигляд:

$$DFL = EBIT / (EBIT - I_n - D_p) \quad (2)$$

I_n – відсотки по кредитах та позикам,

D_p – дивіденди за привілейованими акціями.

Нижньою межею даного показника є одиниця, чим більшим є відносний обсяг боргу компанії і, відповідно, більше виплачена по ньому сума відсотків, тим за інших рівних умов вище ефект фінансового левериджу. Розрахуємо ефект фінансового левериджу за американською моделлю для досліджуваних компаній важкого машинобудування, використовуючи формулу 2 (табл. 1).

Таблиця 1

Ефект фінансового левериджу підприємств важкого машинобудування за період з 2007 по 2010 роки (американська модель), % (складено автором за даними [1, 20.11.13])

Показники	2007	2008	2009	2010
ПАТ "Мотор січ"				
Прибуток до виплати відсотків та податків ЕВІТ, тис. грн.	304056,00	258253,00	1104992,00	1588398,0
Відсотки до сплати, тис. грн.	34817,64	41775,54	52506,97	29939,26
Дивіденди по привілейованим акціям, тис. грн.	0,00	0,00	0,00	0,00
Ефект фінансового левериджу DFL, %	112,93	119,30	104,99	101,92
ПАТ "Крюковський вагонобудівний завод"				
Прибуток до виплати відсотків та податків ЕВІТ, грн.	287109,40	565753,00	108925,00	540985,00
Відсотки до сплати, грн.	2038,34	5289,10	4560,00	3123,75
Дивіденди по привілейованим акціям, тис. грн.	0,00	0,00	0,00	0,00
Ефект фінансового левериджу DFL, %	100,72	100,94	104,37	100,58
ПАТ "Стахановський вагонобудівний завод"				
Прибуток до виплати	66224,80	131667,00	22018,00	268486,00

відсотків та податків ЕВІТ, тис. грн.				
Відсотки до сплати, тис. грн.	22207,56	40274,91	37271,15	33898,27
Дивіденди по привілейованим акціям, тис. грн.	0,00	0,00	0,00	0,00
Ефект фінансового лівереджу DFL, %	150,45	144,07	-144,35	114,45

Як показують результати розрахунку, ефект фінансового левериджу у ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод» у досліджуваній період становить близько 101%. Відхилення показника по рокам незначні, що пояснюється наступними факторами: низький рівень боргу і, відповідно, процентних виплат, невисокі значення показника дивідендних виплат за привілейованими акціями, пряма залежність змін останнього від змін величини прибутку до виплати податків і відсотків.

Ефект фінансового левериджу у ПАТ «Мотор січ» за період з 2007 по 2010 роки змінювався непослідовно. Підвищення пов'язане зі зростанням частки величини позикового капіталу в загальній величині капіталу, підвищенням процентних виплат при відносно низькій питомій вазі і незначних відхиленнях величини дивідендів за привілейованими акціями. А тенденція зниження обумовлена поступовим скороченням боргового навантаження і процентних виплат при низькій питомій вазі дивідендних виплат за привілейованими акціями. У ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» ефект фінансового левериджу у розглянутий період поступово знижувався з 2007 по 2009 роки та різко зріс у 2010. Таке зниження пов'язане з кризовими явищами в 2008-2009 роках та різким зниженням прибутку в досліджувані роки.

Просторові співставлення ефектів фінансового левериджу в даному випадку неможливі, оскільки базова величина прибутку до виплат податків і відсотків досліджуваних компаній галузі важкого машинобудування не однакова. Слід зазначити, що чим вище значення ефекту фінансового левериджу, тим більш нелінійний характер має залежність між чистим прибутком і прибутком до виплати відсотків і податків. Так, для двох компаній, що мають однаковий обсяг виробництва, але різний рівень фінансового левериджу, варіація чистої прибутку, що обумовлена зміною обсягу виробництва, буде більшою у компанії, що має більш високе значення рівня фінансового левериджу.

Дані таблиці 2 підтверджують, що в компанії ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод», де коефіцієнт фінансового левериджу має високі значення, певні зміни показників прибутку до виплати відсотків і податків ведуть до більш сильних змін чистого прибутку на акцію. У компанії ПАТ «Мотор січ» та ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» з відносно нижчими коефіцієнтом фінансового левериджу зазначена залежність виражена слабше.

Так, у ПАТ «Мотор січ» зростання прибутку до виплати відсотків і податків в 2010 році порівняно з 2009 роком на 43,75% призвів до збільшення чистого прибутку на акцію на 68,37%, у той час як у ПАТ "Стахановський вагонобудівний завод" у 2008 в порівнянні з 2007 роком зростання прибутку до виплати відсотків та податків на 98,84% призвело до падіння чистого прибутку на акцію на 54,69%. З ростом відносної частки боргу компанії та рівня фінансового левериджу компанії зростає також розмах варіації показника рентабельності власного капіталу. Зокрема, різниця між найбільшим і найменшим значенням цього показника в досліджуваному періоді по ПАТ «Мотор січ» становить 33,86, ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод» - 34,26, ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» - 67,18.

Таблиця 2

Характер залежності фінансових показників підприємств галузі важкого машинобудування за період з 2007 по 2010 роки за американською моделлю фінансового левериджу, % (складено автором за даними [1, 20.11.13])

Показники	2007	2008	2009	2010
ПАТ "Мотор січ"				
Коефіцієнт фінансового левериджу (FL), %	62,88	96,13	65,37	61,95
Прибуток до виплати відсотків та податків (ЕВІТ), млн. грн.	304,06	258,25	1104,99	1588,40
Ефект фінансового левериджу (DFL), %	112,93	119,30	104,99	101,92
Чистий прибуток на одну акцію (EPS), грн.	110,80	1,94	374,28	630,19

Рентабельність власного капіталу (ROE), %	13,01	0,21	34,07	39,33
ПАТ "Крюковський вагонобудівний завод"				
Коефіцієнт фінансового левериджу (FL), %	24,09	27,53	30,24	37,52
Прибуток до виплати відсотків та податків (ЕВІТ), тис. грн.	287,11	565,75	108,93	540,99
Ефект фінансового левериджу (DFL), %	100,72	100,94	104,37	100,58
Чистий прибуток на одну акцію (EPS), грн.	1,74	3,49	0,62	2,60
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	28,53	40,24	5,98	22,09
ПАТ "Стахановський вагонобудівний завод"				
Коефіцієнт фінансового левериджу (FL), %	445,10	290,52	244,00	306,89
Прибуток до виплати відсотків та податків (ЕВІТ), тис. грн.	66,22	131,67	22,02	268,49
Ефект фінансового левериджу (DFL), %	150,45	144,07	-144,35	114,45
Чистий прибуток на одну акцію (EPS), грн.	3,96	2,56	-0,39	1,15
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	42,21	42,49	-16,73	50,45

Виходячи з наведених даних, можна припустити, що за умовою чистого прибутку на акцію для ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод» більш сприятливою була фінансова структура капіталу в 2010 році. Проте, незважаючи на високе значення показника чистого прибутку, інший критерійний показник – рентабельність власного капіталу – в 2010 р. нижче, ніж у 2008 році, що може свідчити про неоптимальність структури капіталу компанії. Критерії чистої прибутку на акцію і рентабельності власного капіталу дають суперечливі результати при тому, що тенденції зміни відносного боргу в цих компаніях є протилежно спрямованими. Для ВАТ «Мотор січ», як і ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод» кращі значення показників «чистий прибуток на акцію» і «рентабельність власного капіталу» припадають на 2010 рік. Зазначимо, що саме в цьому році мав місце найменший рівень боргового навантаження компанії за весь досліджуваний період.

Розглянемо вплив фактичної фінансової структури капіталу на результати діяльності компаній з використанням європейської моделі фінансового левериджу. Згідно з логікою даної моделі при однаковій економічній рентабельності активів рентабельність власного капіталу істотно залежить від структури фінансових джерел. Ефект фінансового важеля вимірюється додатковою рентабельністю власного капіталу, отриманого за рахунок використання позикових джерел, в порівнянні з рентабельністю капіталу, профінансованого тільки власними засобами:

$$ROE=ROA+DFL, \quad (3)$$

де ROE – рентабельність власного капіталу;

ROA – економічна рентабельність активів;

DFL – ефект фінансового левериджу.

$$DFL = (1 - T_o) \cdot (ROA - r) \cdot \frac{D}{E} \quad (4)$$

де (ROA-r) – диференціал фінансового лівереджу — різниця між економічною рентабельністю активів та середньою розрахунковою ставкою відсотку по позикових коштах;

D/E – плече фінансового лівереджу – співвідношення між позиковими та власними коштами;

(1 - T_o) - податковий коректор;

T_o – ставка податку на прибуток.

Сила фінансового левериджу залежить від умов кредитування, наявності пільг при оподаткуванні кредитів та порядку сплати відсотків за кредитами. Податковий коректор – вираз (1 - T_o) у формулі (4) – показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левериджу внаслідок різного рівня оподаткування. Він діє тим ефективніше, чим більше витрат за використання позикового капіталу включено в витрати, що формують оподатковуваний прибуток.

Диференціал фінансового левериджу (ROA-r) характеризує різниця між економічною рентабельністю і середнім розміром відсотка за використовувани позикові кошти. Позитивний ефект фінансового левериджу виникає тільки в тому випадку, якщо економічна рентабельність активів вище відсоткової ставки, тобто при позитивному значенні диференціала. Якщо рівень прибутку, генерований активами організації, нижче середньої розрахункової ставки відсотка за

використовуваний позиковий капітал, ефект фінансового левєриджу є негативним, тобто виступає фактором, що зменшують рентабельність власного капіталу компанії.

Співвідношення позикових і власних коштів (D/E) називають плечем фінансового важеля. Даний показник посилює позитивний або негативний ефект, що виникає в результаті відповідного диференціала, так що при позитивному значенні диференціала будь-яке збільшення зазначеного співвідношення буде вести до ще більшого приросту рентабельності власного капіталу, і, навпаки. При незмінній величині диференціала, коефіцієнт фінансового левєриджу виступає основним фактором зміни величини і рівня прибутку, що припадає на власний капітал. Розрахуємо ефект фінансового левєриджу за європейською моделлю для досліджуваних компаній в галузі важкого машинобудування (табл. 3).

Таблиця 3

Ефект фінансового левєриджу підприємств в галузі важкого машинобудування (європейська модель), у % (складено автором за даними [1, 20.11.13])

Показники	2007	2008	2009	2010
ПАТ "Мотор січ"				
Плече фінансового важеля (D/E)	0,63	0,96	0,65	0,62
Ставка відсотка за кредит (r), %	9,73	13,11	16,54	11,85
Ставка податку на прибуток (T _o)	0,25	0,25	0,25	0,25
Економічна рентабельність , (ROA), %	11,73	14,59	52,49	51,62
Ефект фінансового левєриджу (DFL=(1-T _o)*(ROA-r)*D/E), %	0,95	1,07	17,62	18,48
ПАТ "Крюковський вагонобудівний завод"				
Плече фінансового важеля (D/E)	0,24	0,28	0,30	0,37
Ставка відсотка за кредит (r), %	8,17	12,32	19,00	10,50
Ставка податку на прибуток (T _o)	0,25	0,25	0,25	0,25
Економічна рентабельність , (ROA), %	31,69	74,67	13,91	52,41
Ефект фінансового левєриджу (DFL=(1-T _o)*(ROA-r)*D/E), %	4,25	12,87	-1,15	11,79
ПАТ "Стахановський вагонобудівний завод"				
Плече фінансового важеля (D/E)	0,45	0,29	0,24	0,31
Ставка відсотка за кредит (r), %	14,63	18	15,50	15,50
Ставка податку на прибуток (T _o)	0,25	0,25	0,25	0,25
Економічна рентабельність , (ROA), %	10,30	23,59	3,31	20,42
Ефект фінансового левєриджу (DFL=(1-T _o)*(ROA-r)*D/E), %	-14,44	12,17	-22,31	11,33

Для розрахунку економічної рентабельності активів використана наступна формула:

$$ROA = \frac{EBIT}{\bar{A}} \quad (5)$$

де EBIT – прибуток до виплати податків і відсотків,

\bar{A} – середня величина активів, розрахована по балансах компаній методом середньої хронологічної.

Ставка відсотка за позикового капіталу визначається на основі ставки відсотка за кредит, яка формує основні витрати по його обслуговуванню. У процесі оцінки ця ставка вимагає двох уточнень: вона повинна бути збільшена на розмір інших витрат підприємства, що визначаються умовами кредитної угоди і скоригована з урахуванням ставки податку на прибуток, щоб відобразити реальні витрати підприємства [2].

Звітність компаній, що публікується відображає інформацію про зобов'язання емітента по окремих операціях, пов'язаних із залученням позик і кредитів, тому у нас є можливість розрахувати середньозважену процентну ставку за залученими позиковими засобами. Податковий коректор фінансового левєриджу практично не залежить від діяльності підприємства, так як ставка податку на прибуток встановлюється законодавчо. Разом з тим в економічній літературі описані

ситуації, коли в процесі управління фінансовим левериджем може бути використаний і диференційований податковий коректор, якщо:

- з різних видів діяльності підприємства встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;
- за окремими видами діяльності підприємство використовує податкові пільги по прибутку;
- окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність в економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування або у державах з більш низьким рівнем оподаткування прибутку.

У цих ситуаціях, впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а, відповідно, і на склад прибутку за рівнем її оподаткування), можна диференціювати податковий коректор, змінивши його вплив на ефект фінансового левериджу.

На нашу думку, диференційований податковий коректор може бути використаний і в інших випадках, зокрема, коли при аналізі звітних даних з'ясовується, що нормативні витрати з податку на прибуток не збігаються з фактичними витратами. На практиці фактичні витрати з податку на прибуток включають не тільки поточний податок на прибуток, але і витрати, що спричиняють його корегування: постійні оподатковувані різниці, постійні податкові активи, доплату поточного податку на прибуток за минулий звітний період. Таким чином, в дійсності ціна позикових коштів для компанії, як правило, менше розрахункової процентної ставки на величину фактичних витрат з податку на прибуток. Відповідно до викладеного підходу для визначення податкового коректора в наших розрахунках використана ефективна ставка податку на прибуток (T_e), що визначається за формулою 6:

$$T_e = \text{Впп} / \text{ЕВТ}$$

(6)

де Впп – витрати з податку на прибуток у відповідному періоді;

ЕВТ – оподатковуваний прибуток у відповідному періоді.

Результати розрахунку, представлені в таблиці 3, емпірично підтверджують наявність чіткої залежності між фінансовою структурою капіталу і ефектом фінансового левериджу, характеризують прирощення (у разі позитивного значення) або вирахування (у разі його негативного значення) рентабельності власного капіталу. При цьому в досліджуваних компаніях через певну специфіку ця залежність виявлялася неоднаково.

У цілому результати аналізу показують, що чим вище значення позитивного диференціала фінансового левериджу, тим за інших рівних умов краще стає боргове фінансування. Виходячи з даних таблиці 3, найбільш сприятлива фінансова структура капіталу була сформована у ПАТ «Мотор січ» у 2010 році, а в ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» і ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» у 2008 році. Разом з тим, слід відзначити що, незважаючи на певну значимість отриманих результатів, використовуваний підхід, як і інші традиційні методи не дозволяє визначити ефективну фінансову структуру капіталу.

Для повноти дослідження розглянемо вплив фінансової структури капіталу на інші параметри діяльності компанії, зокрема, на середньорозрахункову вартість капіталу (WACC) та ринкову капіталізацію.

$$WACC = W_e * K_e + W_d * K_d \quad (7),$$

де W_e – доля власного капіталу у складі загальної суми капіталу, %

W_d – доля позикового капіталу у складі загальної суми капіталу, %

K_e — вартість власного капіталу, %

K_d – вартість позикового капіталу, %

При визначенні вартості власних засобів виходять з того, що витрати по їх обслуговуванню у значній мірі зв'язані з необхідністю виплат дивідендів акціонерам по звичайним та привілейованим акціям. Вартість власного капіталу розраховують різними методами: на основі моделі Гордона, моделі дохідності прибутку на акцію, моделі CAPM та інші. В наших розрахунках для оцінки фактичної структури капіталу застосована методика І.А. Бланка згідно з якою «вартість функціонуючого власного капіталу має надійний базис розрахунку у вигляді звітових даних підприємства». Вартість функціонуючого власного капіталу підприємства в звітному періоді (K_e) визначається за формулою:

$$K_e = NP_0 / ((E_k + E_n) / 2) \quad (8)$$

де NP_0 - сума чистої прибутку, виплачена власникам компанії в процесі її розподілу за звітний період;

E_0 - вартість функціонуючого власного капіталу про компанії в звітному періоді, %.

Розрахунок вартості власного капіталу компаній у галузі важкого машинобудування представлено в таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок вартості власного капіталу підприємств галузі важкого машинобудування за період з 2007 по 2010 роки (складено автором за даними [1, 20.11.13])

Показники	2007	2008	2009	2010
ПАТ "Мотор січ"				
Сума чистого прибутку, виплаченого акціонерам (220-225) NP, грн.	207126,00	3843,00	741229,00	1248028,00
Середня сума власного капіталу $(E_{k_0} + E_{n_0})/2$, грн.	1592577,50	1797240,50	2175409,50	3172994,50
Вартість власного капіталу K_{e_0} , %	13,01	0,21	34,07	39,33
ПАТ "Крюківський вагонобудівний завод"				
Сума чистого прибутку, виплаченого акціонерам (220-225) NP, грн.	199935,20	399994,00	71465,00	298624,00
Середня сума власного капіталу $(E_{k_0} + E_{n_0})/2$, грн.	700732,35	994005,60	1195342,00	1351818,00
Вартість власного капіталу K_{e_0} , %	28,53	40,24	5,98	22,09
ПАТ "Стахановський вагонобудівний завод"				
Сума чистого прибутку, виплаченого акціонерам (220-225) NP, грн.	49776,20	95162,00	-56304,00	260667,00
Середня сума власного капіталу $(E_{k_0} + E_{n_0})/2$, грн.	117937,80	223965,00	336456,00	516639,00
Вартість власного капіталу K_{e_0} , %	42,21	42,49	-16,73	50,45

Вартість позикового капіталу прийнята рівною розрахунковою ставкою відсотка по кредитах і позиках, скоригованої з урахуванням ефективною ставки податку на прибуток. Вартість інших довгострокових і короткострокових позикових коштів при визначенні середньозваженої вартості капіталу врахована за нульовою ставкою, тому що являє собою безкоштовне фінансування компанії за рахунок цих видів позикового капіталу. На основі даних розрахунків можна наочно представити залежність коефіцієнта фінансового леведріжю і середньозваженої вартості капіталу підприємств важкого машинобудування (рис. 1).

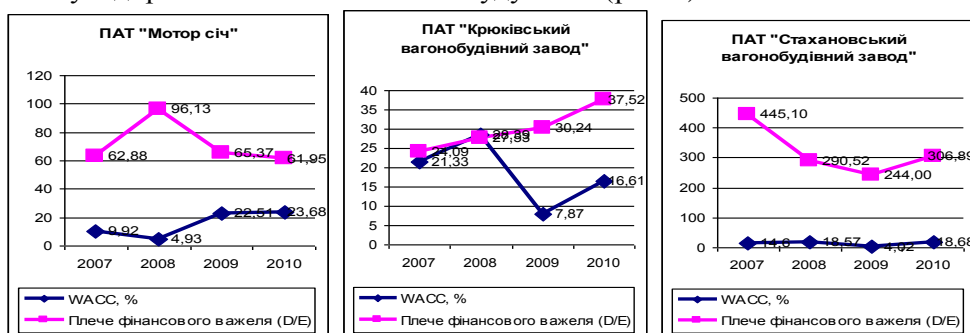


Рис. 1. Коефіцієнт фінансового леведріжю та вартість капіталу підприємств галузі важкого машинобудування (складено автором за даними [1, 20.11.13])

Як впливає з наведених даних, динаміка вартості капіталу і ринкової капіталізації знаходиться в певній залежності. Найбільш виразно ця залежність простежується на прикладі ПАТ «Мотор січ»: зниження темпів зростання WACC супроводжується зростанням ринкової капіталізації (2008 р.), а їх підвищення – зниженням капіталізації (2009 р.). Приклад інших підприємств демонструє менш виражену залежність динаміки досліджуваних показників: темпи зміни WACC або стримують, або стимулюють підвищення ринкової капіталізації компаній. Це, зокрема, свідчить про те, що сама по собі мінімізація середньозваженої вартості капіталу не може бути критерієм оптимальності його структури.

Результати досліджень. У роботі проведено аналіз впливу фінансової структури капіталу на результати діяльності компаній галузі важкого машинобудування із застосуванням традиційних методів бухгалтерського і фінансового підходу. Емпірично підтверджено, що чим вище значення ефекту фінансового леведріжю за американською моделлю, тим більш нелінійний характер має залежність між чистим прибутком і прибутком до виплати відсотків і податків, а також більше розмах варіації показника рентабельності власного капіталу. У компаніях, де тенденції зміни

відносного боргу є протилежно спрямованими, критерії чистого прибутку на акцію і рентабельності власного капіталу дають суперечливі результати. Результати аналізу, отримані з використанням європейської моделі фінансового левериджу, показують, що чим вище значення позитивного диференціала фінансового левериджу, тим переважніше, за інших рівних умов, стає боргове фінансування. Аналіз впливу фінансової структури капіталу, опосередкованого показником середньозваженої вартості капіталу, на ринкову капіталізацію компаній, не виявив чіткої залежності; це, зокрема, пояснюється тим, що ринкова капіталізація компаній не завжди відображає обґрунтовану ринкову вартість.

Обґрунтовано висновок про те, що, незважаючи на певну значимість отриманих результатів, традиційні методи в рамках бухгалтерського та фінансового підходів не дозволяють визначити значення ефективної фінансової структури капіталу, тому методики аналізу потребують доповнень фінансовими моделями, що дозволяють удосконалити співвідношення позикового і власного капіталів і вибудувати політику фінансування з урахуванням особливостей конкретної компанії.

Література

1. Агенство з розвитку інфраструктури фондового ринку. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/>
 2. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2010. – 512 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 4).
 3. Бріґхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Бріґхем [пер. з англ.] – К.: Молодь, 2007, –1000 с.
 4. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: методи та процедури. – М. Фінанси та статистика : 2002. – 560 с.
 5. Крейна М. Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие / М. Н. Крейна. – М. : Изд-во «Депо и Сервис», 2008. – 304 с.
 6. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі. – К.:ВІК – Глобус, 2002.–382с.
 7. Павловська О. В. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисциплін/ О. В. Павловська, Н. М. Пригуляк. – К.: КНЕУ, 2007. – 388 с.
 8. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Перспектива, 2008. – 566 с.
 9. Шим Дж. К. Финансовый менеджмент / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел; [пер. с англ., издание 2-е]. – М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 1997. – 400 с.
1. Ahenstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku. – Elektronnyy resurs. – Rezhym dostupu: <http://www.smida.gov.ua/>
 2. Blank Y. A. Upravlenye formirovaniem kapytala / Y. A. Blank. – K. : Nyka-Tsentr, 2010. – 512 s. – (Seryya «Byblyoteka fynansovoho menedzhera»; Vыр. 4).
 3. Brihkhem Ye. F. Osnovy finansovoho menedzhmentu / Ye. F. Brihkhem [per. z anhl.] – K.: Molod', 2007, –1000 s.
 4. Koval'ov V.V. Finansovyy analiz: metody ta protsedury. – M. Finansy ta statystyka: 2002. – 560 s.
 5. Kreynyna M. N. Fynansovyy menedzhment : uchebnoe posobyе / M. N. Kreynyna. – M.: Yzd-vo «Depo y Servys», 2008. – 304 s.
 6. Nikbakht E. Finansy / E. Nikbakht, A. Hroppelli. – K.:VIK – Hlobus, 2002.–382s.
 7. Pavlovs'ka O. V. Finansovyy analiz: navch.-metod. posibnyk dlya samostiynoho vyvchennya dystsyplin/ O. V. Pavlovs'ka, N. M. Prytulyak. – K.: KNEU, 2007. – 388 s.
 8. Stoyanova E.S. Fynansovyy menedzhment: teoryya y praktyka. – [5-e yzd., pererab. y dop.]. – M.: Perspektiva, 2008. – 566 s.
 9. Shym Dzh. K. Fynansovyy menedzhment / Dzh. K. Shym, Dzh. H. Syhel; [per. s anhl., yzdanye 2-e]. – M. : Ynformatsyonno-yzdatel'skyu dom «Fylyn'», 1997. – 400 s.

Рецензент Кублік В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

10.02.2014

IPO: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз сучасного стану вітчизняного ринку IPO і виділено особливості його розвитку в Україні. Показано, що на сьогоднішній день цей потенційний механізм залучення фінансових ресурсів корпораціями недостатньо розвинений, але враховуючи одночасно сформовані особливості розвитку ринку IPO в Україні та перспективи його розвитку - він може сприяти вирішенню існуючої проблеми пошуку джерел та механізмів формування фінансових ресурсів вітчизняних корпорацій.

Ключові слова: IPO, стан, особливості, емітент, обсяг, фінансові ресурси.

Кублік Влодимир, Йоргачова Марія

IPO: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ современного состояния отечественного рынка IPO и выделены особенности его развития в Украине. Показано, что на сегодняшний день этот потенциальный механизм привлечения финансовых ресурсов корпорациями недостаточно развит, но учитывая одновременно сложившиеся особенности развития рынка IPO в Украине и перспективы его развития – он может способствовать решению существующей проблемы поиска источников и механизмов формирования финансовых ресурсов отечественных корпораций.

Ключевые слова: IPO, состояние, особенности, эмитент, объем, финансовые ресурсы.

Kublikov Vladimir, Iorgachova Maria

IPO: CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT FEATURES IN UKRAINE

This article analyzes the current state of the domestic market and the IPO allocated especially its development in Ukraine. It is shown that to date, this potential mechanism to mobilize financial resources corporations underdeveloped, but at the same time taking into account the features of the development of the market IPO in Ukraine and prospects of its development - it can help to solve the existing problem of finding sources and mechanisms of domestic financial resources corporations.

Keywords: IPO, condition, features, the issuer, amount, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день в світі одним з головних джерел формування коштів для корпорацій виступає IPO (публічне розміщення акцій). IPO (Initial Public Offering) являє собою складний комплекс організаційних, юридичних і фінансових процедур, в якому окрім самої компанії та потенційних інвесторів задіяні безліч посередників [2].

В сучасних вітчизняних умовах, коли має місце проблема пошуку можливих джерел формування фінансових ресурсів саме використання IPO може бути одним з напрямків вирішення цієї проблеми. Однак необхідно відмітити, що сучасний стан та розвиток IPO в нашій країні має певні особливості, які впливають на подальший розвиток цього ринку залучення фінансових ресурсів українськими корпораціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку ринку IPO присвячені роботи таких вчених як: Демченко А.В.[2]., який приділив увагу розгляду основних етапів проведення IPO; Шпот Н.І. [4], який розглянув проблеми проведення IPO українськими компаніями. Інші вітчизняні та зарубіжні вчені: Лукашов А.В. [6], Р. Сушко [7], Е. Резниченко [10], Р. Квятковски [11], Шкарпова Е. [17], Задорожна Р. [20], Ларін М. [21]., К.Кость. [22] у своїх роботах зосередили свою увагу на тенденціях та перспективах розвитку IPO в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні практично усі існуючі дослідження, які присвячені проблемі розвитку ринку IPO досить змістовно розглядають цю проблему: від теоретичних аспектів до перспектив розвитку ринку IPO. Однак, недостатньо уваги приділено саме особливостям розвитку вітчизняного ринку IPO, які пов'язані з існуючими проблемами в цьому напрямку та впливають на подальший розвиток цього ринку залучення коштів українськими корпораціями.

Постановка завдання. Оскільки саме використання IPO може бути одним з перспективних джерел формування коштів для вітчизняних корпорацій, необхідно розглянути та підкреслити особливості ринку IPO в нашій країні що і є метою даної статті.

Для досягнення цієї мети, перш за все, необхідно проаналізувати сучасний стан ринку IPO в Україні та відокремити ті риси які відрізняють вітчизняний ринок IPO.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з можливих джерел формування фінансових ресурсів для корпорації може бути випуск акцій. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1] продаж акцій відноситься до залучених джерел фінансування компаній і для реалізація цього способу фінансування може здійснювати приватне або публічне розміщення акцій. Особливий інтерес для емітентів має публічне розміщення акцій, тому що саме завдяки йому компанії здатні залучати значні грошові кошти.

В ст.28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» зазначено, що первинне публічне розміщення цінних паперів – це їх відчуження на підставі опублікування в засобах масової інформації або оголошення будь-яким іншим способом повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь невизначеної кількості осіб [3; 4].

Згідно з офіційним визначенням Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) IPO (Initial Public Offering) – це випуск акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні [5].

Зустрічаються безліч інших визначень IPO, але найчастіше це пропозиція звичайних акцій, випущених компаніями, які раніше не випускали звичайні акції публічно [6]. Тобто IPO являє собою інструмент фінансування подальшого розвитку компанії за допомогою відносно «дешевих» ресурсів фінансового ринку за рахунок підвищення рівня публічності компанії. Саме IPO є сьогодні одним з найважливіших інструментів залучення інвестиційних ресурсів на міжнародних ринках капіталу. Там IPO вважається одним із найбільш важливих та ефективних шляхів залучення коштів. Через публічні розміщення фінансується близько 10-15% [7] всіх інвестицій в основний капітал на ринках розвинених країн.

Використання IPO пов'язано з рядом його переваг: обсяг залучених коштів при IPO більший, ніж той, який можна отримати від випуску облігацій або отримання кредитів; кошти залучаються на тривалий період, не потрібне спеціальне забезпечення, використання IPO приводить до зростання впізнаваності і престижу компанії.

Що стосується використання IPO в Україні, то необхідно зазначити початковий рівень його розвитку, так як число українських компаній, що використовують цей інструмент залучення фінансових ресурсів, незначне. Поки що, тільки невелика кількість українських компаній вивели свої акції на світовий фінансовий ринок.

Першою компанією, яка провела IPO на західному ринку, стала Ukrproduct Group, яка займається випуском і торгівлею молочної продукції. У 2005 році ця компанія оголосила про продаж 27,2% своїх акцій на Alternative Investment Market (AIM) Лондонської фондової біржі [8].

В таблиці 1 представлена інформація про проведені в Україні IPO за 2005-2013 роки [9].

Таблиця 1

IPO українських компаній за 2005-2013 рр.

	Назва компанії-емітента	Галузь	Обсяг IPO, млн дол.	Торговий майданчик
2005	Cardinal Resources	Нафта і газ	20	AIM
	XXI Century	Нерухомість	139	LSE
	Ukrproduct	Сільське господарство	11	AIM
	Astarta Hokling	Сільське господарство	32	LSE
				WSE

2007	LuAZ	Виробництво автомобілів	26	FWB
	TMM	Нерухомість	105	FWB
	Dragon	Нерухомість	208	AIM LSE
	Ferrexpo	Металургія	420	LSE
	Ais I Realty	Нерухомість	33	AIM LSE
	Kernel	Сільське господарство	218	WSE
	KDD Group	Нерухомість	130	AIM LSE
	Cadogan Petroleum	Нафта і газ	274	LSE
	Landkom International	Сільське господарство	22	AIM LSE
2008	МНР (Мироновський ХП)	Сільське господарство	323	LSE
	Mriya Agro Holding	Сільське господарство	90	FWB
	Regal Petroleum	Нафта і газ	39	AIM LSE
	Sintal Agriculture	Сільське господарство	35	FWB
	VK Development	Нерухомість	4	FWB
2010	Agroton	Сільське господарство	54	WSE
	Avangardco	Сільське господарство	208	AIM LSE
	Milkiland	Сільське господарство	80	WSE
	Sadovaya Group	Видобуток	54	WSE
	Coal Energy	Видобуток	78	WSE
2011	Industrial Milk Company	Сільське господарство	30	WSE
	Агроліга	Сільське господарство	1	WSE
	KSG Agro	Сільське господарство	40	WSE
	Ovostar Union	Сільське господарство	34	WSE

20	Westa ISIC S.A.	Сільське господарство	46	WSE
	KDM Shipping	Транспорт и логістика	7,62	WSE
	Cereal Planet	Сільське господарство	2,25	WSE

Як видно з таблиці 1 в 2011 році 6 українських компаній вийшли на Варшавську фондову біржу (WSE): Coal Energy SA, KSG Agro, Агроліга, Ovostar Union, WESTA ISIC и Milk Company. Лідером за кількістю угод у 2011 році був агропромисловий сектор. Ця тенденція спостерігалася і в наступних роках. Це пояснюється тим, що привабливість акцій вітчизняних аграрних компаній пов'язана з прогнозами про майбутнє подорожчання продовольства в світі.

Крім аграрного сектора перспективними галузями для використання IPO сьогодні є фармацевтична промисловість, газова і нафтова промисловість, гірнично-металургійний комплекс, енергетика та машинобудування [10].

З табл. 1 також видно, що основні біржі, на яких розміщуються акції українських компаній, є: Варшавська фондова біржа (WSE), Лондонська фондова біржа (LSE) і її альтернативний майданчик (AIM LSE), а також Франкфуртська біржа (FWB). Активне використання Варшавської фондової біржі (WSE) пов'язане з тим, що це єдина біржа, яка має активно працююче представництво в Україні, також вимоги до проспекту емісії на ній дуже близькі до вимог українського законодавства. В даний час на WSE торгуються акції 11 українських компаній: десять – на основному майданчику, одна – на альтернативній NewConnect.

Важливим кроком стало те, що на початку травня 2011 WSE почала розрахунок індексу акцій компаній з активами в Україні WIG-Ukraine. Індикатор є першим фондовим індексом акцій українських компаній, що торгуються поза межами фондового ринку країни [11]. Не виключена ймовірність, що в майбутньому українські компанії почнуть розміщувати свої акції на Шведській біржі (OMX), яка спеціалізується на розміщенні акцій агропромислових компаній.

Як видно з табл. 1, цей спосіб залучення компаніями фінансових ресурсів тільки починає набирати оберти. Повільний та поступовий його розвиток пов'язаний з необхідністю компаній, що проводять його, виконувати певні вимоги, яким наші компанії поки що не відповідають. Так для проведення IPO компанія має виконувати такі вимоги: дотримання прозорості, дотримання прав міноритарних акціонерів, наявність у компанії менеджерів, котрі мають досвід проведення успішних IPO, готовність витратити не малі кошти на організацію IPO (3-12% від обсягу залучених коштів [6]), ведення фінансової звітності за міжнародними стандартами, наявність розвиненої законодавчої бази з питань фондового ринку та ін. Виконання всіх цих вимог є обов'язковою умовою для проведення IPO, але не достатньою для його успішного проведення. У нас в країні, де більша частина компаній не відповідає цим вимогам – 99% [12], вихід на IPO являє собою дуже складний процес, який вимагає великих фінансових коштів і організаційних змін.

Крім цього, труднощі використання IPO в Україні також пов'язані і з наявністю у цього процесу деяких негативних сторін: зазвичай проведення IPO займає від одного року до декількох років [13, 14], наявність ймовірності втрати конфіденційної інформації в результаті дотримання прозорості, виникнення ризику втрати контролю над компанією (можливість рейдерських захоплень) та ін. Всі ці труднощі та бар'єри на шляху до IPO призводять до того, що сьогодні власники українських компаній не готові до виконання вимог IPO, особливо це стосується вимоги щодо розкриття інформації, пов'язаної зі структурою володіння акціями. Власники не готові до зміни внутрішніх процесів організації.

Всі ці негативні моменти призводять до того, що сьогодні дуже мало компаній використовують такий інструмент залучення фінансових ресурсів як IPO, а серед тих компаній хто вже усвідомив перспективність даного процесу він ще не отримав достатнього практичного застосування і популярності.

Як показує практика, мінімум у половині випадків українські емітенти зазнають невдачі в цьому діянні [15]. Так, із дванадцяти українських компаній, які проводили IPO в 2005-2010 роках, тільки 5 принесли прибуток інвесторам. Серед них агропромисловий холдинг «Астарта» (середня прибутковість – 75% річних), також компанія з агропромислового сектора – «Кернел» (54% річних); підприємство з гірничо-металургійного сектора компанія «Fertexro plc.» (45% річних). Акції інших компаній-емітентів продемонстрували обвальне падіння, що було пов'язано з

погіршенням ставлення інвесторів до певних галузей економіки або ж незадовільну оцінку інвесторами самих компаній [16].

Прикладом такого зниження є акції компанії «Укрпродукт», які при розміщенні (в 2005 році) продавалися по 1,6 \$ за штуку, а в 2007 році акція цієї компанії коштувала вже 0,75 \$. Не можна назвати IPO вдалим, якщо через деякий час після початку торгів ціна на акції різко падає або занадто швидко зростає.

Однією з причин таких знижень є невірно визначена ціна розміщення. Згідно з дослідженням американських економістів, оцінки вартості акцій завищуються у середньому на 65% [17]. На початку 2012 року для емітентів та інвесторів на міжнародних ринках склалася несприятлива ситуація. Так, серед українських компаній найбільше падіння показали «Веста» - 70%, «Агротон» -56%, «Садова груп» -52%, «Coal Energy» - 24%, «Кернел» - 10%. Це значне падіння було викликано погіршенням їхніх фінансових показників в цей період [18].

Необхідно відзначити, що в українській практиці виходу на IPO є певна специфіка. Так, якщо на Заході розміщення акцій, як правило – прерогатива відносно молодих компаній, які лише недавно вийшли на ринок і усвідомили, що для збереження динаміки розвитку їм необхідно стати публічними, а залучення коштів за рахунок емісії облігацій найчастіше здійснюють компанії, представлені на ринку протягом довгого часу і мають досить надійні позиції. В Україні, як правило, все відбувається інакше: спочатку компанії випускають на ринок облігації, для того щоб заробити репутацію і впізнаваність на фінансових ринках, а вже потім – розміщують свої акції. Більшість українських компаній є «молодими» компаніями (за західними мірками), проте вже встигли напрацювати певну «історію успіху». Тому стабільна ситуація на українських фінансових ринках і прагнення вітчизняних компаній до виконання певних вимог буде сприяти подальшому їх розвитку і росту українських IPO, потенціал яких значний.

Також необхідно відзначити спроби уряду вирішити питання, які пов'язані з IPO. Так НКЦБФР займається питанням можливості проведення IPO в Україні з 2010 року. Відповідні нововведення закладено в «Програмі розвитку фондового ринку на 2011-2015 рр.», де пропонується спростити умови випуску та розміщення паперів, а також змінити вимоги до андеррайтерів [19-23].

Сьогодні вже прийнятий проект концепції стимулювання проведення IPO в Україні. Також, комісія планує удосконалити порядок емісії цінних паперів. Зокрема, акцій, в разі їх публічного розміщення, в тому числі, за рахунок скасування надмірних обмежень щодо можливості такого розміщення, а також зниження супутніх витрат. Крім того, регулятор планує застосувати податкове стимулювання для придбання цінних паперів в процесі відкритого розміщення та стимулювання інституційних інвесторів [24].

Однак, незважаючи на те, що стосовно IPO сказано і зроблено багато чого, але не всі українські компанії готові надати зрозумілу західним інвесторам фінансову звітність, відмовитися від існуючих схем ведення бізнесу та ін. Як і раніше більшість підприємств продовжують розміщувати акції по закритій підписці серед колишніх власників, так як їх головним завданням залишається збереження контролю над компанією і приватності основної діяльності компанії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Звичайно ж з часом ситуація змінюється і все більше компаній усвідомлюють необхідність грати за правилами сучасного ринку. Згодом прийде розуміння того, що IPO – це початок якісно нового етапу в розвитку компанії. Одним з таких кроків в даному напрямку може на даний момент стати внутрішні IPO, однак на сьогоднішній день проведення IPO не є поширеною практикою на українському фондовому ринку.

Література

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. № 40-IV // ВВР. – 2002. – №36. – С. 266.
2. Демченко А.В. Этапы IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipocongress.ru/rus/guide/ipostages/id/53>
3. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006//ВВР. – 2006– С. 31.
4. Шпют Н.І. Проблеми та перспективи проведення IPO українськими компаніями / Н.І. Шпют // Сучасні тенденції фінансового ринку 2011. – 2011. – С. 48.
5. New York Stock Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nyse.com/>.
6. Лукашов А.В. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков / Андрей Лукашов, Андрей Могин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 361 с.
7. Сушко Р. Сучасні тенденції IPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrbizn.com/finansy/328-suchasn-tendency-i-ro.html>, 2012.

8. Вишневецкая Е. IPO на рынке Украины — есть шансы! // Информационно-аналитическая газета деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=1445>, 2006.
 9. Публичные размещения акций компаний Украины на зарубежных биржах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/rus/detail/122218>
 10. Резниченко Е. IPO для украинских компаний: нелёгкие деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua/>
 11. Квятковски Р. Выход украинских компаний на IPO ожидают после Евро-2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2012/05/08/586452/>.
 12. Шелехов К.В., Тарасенко А.О. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством // Ефективна економіка. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1019>, 14.03.2012.
 13. Гвардин С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний / С.В. Гвардин. – Москва: Вершина, 2007.
 14. Балашов В.Г., Ириков В.А., Иванова С.И., Марголин Г.Р. IPO и стоимость российских компаний: мода и реалии. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 336 с.
 15. IPO для украинских компаний: нелёгкие деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/ipo_dlya_ukrainskih_kompaniy_nelyogkie_dengi, 2011.
 16. Самые успешные IPO украинских компаний за пять лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pro-consulting.com.ua/news/2010/12/09>.
 17. Шкарпова Е. Спецпроект «Корпоративные финансы»: Жизнь после IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kontrakty.com.ua
 18. IPO с Украины не предвидится [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizreliz.info/>.
 19. Киев планирует конкурировать с Варшавой по количеству IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2012>.
 20. Задорожна Р. Первинне публічне розміщення цінних паперів як засіб розвитку фондового ринку України // Економіст. – 2006. – №4. – С. 48-50.
 21. Ларін М. IPOдром для українських компаній / М. Ларін // Правовий тиждень. – 2010. – №29 (207). – С. 14-15.
 22. Кость. К. Переваги іро як засобу здійснення інвестицій / К.Кость // Галицький економічний вісник. — 2011. — №1(30). — с.74-78.
 23. Рынок IPO в Украине: показатели компаний и прогноз на 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intercredit.com.ua>
 24. Принят проект концепции стимулирования проведения IPO в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2012>.
-
1. Zakon Ukrayiny “Pro innovatsiynu diyalnist” vid 04.07.2002 r. № 40-IV // ВВР. – 2002. – №36. – С. 266.
 2. Demchenko A.V. Этапы IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipocongress.ru/rus/guide/ipostages/id/53>
 3. Zakon Ukrayiny “Pro tsinni papery ta fondovyy rynok” vid 23.02.2006//ВВР. – 2006– С. 31.
 4. Shpot N.I. Problemy ta perspektyvy provedennya IPO ukrayins'kymy kompaniyamy / N.I. Shpot // Suchasni tendentsiyi finansovoho rynku 2011. – 2011. – С. 48
 6. Lukashov A.V. IPO ot I do O: Posobyе dlya fyansovykh dyrektorov y unvestytsyonnykh analytykov / Andrey Lukashov, Andrey Mohyn. – 2-e yzd., yspr.y dop. – M.: Agryna Byznes Buks, 2008. – 361 с.
 7. Sushko R. Suchasni tendentsiyi IPO [Elektronnyy resurs]. – Режим доступа: <http://www.ukrbizn.com/finansy/328-suchasn-tendenci-ipo.html>, 2012.
 8. Vyshnevskaya E. IPO na rynku Ukrainy — est' shansy! // Ynfarmatsyonno-analytycheskaya hazeta den'hy [Elektronnyy resurs]. – Режим доступа: <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=1445>, 2006.
 9. Publychnyye razmeshchenyya aksyyu kompanyy Ukrainy na zarubezhnykh byrzhakh [Elektronnyy resurs]. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/rus/detail/122218>
 10. Reznichenko E. IPO dlya ukraynskykh kompanyy: nelyhkye den'hy [Elektronnyy resurs]. – Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua/>
 11. Kvyatkovsky R. Vыход ukraynskykh kompanyy na IPO ozhdayut posle Evro-2012 [Elektronnyy resurs]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2012/05/08/586452/>.

12. Shelekhov K.V., Tarasenko A.O. Perevahy pervynnoho publichnoho rozmishchennya aktsiy (IPO) yak investytsiynoho instrumentu zaluchennya kapitalu vyrobnychym pidpryyemstvom //Efektyvna ekonomika. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1019>, 14.03.2012.

13. Hvardyn S.V. IPO: stratehiya, perspektyvy y opyt rossiyskykh kompanyy / S.V. Hvardyn. – Moskva: Vershyna, 2007.

14. Balashov V.H., Yrykov V.A., Yvanova S.Y., Marholyn H.R. IPO y stoymost' rossiyskykh kompanyy: moda y realyy. – M.: Yzdate'l'stvo «Delo» ANKh, 2008. – 336 c.

15. IPO dlya ukraiynskykh kompanyy: nelehkye den'hy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/ipo_dlya_ukraiynskih_kompaniy_nelyogkie_dengi, 2011.

16. Самые успешные IPO ukraiynskykh kompanyy za pyat' let [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://pro-consulting.com.ua/news/2010/12/09>.

17. Shkarпова E. Spetsproekt «Korporatyvnye fyansy»: Zhyzn' posle IPO [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.kontrakty.com.ua.

18. IPO s Ukrainy ne predvydyt'sya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://bizneliz.info/>.

19. Kyev planuyet konkuryovat' s Varsha voy po kolychestvu IPO [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://minfin.com.ua/2012>.

20. Zadorozhna R. Pervynne publichne rozmishchennya tsinnykh paperiv yak zasib rozvytku fondovoho rynku Ukrainy // Ekonomist. – 2006. – №4. – S. 48-50.

21. Larin M. IROdrom dlya ukraiynskykh kompaniy / M. Larin // Pravovyy tyzhden. – 2010. – №29 (207). – С. 14–15.

22. Kost' K. Perevahy ipo yak zasobu zdiysnemya investytsiy / K.Kost' // Halyts'kyy ekonomichnyy visnyk. — 2011. — №1(30). — с.74-78.

23. Rinok IPO v Ukrainy: pokazately kompanyy y prohnoz na 2011 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://intercredit.com.ua>

24. Prynyat proekt kontseptsyy stymulyrovanyya provedenyya IPO v Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://minfin.com.ua/2012>.

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

20.02.2014

УДК 339.732.2

Кудлай Євгеній

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ БАНКІВ В ЕКОНОМІЦІ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОРІЧЧЯ

На початку ХХІ сторіччя перед Україною та банківською системою різних держав постало питання, як в умовах поширення глобалізації зберегти нормальний стан банківської системи та пережити глибокі зміни в банківській справі. Для кожної банківської установи на перше місце виходить питання передбачення кризових явищ в майбутньому та наміри зменшити можливі негативні наслідки для організації, а при можливості взагалі уникнути кризових явищ методом своєчасного прийняття правильних дій в межах розробленої антикризової стратегії. Для подальшого формування антикризової стратегії регулювання банківської діяльності, необхідно використовувати нові антикризові стратегії. Одним із методів створення нових стратегій є аналіз світового досвіду та подальше його використання при аналізі і розробці нових методів регулювання банківської діяльності.

Ключові слова: міжнародні банки, представництво, експансія, банківські операції, кредитні організації.

Кудлай Євгеній

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ В НАЧАЛЕ ХХІ ВЕКА

В начале ХХІ века перед Украиной и банковской системой различных государств встал вопрос, как в условиях распространения глобализации сохранить нормальное состояние банковской системы и пережить глубокие изменения в банковском деле. Для каждого банковского учреждения на первое место выходит вопрос предвидения кризисных явлений в будущем и намерения уменьшить возможные негативные последствия для организации, а при возможности вообще избежать кризисных явлений методом своевременного принятия правильных действий в

рамках розробленої антикризисної стратегії. Для подальшого формування антикризисної стратегії регулювання банківської діяльності, необхідно використовувати нові антикризисні стратегії. Одним із методів створення нових стратегій, являється аналіз мирового досвіду та подальше його використання при аналізі та розробці нових методів регулювання банківської діяльності.

Ключеві слова: міжнародні банки, представництва, експансія, банківські операції, кредитні організації.

Kudlai Yevhenii

TRENDS INTERNATIONAL BANK IN ECONOMICS XXI CENTURY

In the early twenty-first century to the Ukraine and the banking system of different countries the question, both in terms of the spread of globalization to preserve the normal state of the banking system and survive the profound changes in banking. For each banking institution in the first place there is the question of predicting crises in the future and the intention to reduce the possible negative consequences for the organization, if it is possible at all to avoid the crisis by adopting timely corrective action within the developed anti-crisis strategy. For further formation of anti-crisis strategy banking regulation, it is necessary to use new anti-crisis strategy. One of the methods to create new strategies to analyze international experience and its subsequent use in the analysis and development of new methods of banking regulation.

Keywords: international banks, establishment, expansion, banking credit organizations.

Постановка проблеми. На початку ХХІ сторіччя перед Україною та банківською системою різних держав постало питання, як в умовах поширення глобалізації зберегти нормальний стан банківської системи та пережити глибокі зміни в банківській справі. На початку ХХІ сторіччя почалась швидка ініціація нових банківських продуктів, з'явилися зміни та інновації в організації та формах обслуговування клієнтів, а також почали змінюватися методи та основні засади банківського менеджменту. Традиційні види банківської діяльності набули нових рис. Одночасно виникають нові види фінансових послуг та операцій, які не мають аналогів у попередніх діях на ринку. Для кожної банківської установи на перше місце виходить питання передбачення кризових явищ в майбутньому та наміри зменшити можливі негативні наслідки для організації, а при можливості взагалі уникнути кризових явищ методом своєчасного прийняття правильних дій в межах розробленої антикризової стратегії. Саме розроблення нової антикризової стратегії в подальшому призведе до завчасних дій спрямованих на усунення можливих кризових наслідків для української і міжнародної банківських систем.

Саме питання фінансової стійкості постає перед банківськими установами, в умовах підвищення конкуренції та посилення заходів регулювання з боку держави на банківський сектор. На сучасному етапі при значній кількості банківських установ постає питання про успішність їхньої діяльності та подальшої доцільності їхнього існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку банківських організацій на початку ХХІ сторіччя займалися такі вчені, як В.Кочетков, Ф.Журавка, В.Білоцерківець, В.Гець, І.Крючкова, А.Філіпенко, Е.Лібанова, В.Опарін, В.Федосов, а також зарубіжні автори: Р.Хольцман, Р.Хинц, Д.Родін, Л.Глухих, Р.Зуйков, Дж.Синки мл.

Невирішені раніше проблеми. Незважаючи на велику кількість вчених, зберігається розмаїття думок стосовно проблем і перспектив розвитку банківських установ, існуючих проблем та заходів спрямованих на їх вирішення.

Цілі статті. Саме тому головним завданням даної статті є розгляд основних тенденцій і засад розвитку та формування міжнародних банків на зламі тисячоліття. В статті також показані основні характерні риси міжнародних корпорацій в залежності від їх географічного місця положення.

Сучасні міжнародні банки відіграють дуже важливу роль у світовій економіці. Однак важливими організаціями на тлі світової економіки є транснаціональні корпорації, які мають досить великі запаси ліквідних коштів і саме тому мають досить значний вплив на світову економіку і міжнародні банки в тому числі. Серед таких організацій можна виділити корпорації: «Ексон Мобайл» (3336,5 млрд. долл.), китайська корпорація «ПетроЧайна» (287,2 млрд. долл.), та інші. [3, с.8].

В першу чергу при аналізі діяльності транснаціональний банків потрібно, дати чітке визначення даного поняття.

Транснаціональні банки – різновид транснаціональних корпорацій, діяльність яких направлена на функціонування в банківській сфері. До рядів транснаціональних банків можна віднести кредитні організації, які мають залежні від головного офісу відділення в інших державах. Саме тому, транснаціональні банки, одночасно з транснаціональними корпораціями є суб'єктами, котрі здійснюють свою діяльність та проводять експансію через зарубіжні відділення. Особливістю діяльності банків, є те, що вони разом із частиною своїх операцій переносять за кордон капітал, одночасно, завдяки цьому банківська справа приносить додаткові доходи.

Транснаціональні банки можна охарактеризувати наступними чинниками:

- ТНБ відіграють ролі фінансових посередників на міжнародних ринках, проте виконують більш широкий, в порівнянні з національними банками, спектр міжнародних операцій. ТНБ виступають лідерами банківської справи та володіють сучасними технологіями, завдяки чому, мають можливість запропонувати своїм клієнтам інноваційні продукти та високу якість обслуговування;

- материнські компанії ТНБ являються дуже великими за розміром активів, кредитними організаціями та дуже часто відіграють ключові ролі на національному рівні в галузі банківських послуг;

- закордонні відділення ТНБ проводять банківські операції в інтересах засновника та держави з якої виникла дана організація, таким чином ТНБ стають ключовими гравцями не тільки на національних, а й на міжнародних ринках;

- важливою особливістю ТНБ, також виступає комерційна присутність в інших державах. За рахунок цього ТНБ здатні розширити свої кордони та проводити вигідні для себе операції в різних частинах світу. Комерційна присутність виконується за рахунок присутності залежних організацій, які володіють різними організаційно правовими формами. [7, с. 147]

Найбільш простою і поширеною формою закордонного відділення є представництво. Як правило саме з представництва ТНБ починають роботу на закордонних фінансових ринках. Даний вид роботи є розвідкою на можливість роботи. Такі відділення в основному виконують операційні функції та дають консультаційні послуги. Завдяки даному виду праці, ТНБ розглядають доцільність розвитку бізнесу в державі. Представництво є нерезидентом, що сприяє полегшеній процедурі розвитку в цільовій державі. [4, с. 371].

Іншим видом залежного розвитку є філіал. Філіал не є самостійною юридичною організацією і відповідальність за його діяльність несе батьківська структура. Відповідно до того, що відповідальність за дії філіалу лежить на батьківській організації, то і всі операції які проводяться у філіалі залежать також від неї. Завдяки повному контролю батьківської структури вся діяльність філіалу йде на користь батьківській структурі, тим самим забезпечуючи її новими доходами. Оскільки філіал, так як і представництво не є резидентами держави в якій знаходяться, то й місцеве законодавство не має чинного впливу на діяльність даних структур. Місцеві органи самоврядування мають лише право на частковий контроль за їх діяльністю, а всі регламентні вимоги організація повинна виконувати за правилами держави, в якій виникла батьківська структура.

В деяких державах існували заборони на експансію транснаціональних банків в національну економіку. Дані заборони існували не тільки в слабо розвинутих державах, а і в державах з розвинутою економікою. Дані заборони, наприклад, існували в Норвегії до 1995 року, та в Польщі до 1998 року. Найбільш часто держави використовують обмеження на кількість філіалів, розмір уставного капіталу та інше. [1, с.215]

В кінці ХХ сторіччя виник новий період в транснаціоналізації банківської діяльності. Головною рисою даного етапу стало багаторазове збільшення закордонних відділень міжнародних банків та їх активів В деяких державах банківські активи зросли в 5 раз.

В ряді держав, таких як: Аргентина, Армения, Ботсвана, Мексика, Молдова, Непал, Нігерія, Польща, Перу, Румунія, Чилі, більше половини уставного капіталу банківської системи належить нерезидентам. Водночас в деяких державах Центральної та східної Європи (Чехія, Угорщина, Словачія, Хорватія, Естонія) доля іноземного капіталу складає приблизно 90%, а провідні банківські установи даних держав були інтегровані в економіку розвинутих держав.

Ще одним важливим фактором, який сприяв розвитку міжнародних банків на початку ХХІ сторіччя стала лібералізація та послаблення режимів доступу іноземних капіталів в банківські системи держав Латинської Америки, Центральної та Східної Європи, оскільки в цей час їхня політика по регулюванню експансії зарубіжних кредитних організацій пом'якшилась та була виконана відміна діючих заборон.

Розглянемо економічні показники української економіки кінця XX початку XXI сторіччя. Згідно проаналізованих даних банківська справа та економіка України в кінці XX сторіччя зростала у традиційних галузях в основному за рахунок вільних потужностей і саме тому інтеграція у світове господарство відбувалася, але у сферах не досить гідних і не досить, перспективних для економіки у стратегічному плані. Яким же чином розвивалась економіка в подальшому. Для подальшого стратегічного розвитку обов'язковою умовою був розвиток кредитних організацій і формування достатньої пропозиції фінансових інструментів для залучення інвестицій в економіку України. Інвестиції вперше чергу планували використовувати для модернізації виробничого устаткування та комп'ютеризації в умовах науково технічного прогресу. Оскільки в Україні більшість устаткування в перше десятиліття XXI сторіччя досягло 21 річного віку і відповідно дане устаткування зістаріло, як морально так і технічно. [5, с.18].

На думку вчених-економістів саме інвестиції, зовнішні та внутрішні мали б дати позитивний ефект у менеджменті та маркетингові, однак навіть інвестиції не принесли б цілковитого розв'язання проблем в економіці. Тому основною задачею котру ставили вітчизняні фінансові установи, була проблема залучення до інвестицій внутрішніх заощаджень, їх підтримки, гарантій їх повернення та ефективного використання в майбутньому. Ключову роль в даному питанні зіграли міжнародні банки, оскільки суспільство віддає перевагу нерезидентам, тим самим намагаючись збільшити рівень безпеки своїх заощаджень.

На думку І. Крючкової новий цикл для економіки України та розвиток нової економіки мав би початися в 2006-2011 роках. На думку вченої саме в цей період мав початися вихід з трансформаційної кризи та початок зростання рівня ВВП до рівня 90-х років. [6, с. 299]

Щодо розвитку міжнародної економіки, то згідно публікацій на конференціях ООН по розвитку, вказано, що головну роль в сучасному світовому господарстві та в виборі основних тенденцій розвитку світової економіки відіграють сім найбільш впливових держав. Відповідно: США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Канада, Італія. Саме ці держави відіграють провідну роль в інтеграційних формуваннях.

Основними проблемами на початку XXI сторіччя для розвитку банківського сектору в Україні були:

- занадто низькі вимоги до банківського капіталу нових банківських формувань. Відповідно до цього на початку XXI сторіччя було створено багато неефективних банків, котрі не приділяють достатньої уваги антикризовим заходам та методам боротьби з положенням в державі. Головною ціллю даних організацій є максимізація доходів та занадто високі ризики. Системних характер банківських ризиків призводить до зниження фінансових показників, необхідності державного втручання в діяльність установи, та перекладання відповідальності за свої дії з установи на державний орган регулювання банківської діяльності [2, с.14];

- водночас до банківських установ пред'являються занадто високі вимоги, в питанні достатності банківського капіталу, що призводить до реального зниження кредитування «живого» сектору економіки. Також даний фактор обмежує можливість створення нових банківських установ на сучасному етапі, що призводить до зменшення рівня здорової конкуренції і максимізації прибутків банківськими організаціями, які встигли зайняти нішу в секторі споживчого кредитування і отримують достатньо велику кількість державних проектів для виконання;

- на початку XXI сторіччя, в період виходу з трансформативної кризи, банки не надавали достатньої уваги антикризовим заходам, що призвело до нових ризиків в подальшій діяльності.

Висновки.

В результаті аналізу виявлені найбільш суттєві недоліки розвитку банківських установ в Україні на початку XXI сторіччя. Серед даних недоліків основними є:

- недостатність національного регулювання транснаціональних банків, з причини недостатності нормативних актів, щодо регулювання діяльності установ-нерезидентів;

- занадто високі вимоги до нових фінансових установ і неможливість створення банківських структур, які б створювали сприятливі умови для розвитку «живого» сектора економіки;

- занадто низькі вимоги до існуючих банківських структур та неефективність державного регулювання системних банківських ризиків, на які вдаються установи для максимізації своїх прибутків;

- недостатність приділеної уваги до ризиків ліквідності банківських установ і відповідно великі ризики циклічного розвитку криз банків і банківської системи в цілому.

Література

1. Арриги Д. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. Пер. с англ. А.Смирнова, Н. Эдельмана. М., 2006, 359с.
2. Кіреєва К.О., Регулювання банківського капіталу, автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата наук, К:2006, 21с.
3. Родин Д.Я., Глухих Л.В., «Влияние кризисных явлений на устойчивость региональных банковских систем в условиях финансовой глобализации», Научный журнал КубГАУ, №34 (10), 2007 года, 13с., <http://ej.kubagro.ru/2007/10/pdf/3.pdf>, режим доступа свободный.
4. Синки мл., Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М.: Альпика, 2007. –1050 с.
5. Хольцман Р., Хинц Р., доклад «Обеспеченная старость в XXI веке», ВСЕМИРНЫЙ БАНК, Вашингтон, округ Колумбия, 2005г., 29с.
6. Щегорцов В.А.,Таран В.А., «Мировая экономика», под ред.. В.А.Щегорцова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 528с.
7. Філіпченко А.С., Рогач О.І., Шнирков О.І. «Світова економіка», 2-ге вид., стереотип. - К: Либідь, 2001. – 582 с.

1. Arry`gy` D. Dolgy`j dvadczatyj vek: Den`gy`, vlast` y` y`stoky` nashego vremeny`. Per. s angl. A.Smy`rнова, N. Edel`mana. M., 2006, 359с.
2. Kiryeyeva K.O., Regulyuvannya bankiv`s'kogo kapitalu, avtoreferat na zdobuttya naukovogo stupenya kandy`data nauk, K:2006, 21s.
3. Rody`n D.Ya., Gluxy`x L.V., «Vly`yany`e kry`zy`sny`x yavleny`j na ustojchy`vost` regy`onal`ny`x bankovskyy`x sy`stem v uslovy`yax fy`nansovoj globaly`zacy`y`», Nauchny`j zhurnal KubGAU, #34 (10), 2007 goda, 13s., <http://ej.kubagro.ru/2007/10/pdf/3.pdf>, rezhy`m dostupa svobodny`j.
4. Sy`nky` ml., Dzh. Fy`nansovy`j menedzhment v kommercheskom banke y` v y`ndustry`y` fy`nansovy`x uslug. – M.: Al`py`ka, 2007. –1050 s.
5. Hol`czman R., Hy`ncz R., doklad «Obespechennaya starost` v XXI veke», VSEMY`RNYIY BANK, Vashy`ngton, okrug Kolumby`ya, 2005g., 29s
6. Shchehortsov V.A.,Taran V.A., «Myrovaya ekonomyka», pod red.. V.A.Shchehortsova. – M.: YuNYTY-DANA, 2005. – 528s.
7. Filipchenko A.S., Rohach O.I., Shnyrkov O.I. «Svitova ekonomika», 2-he vyd., stereotyp. - K: Lybid', 2001. – 582 s.

Рецензент: Якубовський С.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І.Мечникова.

12.02.2014

УДК 338.47(656.8)

Літтанскас Ірина

СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

В статті розкрито фінансовий стан Укрпошти на ринку фінансових послуг. За допомогою сучасних методик дослідження визначено перспективні напрямки діяльності підприємств поштового зв'язку. Одним з найперспективніших напрямків розвитку поштової служби в сучасних умовах є розвиток поштово-фінансових послуг. Тому актуальною є проблема вибору можливих організаційно-економічних форм розвитку підприємств поштового зв'язку на ринку фінансових послуг. Для збільшення своєї прибутковості Укрпошта розпочала шукати нові потоки доходу, тому запропоновано підхід що – до об'єднання Укрпошти з Ощадбанком. Оператор поштового зв'язку найбільш доступне для всіх категорій споживачів у будь-якому населеному пункті, а також є найбільш стабільним і посередниками, до якого існує висока довіра з боку літніх споживачів.

Ключові слова: фінансові послуги, фінансовий ринок, небанківські фінансові організації.

Літтанскас Ірина

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статті розкрито фінансове становище Укрпочты на ринку фінансових послуг. С допомогою сучасних методик дослідження визначені перспективні напрями діяльності підприємств поштової зв'язки. Одним з найбільш перспективних напрямів розвитку поштової служби в сучасних умовах є розвиток поштово-фінансових послуг. Тому актуальною є проблема вибору можливих організаційно - економічних форм розвитку підприємств поштової зв'язки на ринку фінансових послуг. Для збільшення своєї доходності Укрпочта почала шукати нові потоки доходу, тому запропоновано підхід до об'єднання Укрпочты з Сбербанком. Оператор поштової зв'язки найбільш доступний для всіх категорій споживачів в будь-якому населеному пункті, а також є найбільш стабільними посередниками, до яких існує високе довіря з боку старших споживачів.

Ключові слова: фінансові послуги, фінансовий ринок, небанківські фінансові організації.

Lititanskas Iren

SITUATIONNIY ANALYSIS OF THE NATIONAL POSTAL OPERATORS IN THE FINANCIAL

In the article the financial position Ukrpochty the financial services market . With modern methods of research the prospective activities of post offices . Odnym the most promising of the postal service in the current environment is the development of postal financial services. So important is the problem of choice of possible organizational forms of economic development of post offices for financial services. To increase its profitability Ukrpochta started to look for new revenue streams , so an approach that - to unite Ukrpochty with Sberbank . Operator mail services most affordable for all consumers in any locality, but also the most stable intermediaries to which there is high confidence of older consumers.

Keywords: financial services, financial markets, non-bank financial institutions.

Постановка проблеми. Поштовий зв'язок являє собою важливу складову частину економічної та соціальної інфраструктури держави. Послуги поштового зв'язку сприяють розвитку різноманітних сфер бізнесу, виступають у ролі комунікаційного механізму, доступного для усіх прошарків населення, особливо в період глобалізації та становлення ринкової економіки. Відповідно до Дохінської поштової стратегії, одним з найперспективніших напрямків розвитку поштової служби в сучасних умовах є розвиток поштово-фінансових послуг. Тому виникає проблема вибору можливих організаційно-економічних форм розвитку підприємств поштового зв'язку на ринку фінансових послуг [1, с. 35].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання створення підприємства поштового зв'язку, як бізнес – моделі надання інтегрованих поштових і фінансових послуг обґрунтовано в роботі [2, с. 32]. Формування віртуального поштового ощадного банку, який інформаційно об'єднує поштові відділення розглядається в роботі [3, с. 183]. Концепцію створення Поштового банку запропонував Мещеряков Г.Ю. [4, с. 23]. Але в перелічених працях недостатньо повно вирішені питання щодо вибору оптимального у сучасних умовах варіанту розвитку підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг України, також немає чіткого стратегічного плану інтеграції національного оператора поштового зв'язку (УДППЗ «Укрпошта») із іншими установами, що надають фінансові послуги.

Тому **метою** статті є ситуаційний аналіз розвитку Укрпошти на ринку фінансових послуг задля обґрунтування та вибору оптимальної (з точки зору економічної ефективності та соціальної значущості) організаційно-економічної форми розвитку підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг України.

Виклад основного матеріалу дослідження: Ринок фінансових послуг, як одна з найважливіших сфер національної економіки, забезпечує накопичення і розподіл фінансових ресурсів та надання фінансових послуг, взаємодію учасників цього ринку (з надання та споживання послуг) за правилами, визначеними законами та іншими актами законодавства. Критерієм розподілу всієї сукупності організацій, що надають фінансові послуги на банківські і небанківські, є фінансові організації, які виконують ці організації, а саме:

– для банківських організацій найхарактернішим є виконання комплексу трьох основних операцій: депозитних, кредитних і розрахунково-касових;

– для небанківських організацій ці операції не є основними, але вони можуть акумулювати вільні грошові кошти юридичних і фізичних осіб та розміщувати їх на фінансовому ринку з метою одержання прибутку або заощадження реальної вартості фінансових ресурсів.

Небанківські фінансові організації є організаціями, які так само як і банки, є важливими елементами фінансової інфраструктури країни. До небанківських нефінансових організацій відносяться юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які мають визначене законом право на надання фінансових послуг. До їх складу входять: страхові, лізингові, факторингові компанії, недержавні Пенсійні фонди, ломбарди, іпотечні фонди, кредитні товариства, інші фінансові організації. Також до небанківських нефінансових організацій входить Національний оператор поштового зв'язку, діяльність якого забезпечується об'єктами зв'язку: поштовими відділеннями зв'язку, поштамтами, центрами поштового зв'язку, отже він є сегментом ринку фінансових послуг, розширюючи можливість їх надання у будь-якому регіоні країни. До складу ринку фінансових послуг входять:

- споживачі фінансових послуг (замовники послуг): фізичні і юридичні особи;
- установи з надання фінансових послуг: банківські і небанківські установи.

До небанківських установ належать фінансові і нефінансові установи. Фінансові установи це: страхові, факторингові, лізингові, інвестиційні компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди і фінансові компанії. До нефінансових установ входить оператор поштового зв'язку та інші юридичні особи. Всі вони працюють на ринку фінансових послуг та надають такі послуги: надання послуг у борг, у тому числі і на умовах фінансового кредиту; притягнення фінансових активів із зобов'язанням наступного їхнього повернення; переказ коштів; випуск платіжних документів, платіжних карт, дорожніх чеків; надання гарантій і поручництва; дочірнє управління фінансовими активами; діяльність з обміну валют; фінансовий лізинг; факторинг; послуги у сфері страхування і накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; інші операції, які відповідають критеріям, визначеним у пункті 5 частини першої статті Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»[5].

Фінансовий ринок – це система економічних відносин, що виникають між його прямими учасниками при формуванні попиту і пропозиції на специфічні послуги – фінансові, пов'язані з процесом купівлі-продажу, розподілу та перерозподілу фінансових активів, які знаходяться у власності суб'єктів національної, регіональної та світової економіки [6, с. 93].

Фінансовий ринок забезпечує накопичення і розподіл інвестиційних ресурсів та надання фінансових послуг, взаємодію постачальників і споживачів цих послуг за законодавчо визначеними правилами. Фінансовий ринок управляє потоком інформації, заохочує тих, хто виконує правила, карає порушників і гарантує кожному інвестору, що він може розбагатіти чи збанкрутувати на зовсім рівних умовах з усіма іншими.

Механізм функціонування фінансового ринку забезпечує виявлення обсягу та структури попиту на окремі фінансові активи, своєчасне задоволення тимчасових потреб в залученні капіталу із зовнішніх джерел різних категорій споживачів.

Складовими фінансового ринку виступають грошово-кредитний ринок, страховий ринок, ринок цінних паперів, ринок послуг спільного інвестування, ринок недержавних пенсійних послуг та інші ринки фінансових послуг.

В умовах активізації конкуренції на ринку послуг зв'язку на перший план виходить проблема ситуаційного аналізу ринку послуг поштового зв'язку з метою вивчення основних тенденцій та перспектив розвитку УДППЗ «Укрпошта» на цьому ринку на підставі формування відповідної стратегії [7, с. 254]. Підприємство обслуговує своїх клієнтів через Єдину національну мережу поштового зв'язку та використовує цю можливість, розвиваючи нові продукти та служби, з метою зміцнення своїх послуг та довіри клієнта. Сьогодні Укрпошта надає такі послуги: універсальні; послуги поштового зв'язку; послуги, пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю: торгівля; видавнича діяльність; послуги, що надаються переважно юридичними особами; транспортні послуги.

Ситуаційний аналіз являє собою дослідження поточного стану та перспектив розвитку суб'єкта підприємницької діяльності у взаємозв'язку зі станом зовнішнього ринкового середовища, що оточує даний суб'єкт, тобто в умовах розвитку ринку телекомунікаційних послуг. Результати дослідження ринку дозволять приймати ефективні рішення з управління підприємством зв'язку. Проведені за допомогою сучасних методик дослідження дозволять визначити перспективні напрямки діяльності підприємства та шляхи розширення сфери діяльності, а також виявити зони підвищеного ризику на ринку, що розвивається, послуг зв'язку.

Методами ситуаційного аналізу є: SWOT-аналіз, GAP-аналіз, PEST-аналіз, Матриця Ansoff, модель конкурентних сил Портера (Porter's model) і матриця можливостей по товарах/ринках Бостонської консалтингової групи (матриця БКГ).

Так, на підставі проведеного автором SWOT-аналізу ринку послуг поштового зв'язку та діяльності УДППЗ «Укрпошта» на цьому ринку встановлено, що сильними сторонами розвитку впровадження фінансових послуг є те, що оператори поштового зв'язку найбільш доступні для всіх категорій споживачів у будь-якому населеному пункті, а також є найбільш стабільними посередниками до яких в обслуговуванні існує вища довіра з боку споживачів.

Так, з 1 травня 2000 р. в Укрпошті впроваджено послугу з пересилання електронного переказу між обласними центрами України. За організацією корпоративної мережі до автоматизованої системи "Електронний переказ" було підключено всі поштамти, вузли зв'язку та деякі відділення поштового зв'язку обласних центрів України. Сьогодні дана послуга надається в усіх об'єктах поштового зв'язку.

7 жовтня 2003 р. в Укрпошті, завдяки приєднанню до довгострокового проекту Всесвітнього поштового союзу «Міжнародна фінансова система» (МФС), вперше здійснено обмін міжнародними електронними переказами (з Росією), що дало змогу значно скоротити терміни пересилання міжнародних поштових переказів.

З 2005 р. Укрпошту взято на облік у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг як юридичну особу, що може надавати фінансову послугу – поштовий переказ. Національним банком України (НБУ) видано підприємству генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій.

У 2006 р. запроваджено новий продукт – ТМО («телеманіордер»). Першою країною, з якою було започатковано обмін міжнародними електронними переказами, стала Португалія. З того ж року розпочато приймання та виплачування міжнародних електронних переказів в іноземній валюті (на базі 29 крупних об'єктів поштового зв'язку Укрпошти), одержано генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій, якою НБУ надав дозвіл Укрпошті здійснювати також і діяльність з обміну валют (лише в межах приміщень структурних підрозділів підприємства та без можливості укладання агентських угод щодо здійснення діяльності по обміну валют з іншими особами).

У 2011 р. Укрпошта приєдналась до мережі Єврожиро. Для здійснення обміну грошовими переказами систему Єврожиро використовують майже всі поштові служби європейських країн. До мережі підключено 60 поштових служб, банків та інших фінансових установ з 52 країн світу. Укрпошта отримала можливість укласти угоди про обмін міжнародними переказами з країнами, в яких знаходиться значна кількість трудових мігрантів з України.

Обмін міжнародними електронними переказами здійснюється через мережу МФС з 11 країнами: Росією, Казахстаном, Литвою, Азербайджаном, Вірменією, Молдовою, Білоруссю, Естонією, Узбекистаном, Таджикистаном (м. Душанбе) та Францією; через мережу Єврожиро з Іспанією, Польщею, Хорватією, Латвією, Боснією та Герцеговиною та Угорщиною.

Оцінивши свої можливості, Укрпошта почала співпрацювати з липня 2006 р. з «Дельта Банком» і видавати споживчі кредити через свої відділення. Згідно з договором, зусиллями «Дельта Банку» було проведено навчання персоналу поштових відділень, а також створення нових робочих місць. Зі свого боку Укрпошта надала банку можливість продавати продукти фінансового закладу (в першу чергу, кредити) через власну мережу.

Доходи від надання фінансових послуг національного оператора поштового зв'язку представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Фактори зростання доходів 2012-2013рр.

	Послуги	Доходи, тис. грн.		
		2013 р.	2012 р.	+/-, тис. грн.
1	Загальні доходи (без ПДВ) всього	4055370,9	3872193,6	183177,3
1.1	Доходи від надання послуг поштового зв'язку	3163559	2998263,0	165296
	– письмова кореспонденція	890837,9	843314,8	47523,1
	– відправлення з оголошеною цінністю	21489,1	25807,4	-4318,3
	– посилки	259761,2	236274,1	23487,1
	– виплата пенсій	1375869,3	1303005,2	72864,8

	– пересилання відправлень «консигнація»	71394,3	81968,6	-10574,3
	– періодичні видання	304878,1	276420,9	28457,2
	– інші поштові послуги	239328,4	231472,0	7856,4
1.2	Фінансові послуги	531502	497243,3	34258,7
1.3	Торгівля	194580	188121,1	6458,9
1.4	Інші комерційні послуги	98458,7	88437,4	10021,3
1.5	Доходи від іншої операційної діяльності	67271,2	100128,8	-32857,6

Як бачимо з таблиці 1, доходи на деякі послуги пошти падають, і щоб зберегти свої позиції на ринку фінансових послуг Укрпошта розпочала пошук нових потоків збільшення доходів [8, с. 312]. Сьогодні ефективною є співпраця з Ощадбанком, хоча існує ще велика кількість банків. Але Ощадбанк, як і Укрпошта є державними підприємствами і пошта буде мати можливість акумулювати інвестиційний потенціал від свого розвитку у вигляді одержаних доходів від надання фінансових послуг [9, с. 65]. Сьогодні в Україні зареєстровано 174 банки. Протягом 2013 року чистий актив банківської системи України склав 16,9% або 182,4 млрд. грн. Власний капітал збільшився на 6,5% або 9,2 млрд. грн. Зобов'язання банків продемонстрували зростання на 6,7% (59,8 млрд. грн.) Головним чином за рахунок припливу клієнтських коштів, який за рік склав 15,0%, в той час як обсяги коштів, залучених на міжбанківському ринку, скоротилися майже втричі – на 28,3%, що дорівнює 47,2 млрд. грн., через зміни порядку відображення в бухгалтерському обліку окремих міжбанківських операцій [10]. Першу десятку самих надійних банків України наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Рейтинг банків України.

№ з/п	Банк	Власний капітал, тис.грн.	Статутний капітал, тис. грн.	Нерозподілений прибуток, тис.грн.	Всього зобов'язань і капіталу
1	Приватбанк	20 108 558	16 352 079	1 778 179	202 551 282
2	Ощадбанк	18 565 643	15 537 900	1 202 885	92 319 845
3	Укресімбанк	18 003 075	16 446 818	410 931	91 097 679
4	Укрсоцбанк	7 732 099	1 809 871	-24 422	37 328 519
5	Райфайзен банк Аваль	7 215 679	3 002 775	-86 419	44 803 687
6	Промінвестбанк	5 321 513	5 280 919	-4 985 551	40 236 687
7	Перший Український міжнародний банк	4 531 298	3 294 492	-235 816	34 959 081
8	Укргазбанк	4 414 992	9 662 758	-5 753 161	23 145 343
9	Альфа- банк	4 183 509	4 639 121	-906 108	28 496 249
10	Надра	4 031 367	3 890 363	-687 628	29 345 998

За характером своєї діяльності Ощадний банк, насамперед, традиційно займається роздрібними операціями, пов'язаними з організацією заощаджень населення. Пріоритетним для Ощадбанку є залучення грошових коштів і заощаджень фізичних і юридичних осіб та розміщення їх на комерційних принципах в інтересах вкладників Банку.

Банком здійснюється основний обсяг комунальних платежів та інших перерахувань громадян. Через установи Банку отримує заробітну плату понад 1 мільйон працівників господарських, профспілкових і громадських організацій, бюджетних установ, підприємств, орендарів і фермерів, отримують пенсії більше 1,2 млн. пенсіонерів, які складають 90 % тих, які користуються послугами банків. Установи Банку обслуговують 85,6 млн. рахунків своїх клієнтів, виконують операції в національній та іноземних валютах, обслуговують платіжні картки міжнародних систем, підтримують прямі кореспондентські відносини з 36 іноземними банками.

Ощадбанк є найбільшим оператором на ринку державних цінних паперів, емітованих Міністерством фінансів України [11]. Основні показники банку зображено в таблиці 3.

Таблиця 3

Основні показники банку

Показник	1 січня 2011 р.	1 січня 2012 р.	1 січня 2014 р.
Власний капітал, млрд. грн.	17,6	18,1	20,5
Обсяг кредитного портфеля, млрд. грн.	64,5	81,8	86,3
Обсяг залучених коштів клієнтів, млрд. грн	32,3	38,7	45,5

Обсяг інших залучень, млрд. грн.	22,4	25,7	35,4
-------------------------------------	------	------	------

Укрпошта разом з Ощадбанком присутні майже в усіх населених пунктах, куди не наслідуються увійти інші фінансові структури. У пошти великий штат – приблизно 50 тис. чол. Це працівники, які знають своїх клієнтів і можуть здійснювати їх кредитування. Мова йде про видачу запозичень під стандартні програми: іпотека, покупка авто та ін. Сільському жителю досить важко самому одержати кредит, тому що його фінансовий стан підтвердити проблематично.

Об'єднавшись з Ощадбанком Укрпошта зможе надавати банківські послуги без спеціальної ліцензії, а буде достатньо звичайного договору або угоди. Позитивний досвід такого об'єднання існує у Швеції, Бельгії, Данії, Португалії та в інших країнах. Для держави об'єднання Ощадбанку й Укрпошти – це можливість одержати ліквідний об'єкт для приватизації з розгалуженою філіальною мережею та потужним фінансовим потенціалом. Для «Укрпошти» та Ощадбанку це шанс одержати ресурси можливого конкурента в багатьох секторах фінансового ринку. «Укрпошта» уже зараз надає ряд парабанківських послуг. Якщо врахувати, що значна частина відділень Ощадбанку перебуває в одному приміщенні з Укрпоштою, – вигода від злиття очевидна. SWOT-аналіз об'єднаної структури зображено в таблиці 4.

Таблиця 4

SWOT-аналіз об'єднання Укрпошти і Ощадбанку.

Сильні сторони	Слабкі сторони
Щільна мережа поштових відділень. Для розвитку поштово-банківських послуг не потрібно окремої спеціальної ліцензії. Співробітництво в області поштово-банківських послуг відбувається в рамках звичайної ліцензії на надання банківських послуг та окремих договорів і угод між банком і Укрпоштою. Одержання додаткових доходів від надання фінансових послуг. Підвищення рентабельності підприємства поштового зв'язку, особливо в сільських і віддалених регіонах.	Вихід з моди деяких поштових послуг. Немає спеціальної підготовки службовців. Укрпошта може втратити самостійність. Недостатня координація між фінансовими органами. Недостатність розвитку маркетингової діяльності у розвитку фінансових послуг.
Можливості	Загрози
Поява нових послуг на пошті. Переоснащення поштових відділень. Забезпечення доступу до банківських послуг в усіх регіонах України.	Конкуренція з боку телекомунікаційного оператора та інших банків.

Для державної поштової служби найпотужнішою зброєю в конкурентній боротьбі за банківський ринок є розгалужена мережа. В Укрпошти є відділення в регіонах, де не представлені банки – у великих селах, окремих СМТ, до того ж організація є агентом Пенсійного фонду з виплати пенсій для великої кількості пенсіонерів. В Укрпошти є надійна репутація держкомпанії, якій населення довіряє набагато більше, ніж банківським установам. В кожному селі є багато лояльних пенсіонерів можуть забезпечити Укрпошті успіх на фінансовому ринку.

Висновки. Оператора поштового зв'язку розглянуто, як суб'єкт ринку фінансових послуг. Визначено, що Укрпошта є небанківською організацією з надання фінансових послуг, хоча майже 14% доходу отримує з надання фінансових послуг. Також обґрунтовано доцільність об'єднання Укрпошти з Ощадбанком.

У подальших дослідженнях планується сформулювати можливі сценарії просування підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг, в тому числі модель інтеграції з Ощадбанком.

Література

1. Матеріали 25-го всемирного поштового конгреса «Дохинская почтовая стратегия на 2013-2016 г.». – ВПС. – Конгресс-Док 16. – 45 с.
2. Горбеков Н.Б. Инновационные технологии модернизации системы почтовых услуг в регионе: концепция и механизм реализации: автореф. дис. канд. экономич. наук: 08.00.05/ Гербеков Нюрлю Бекмурзаевич; Ростов на Дону, 2009. – 32с.

3. Захарченко К.В. Стратегічні орієнтири розвитку поштово-банківського бізнесу УДППЗ «Укрпошта» / К.В. Захарченко, Н.Ю. Потапова-Сінько // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. – Вип. 33. – Одеса, 2010. – С. 183-197.

4. Мещеряков Г.Ю. Почтово-банковские услуги как перспективное развитие розничного бизнеса в Российской Федерации: автореф. дис. доктор экономических наук: 08.00.10/Мещеряков Геннадий Юрьевич; Санкт –Петербург, 2010 – 23 с.

5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» за станом на 20 липня 2005 р. // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парламентське вид-во, 2005. – 32 с. /м. Київ, 12 липня 2001 року, № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

6. Захарченко К.В. Ефективність впровадження та розвитку фінансових послуг операторів зв'язку: тези магістерських робіт випускників 2007 року / К.В. Захарченко. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2007. – С. 92-94.

7. Гранатуров В.М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: монографія / В.М. Гранатуров, С.П. Воробієнко; за наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. – К.: Освіта України, 2009. – 254 с.

8. Мещеряков Г.Ю. Почтово-банковские услуги: история развития и современные перспективы. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 312 с.

9. Князева Е.А. Кредитно-финансовое обеспечение инновационного развития предприятия почтовой связи // Матер. третьей междунар. науч.-практ. конф. «Современные проблемы инновационного развития государства». – Том 2. – Днепропетровск: ПДАБА, 2008. – С. 65–67.

10. Рейтинг банков Украины за 2013 год. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://forinsurer.com/ratings/banks/13/9/2>.

11. Информационный портал о банках Украины. Ощадбанк – финансовые показатели банка за 2013 год. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://www.bankstore.com.ua>.

1. Matery`aly 25-go vsemu`rnogo pochtovogo kongressa «Doxy`nskaya pochtovaya strategy`ya na 2013-2016 g.». – VPS. – Kongress-Dok 16. – 45 s.

2. Gorbekov N.B. Y`nnovacy`onnye technology`y` moderny`zacy`y` sy`stemy pochtovy`x uslug v regy`one: koncepcy`ya y` mexany`zm realy`zacy`y`: avtoref. dy`s. kand. ekonomy`ch. nauk:08.00.05/ Gerbekov Nyurlyu Bekmurzaevy`ch; Rostov na Donu, 2009. –32s.

3. Zaxarchenko K.V. Strategichni oriyenty`ry` rozvy`tku poshtovo-bankivs`kogo biznesu UDPPZ «Ukrposhta» / K.V. Zaxarchenko, N.Yu. Potapova-Sin`ko // Rozvy`tok metodiv upravlinnya ta gospodaryuvannya na transporti: zb. nauk. pracz`. – Vy`p. 33. – Odesa, 2010. – S. 183-197.

4. Meshheryakov G.Yu. Pochtovo-bankovskyy`e uslugy` kak perspekty`vnoe razvy`ty`e rozny`chnogo by`znesa v Rossy`jskoj Federacy`y`: avtoref. dy`s..doktor ekonomy`chesky`x nauk:08.00.10/Meshheryakoa Gennady`j Yur`evy`ch; Sankt –Peterburg, 2010 – 23 s.

5. Zakon Ukrayiny` «Pro finansovi poslugy` ta derzhavne reguluyuvannya ry`nkiv finansovy`x poslug» za stanom na 20 ly`pnya 2005 r. // Verxovna Rada Ukrayiny`. – Oficiz. vy`d. – K.: Parlaments`ke vy`d-vo, 2005. – 32 s. /m. Ky`yiv, 12 ly`pnya 2001 roku, # 2664-III [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu do resursu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

6. Zaxarchenko K.V. Efekty`vnist` vprovadzhennya ta rozvy`tku finansovy`x poslug operatoriv zv'yazku: tezy` magisters`ky`x robit vy`puskny`kiv 2007 roku / K.V. Zaxarchenko. – Odesa: ONAZ im. O.S. Popova, 2007. – S. 92-94.

7. Granaturov V.M. Analiz konkurentospromozhnosti telekomunikacijny`x poslug: monografiya / V.M. Granaturov, S.P. Vorobiyenko; za nauk. red. prof. V.M. Granaturova. – K.: Osvita Ukrayiny`, 2009. – 254 s.

8. Meshheryakov G.Yu. Pochtovo-bankovskyy`e uslugy`: y`story`ya razvy`ty`ya y` sovremennyye perspekty`vy. – M.: Fy`nansy y` staty`sty`ka, 2007. – 312 s.

9. Knyazeva E.A. Kredy`tno-fy`nansovoe obespecheny`e y`nnovacy`onnogo razvy`ty`ya predpry`yaty`ya pochtovoj svyazy` // Mater. tret`ej mezhdunar. nauch.-prakt. konf. «Sovremennyye problemy y`nnovacy`onnogo razvy`ty`ya gosudarstva». – Tom 2. – Dnepropetrovsk: PDABA, 2008. – S. 65–67.

10. Rejty`ng bankov Ukray`ny za 2013 god.[Elektronny`j resurs]. Rezhy`m dostupu do resursu: <http://forinsurer.com/ratings/banks/13/9/2>.

11. Інформаційний портал о банках України. Oshhadbank – фінансові показники банку за 2013 год. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://www.bankstore.com.ua>.

Рецензент Князева О.А, д.е.н., професор кафедри ЕП та КУ Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова

15.03.2014

УДК 627:339.92(477)

Михайлюк Елена

МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті висвітлюється стратегічна роль приморських регіонів для економіки України, аналізується сучасний стан соціально-економічного розвитку приморських сільських адміністративних районів, більша частина з яких відноситься до депресивних. Приморські регіони України відрізняються: статусом, спеціалізацією, рівнем соціально-економічного розвитку, інвестиційною привабливістю. Приморські адміністративні райони у більшості своїй є монофункціональними, де переважає розвиток АПК. Окрім сільськогосподарського виробництва, приморські райони займаються виловом риби і рекреаційною діяльністю. Пропонуються економічні, організаційні, правові механізми активізації розвитку внутрішнього потенціалу приморських регіонів. Рекомендується розвивати економічну діяльність за рахунок підвищення власного внутрішнього потенціалу: розвитку агропромислового комплексу з завершеними технологічними стадіями, впровадженню екологічно чистого виробництва; використанням кластерної моделі у туризмі, рекреації, виноробстві і рибному господарстві.

Ключові слова: приморські території, депресивні території, аквакультура, винний туризм, сільський (зелений) туризм, круїзний туризм, кластери.

Михайлюк Елена

МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКИХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье освещается стратегическая роль приморских регионов для экономики Украины, анализируется современное состояние социально-экономического развития приморских сельских административных районов, большая часть из которых относится к депрессивным. Приморские регионы Украины отличаются: статусом, специализацией, уровнем социально-экономического развития, инвестиционной привлекательностью. Приморские административные районы в большинстве своем являются монофункциональными, в них преобладает развитие АПК. Кроме сельскохозяйственного производства, приморские районы занимаются выловом рыбы и рекреационной деятельностью. Предлагаются экономические, организационные, правовые механизмы активизации развития внутреннего потенциала приморских регионов. Рекомендуется развивать экономическую деятельность за счет повышения собственного внутреннего потенциала: развития агропромышленного комплекса с завершенными технологическими стадиями, внедрением экологически чистого производства, использованием кластерной модели в туризме, рекреации, виноделии и рыбном хозяйстве.

Ключевые слова: приморские территории, депрессивные территории, аквакультура, винный туризм, сельский (зеленый) туризм, круизный туризм, кластеры.

Mikhailyuk Elena

MECHANISMS TO PROMOTE THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC CAPACITY COASTAL REGIONS

The article highlights the strategic role of the coastal regions of Ukraine's economy, analyzes the current state of socio-economic development of the coastal village of districts, most of which relates to depression. Coastal regions of Ukraine are distinguished: status, specialization, level of socio-economic development and investment attraction. Coastal districts, for the most part are monofunctional dominated agriculture development. In addition to agriculture, coastal areas involved in catching fish and recreational activities. We offer economical, organizational, legal, boosting domestic capacity development of coastal regions. It is recommended to develop economic activity by increasing its own internal capacity: development of agriculture finalized technological stage, the introduction of cleaner production, using cluster model in tourism, recreation, wine and fisheries.

Keywords: coastal areas, backward regions, aquaculture, wine tourism, rural (green) tourism, cruise tourism clusters.

Постановка проблеми. Перед економікою України на даний момент стоїть питання підвищення її інвестиційної привабливості. Один із шляхів – використання потенціалу країни як морської держави.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблеми удосконалення регіональної політики і вирішення певних питань регіонального розвитку постійно висвітлюються як на законодавчому рівні [1, 2], так і окремими спеціалістами [3, 4, 6].

Серед **невирішених питань** слід більш детально дослідити внутрішні (ендогенні) можливості приморських регіонів для розвитку конкурентоспроможної економіки.

Постановка завдання: визначити місце приморських регіонів в економіці країни, дослідити основні причини депресивності, обґрунтувати необхідність застосування процесу кластеризації різних видів діяльності у регіонах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Приморські регіони для України є:

- зонами розвитку морегосподарського комплексу;
- морським гео економічним і геополітичним «фасадом», через який здійснюється зв'язок із світовим господарством;
- транскордонними територіями, через які проходять енергетичні, торгові, транспортні євразійські шляхи;
- «територіями розвитку» за рахунок розвитку рекреації і туризму;
- полігонами впровадження нових технологій (екологічно чисте виробництво, інноваційні технології у морегосподарському комплексі, видобуток енергоносіїв з газогідратів метану та сірководневої зони Чорного моря, марікультура).

Приморські регіони України відрізняються: статусом, спеціалізацією, рівнем соціально-економічного розвитку, інвестиційною привабливістю.

Більша частина приморських сільських адміністративних районів України може бути віднесена до депресивних [1]. До основних причин депресивності відносяться:

- незадовільна транспортна доступність районів (через їх територію рідко проходять залізниці і автотраси республіканського значення, не розвинуте морське сполучення вздовж узбережжя, тому їх економіко-географічне положення може оцінюватися як несприятливе);
- несприятливі природно-кліматичні умови для розвитку сільського господарства та промисловості (посушлива кліматична зона, низько родючі ґрунти, відсутність значних родовищ корисних копалин, недостатність джерел прісної води);
- низька щільність населення, відтік працездатного населення;
- відсутність якісної інженерної, побутової, транспортної інфраструктури;
- наявність багаточисельних екологічних проблем, які знижують рекреаційно-туристичну привабливість приморських територій;
- низька інвестиційна привабливість територій.

Приморські адміністративні райони у більшості своїй є монофункціональними, де переважає розвиток АПК. Окрім сільськогосподарського виробництва, приморські райони займаються виловом риби і рекреаційною діяльністю.

Одним з напрямків підвищення рівня доходності і зайнятості у малих приморських міських і сільських поселеннях є прибережний лов, який необхідно підсилити розвитком аква- і марікультури: розведення і вилов мідії, мій, рапани тощо. Вилов останньої, зокрема, буде сприяти поліпшенню екологічної ситуації у прибережній морській зоні.

Багаточисельні прісноводні і солоноватоводні лимани Півдня України (площею близько 200 тис. га), за сприятливих економічних обставин, можуть дозволити досягнути на природних кормах рибопродуктивності понад 150-200 кг/га. Потенційна рибопродуктивність цих водоймищ перевищує 600 кг/га на рік. За рахунок розвитку марікультури Україна щорічно може отримувати 20 - 25 тис. т високоякісної риби та 30–50 тис. т безхребетних.

З економічної точки зору, аквакультура в Україні - це перспективний вид бізнесу, проте в Україні сформувався значний дисбаланс між імпортом і виробництвом власної рибної продукції.

Аквакультуру, як напрям сільськогосподарської діяльності потрібно включити до пріоритетного національного проекту розвитку агропромислового комплексу. Вирощування риби і водоплавної птиці - качок і гусей - представляє безперечний інтерес, дозволяючи здобувати одночасно рибу та птицю.

Аквакультуру у сільських приморських регіонах можна поєднувати із спортивним рибальством, сільським туризмом, рекреацією [2,4]. Рекреаційні послуги у сфері аквакультури -

діяльність, пов'язана з організацією відпочинку, в тому числі з наданням права на здійснення любительського та спортивного добування (вилову) об'єктів аквакультури, а також створенням умов для спостереження за гідробіонтами з метою задоволення естетичних і пізнавальних потреб [2].

Поки що низка невирішених нормативних питань не дозволяє розвиватися приватному рибному фермерству. Такі підприємства експлуатують невеликі ставки і не витримують конкуренції з імпортною продукцією. У результаті питома вага аквакультури (промислового вирощування) на українському ринку риби не перевищує 3-5 %.

Разом з тим, за розрахунками фахівців, загальний обсяг рибного ринку в Україні з урахуванням нелегального вилову та імпорту становить близько 1,5 млрд. долл на рік у роздрібних цінах, або близько 600 тис.т на рік.

Для забезпечення ефективного і комплексного розвитку рибного господарства у приморських регіонах потрібна подальша кластеризація у сфері аквакультури, яка забезпечить еволюцію організаційних форм господарювання, співробітництва великого, середнього і малого бізнесу, ефективне функціонування технологічного ланцюжку – видобуток біоресурсів - їх глибоку переробку - транспортування – реалізацію [4]. Для цього необхідно на законодавчому рівні вирішити питання формування рибогосподарських кластерів, організації та функціонування аквакультури.

Прикладом ефективною роботи в цих напрямках є діяльність кластеру «Продукти моря» (КПМ), який створений у 2011 р. в м. Севастополь за ініціатииви міської торгово-промислової палати, за підтримки Німецького бюро міжнародного співробітництва GIZ. Учасниками створення цього кластеру стали науковці Інституту біології південних морів НАН України, представники рибного бізнесу і морського фермерства. Діяльність кластеру здійснюється у таких напрямках:

- створення морських ферм з вирощування молюсків і риб;
- розробка біотехнологій отримання морських водоростей, збагачених мікроелементами;
- впровадження технологій переробки морських організмів для медичних та біопрепаратів;
- створення нових продуктів харчування, в т.ч. використання мікро- водоростей як добавок до харчових і кулінарних виробів;
- виробництво косметичних засобів і лікарських препаратів, зокрема таких, які мають протипухлинну активність;
- підготовка кваліфікованих кадрів для індустрії вирощування риби і морепродуктів, їх переробки, зберігання і реалізації [4].

Поки що приморські райони не є привабливими для інвесторів через відсутність якісної транспортної, інженерної і комунально-побутової інфраструктури. Так, обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 квітня 2013р. по Одеській області склав у розрахунку на одну особу населення 681 дол., по Татарбунарському району – 2 коп., по Ізмайльському – 1,5 грн. [5].

Сфера послуг розвинена слабо, найгірша ситуація у приморських районах Миколаївській області - показник менше за середньообласний рівень у 7 – 40 разів і може складати навіть 0,96 грн.

При низьких доходах має місце і низький товарообіг. По приморських районах Одеської області роздрібний товарообіг менший за рівень середньо обласного в Ізмайльському районі у 14 разів, у Кілійському – у 9 разів. У розрахунку на одну особу населення обсяг роздрібногo товарообороту Березанського району склав 745,7 грн., при середньообласному значенні показника – 1594,7 грн. (тобто менше у 2 рази) [5].

Рекреація є однією з провідних спеціалізацій приморських районів, але її розвиток стримується відсутністю стратегії комплексного підходу. Туризм тут поки що розвинений слабо. Це: сільський, зелений (екологічний), винний, агротуризм, яхтовий, рибальський, рекреаційний. Усі вони на початковому рівні і мають більше правових, побутових і фінансових проблем, ніж економічного зиску.

Моделлю може стати процес кластеризації:

1. У приморських регіонах з традиційним розвитком рекреації необхідно створювати рекреаційно-туристичні кластери і поєднувати їх з винними та сільськогосподарськими (для забезпечення продуктами харчування туристів і рекреантів та створення ринку збуту сільськогосподарської продукції). Більш високими темпами розвивати подієвий туризм; масову економічно вигідну пляжно-оздоровчу рекреацію; орієнтуватися на створення інфраструктури розважальної рекреації.

Високими темпами в останні роки у Чорноморсько-Азовському регіоні розвивається круїзний туризм. У 2013 році було майже 400 заходів круїзних лайнерів до трьох українських портів – Одеси, Севастополя і Ялти. Це на 20% більше, ніж у 2012 році. За попереднім розкладом, на 2014 рік тільки до Одеси повинно зайти 5 найсучасніших круїзних лайнерів з майже 12-тма тисячами пасажирів на борту. Чорноморський круїзний ринок за рахунок в основному заходу іноземних лайнерів буде зростати у найближчі 3-4 роки на 10-15%.

В основному, поки що це туристи з Європи, яким потрібно надати пізнавально-розважальну програму на 8-10 годин перебування судна в Одеському, Ялтинському, Севастопольському, Ізмаїльському або інших українських портах. У розрахунку на цих туристів можливо розробити окремі «тури одного дня»: ностальгійні, етнічні, екологічні, бальнеологічні, археологічні, гастрономічні, винні, які будуть пролягати через певні населені пункти у радіусі до 60-80 км від порту стоянки судна. Для цього необхідно розробити певні кластерні схеми, які дадуть змогу забезпечити ці тури максимальним рівнем розваг, послуг і інформації.

2. У сільських приморських регіонах потрібно розвивати ешелонований тип освоєння: безпосередньо у береговій зоні – рекреаційно-туристичні кластери. У віддалених від узбережжя частинах приморських регіонів – створювати туристичні кластери сільського (зеленого), екологічного, агро туризму і поєднувати їх з винними туристичними кластерами.

Сільський туризм є перспективним напрямом розвитку сільських територій, який здатний забезпечити економічну і демографічну стабільність в сільській місцевості, вирішити основні соціально-економічні проблеми. Зважаючи на осередкове розповсюдження об'єктів рекреаційного потенціалу в степовій частині приморських районів, необхідна організація системи об'єднуючих туристичних маршрутів.

3. Далі від узбережжя доцільно розвивати сільськогосподарські кластери з впровадженням високо інтенсивного екологічно чистого сільського господарства і переробки продукції для задоволення потреб регіону та вивозу надлишків за його межі.

Перспективним є розвиток винного туризму [3, 6]. Поки що його масштаби на Півдні України на порядок нижчі за європейські.

Чинники розвитку винного туризму:

1. *Економічний* – виноробство і винний туризм можуть стати суттєвим бюджетоутворюючим чинником приморських регіонів Півдня України.

2. *Соціальний* – лікувальний аспект виноробства - ампелотерапія; створення нових робочих місць.

3. *Культурний* – розвиток культури споживання вина, створення нових туристичних брендів регіону.

Висновки. Природно-ресурсний і рекреаційний потенціали приморських територій поки що використовуються незадовільно, про що свідчить рівень розвитку АПК, рекреаційно-туристичного комплексу, інвестиційної привабливості, транспортної доступності.

Подальші перспективи приморських регіонів повинні бути пов'язані з розвитком: транспортної інфраструктури, а також участі у транспортних проектах країн ЄС і СНД, що стосуються приморських регіонів України; високо інтенсивного екологічно чистого сільського господарства, яке б могло забезпечувати потреби не тільки місцевого населення і рекреантів, але й експортувати частину своєї продукції. Продукція при цьому не повинна носити характер первинної сировини і відповідати стандартам європейської якості готової продукції, виробленої на місцевих підприємствах.

Україна має досить значний фонд внутрішніх водойм і прибережних акваторій морів, використання якого повинно мати комплексну багатопільову спрямованість. Аквакультура може сформувати 20% українського ринку риби. Ємність сегмента прісноводної риби оцінюється в 80-120 тис. т. За офіційними даними, у внутрішніх водоймах у 2011 р. було видобуто 37,6 тис.т риби та водних ресурсів), але фактичний обсяг вилову може бути, як мінімум, удвічі більшим. Залежно від виду вирощуваної риби, рентабельність рибного господарства становить 15-40%. Потенційно, у п'ятирічній перспективі, аквакультура могла б сформувати не менше 20% внутрішнього українського ринку рибної продукції. Не слід при цьому забувати і про можливість експорту.

Доцільним є створення для рибогосподарської галузі України банку технологій, проведення загальної паспортизації водного фонду, розробка методики їх технологічної сумісності з урахуванням специфіки кожної водойми. Створення бази даних водного фонду передбачає його паспортизацію, кадастр за типом світової практики створення карт ґрунтів, де, окрім фізико-

механічних особливостей ділянок землі, додається технологічна експлуатація даної ділянки з максимальною ефективністю, створення уніфікованої бази технологій вирощування риби.

Рекомендації. Збереження рекреаційно-бальнеологічного потенціалу приморської зони можливо за рахунок створення і ведення державного кадастру природних лікувальних ресурсів України, державного кадастру природних територій курортів України, розташованих у приморських районах. Для цього необхідно розробити закон «Про впровадження політики кластеризації в Україні». Розробити законодавчу та нормативну бази щодо порядку виявлення, оцінки, інвентаризації ресурсів, придатних для туризму, їх паспортизації, реєстрації, визначення правового режиму туристичних ресурсів та маркування ресурсів, їх моніторингу на відповідність нормативним вимогам. Внести зміни і доповнення до чинного законодавства щодо визначення правового режиму туристичних ресурсів та правового забезпечення перспективного розвитку туристичного простору. Внести зміни і доповнення до законодавства України з питань природно-заповідного фонду в частині використання цих територій для туризму.

Оптимізація сільськогосподарського виробництва у приморських зонах можлива за рахунок: створення кластерної системи в агропромисловому виробництві; сприяння створенню аграрно-маркетингових центрів з реалізації сільськогосподарської продукції у кожному приморському районному центрі; забезпечення розвитку ринкової інфраструктури в аграрній сфері (обслуговуючих кооперативів, оптових ринків сільськогосподарської продукції); сприяння розвитку зрошувального землеробства.

Розвиток підвищеними темпами прибережного рибальства, аква- і марікультури можливо забезпечити за рахунок створення індустріальних парків «морські ферми» з пільговими кредитами на відповідну інфраструктуру, прискореним режимом амортизації, компенсаціями для створення робочих місць; організацією повного циклу інноваційних технологій з вирощування і переробки морепродуктів, залучення об'єктів транспортної морської інфраструктури до створення кластерів у сфері рибогосподарського комплексу.

Для цього необхідно у державному бюджеті України закріпити можливість отримання пільгових кредитів на розвиток морської аквакультури; розробити відповідні програми капітального ремонту гідротехнічних споруд, модернізації старих та будівництва нових рибовиробничих заводів.

Для подальшого розвитку виноробства і винного туризму необхідно прийняття державної Програми розвитку виноробства з реалізацією низки заходів державної підтримки [3, 6]:

1. Економічного спрямування:

- потенційними джерелами інвестування внутрішнього характеру можуть стати надходження від діючого сьогодні 1%-го збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, реінвестиції учасників, інше цільове потенційне фінансування держави (компенсація акцизного збору та інше) за умови його збільшення до 1,5%. При цьому 80% надходжень від збору можливо спрямовувати на розвиток виноградарства;

- потенційним джерелом зовнішнього характеру може стати участь у зовнішніх кредитних програмах на пільгових умовах (пов'язані з СОТ, Євросоюзом, залучення грантів) за прикладом існуючої в ЄС програми SAPARD (фонд структурної допомоги сільському господарству і виноградарству);

- скасування акцизних зборів на столові вина, які є продуктом високої дієтичної і харчової цінності;

- компенсація відсоткових ставок за кредитами для закладок нових виноградників (кредити та податкові «канікули» до початку плодоношення лози).

2. Зовнішньоекономічного спрямування:

- подальший розвиток стратегічних зв'язків з Росією у межах єдиного ринкового простору: Росія історично була споживачем українського виноробства і зацікавлена в близькому якісному продукті і сировині. Україна зацікавлена в інвестиціях в сировинну базу та ринку збуту. Необхідна безмитна торгівля продукцією, забезпечення стимулювання російських інвестицій у розвиток українського виноградарства, преференції в просуванні українського вина у Росії.

3. Іміджевого спрямування:

- створення програм щодо популяризації і просування на українському і світовому ринках національних брендів «Українське вино», «Кримське вино», «Вина Одещини», «Вина Миколаївщини»;

- розвиток і рекламування нового для України напрямку – еногастрономії («eno» в

- перекладі з латині означає «вино», а «gastronomy» - «культура прийому їжі);
 - сприяння в організації та проведенні винних фестивалів у приморських регіонах;
 - підготовка інвестиційних проектів, що передбачають впровадження краплинного зрошення виноградників, для формування вичерпної сировинної бази виноробів;
 - просування місцевих виноробів на інвестиційних форумах, конференціях, виставках.
4. Організаційно-правового спрямування:
- сприяння кластеризації у ланцюжку: виноградарство-виноробство-винний туризм;
 - надання за спрощеною процедурою об'єктів комунальної власності для організації мережі спеціалізованих фірмових магазинів, особливо в місцях концентрації туристів;
 - збереження прав використання видових назв продукції, які СОТ охороняються як географічні назви
5. Технологічного спрямування:
- залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у модернізацію основних фондів та впровадження нових технологій;
 - введення заборони на використання матеріалів не виноградного походження при ферментації, витримці та зберіганні вин.

Посилення інвестиційної привабливості можливо завдяки розробці методики складання інвестиційних паспортів з пакетом інформаційних матеріалів про приморські райони та численні конкретні проекти з пропозиціями для інвесторів (стан технічної інфраструктури, доступність будівель і земельних ділянок для бізнесу, якість підготовки ділянок для нової забудови, стан адміністративних послуг тощо), за яким місцева влада зможе визначитися з пріоритетами у галузі інвестування; визначити перелік місцевих послуг і заохочень для інвесторів; врахувати вимоги до планування території та місцевих правил забудови; сформувати бази даних. Важливо, щоб ці паспорти розроблялися в єдиному стилі.

Література

1. Про внесення змін до Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів".- Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, N 51, ст. 756.
2. Про аквакультуру /Закон України від 18 вересня 2012 року N 5293-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [search.ligazakon.ua>l_doc2.nsf/link1/T125293.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125293.html).
3. Програма роста и развития украинского виноделия на 2010-2020 гг. - сайт Инкерманского завода марочных вин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inkerman.ua/ru/news/info-68.html> //
4. Кластери рибодобування, рибопереробки, аквакультури. Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-ribodobuvannya-ribopererobki-akvakulturi>.
5. Соціально-економічне становище регіонів України .- Держкомстат України, 1998-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Шамотий В. Виноделие в Крыму: традиции, модернизация, государственная поддержка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.myshared.ru/slide/401616/>

1. Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrayiny` "Pro sty`mulyuvannya rozvy`tku regioniv".- Zakon Ukrayiny` // Vidomosti Verxovnoyi Rady` Ukrayiny` (VVR), 2009, N 51, st.756.
2. Pro akvakul`туру /Zakon Ukrayiny` vid 18 veresnya 2012 roku N 5293-VI [Elektronnyj resurs]. – Rezhy`m dostupu: [search.ligazakon.ua>l_doc2.nsf/link1/T125293.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125293.html).
3. Programma rosta y` razvy`ty`ya ukraý`nskogo vy`nodely`ya na 2010-2020 gg. - sajt Y`nkermanskogo zavoda marochny`x vy`n [Elektronnyj resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.inkerman.ua/ru/news/info-68.html> //
4. Klasteriy` ry`bodobuvannya, ry`bopererobky`, akvakul`tury`. Ukrayins`ki klasteriy` [Elektronnyj resurs]. – Rezhy`m dostupu: // <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-ribodobuvannya-ribopererobki-akvakulturi>.
5. Social`no-ekonomichne stanovy`shhe regioniv Ukrayiny` .- Derzhkomstat Ukrayiny`, 1998-2012 [Elektronnyj resurs]. – Rezhy`m dostupu: // <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Shamoty`j V. Vy`nodely`e v K`ymu: trady`cy`y`, moderny`zacy`ya, gosudarstvennaya podderzhka [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.myshared.ru/slide/401616/>

Рецензент: Герасименко В.Г, к.е.н., профессор, завідувач кафедри економіки і управління туризмом ОНЕУ

УДК 330.101

Романенко Надія

ЕКОЛОГІЧНА ДОМІНАНТА В КООРДИНАТАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано потребу в екологічній орієнтації заходів, спрямованих на сталий розвиток суспільства; доведено вплив екологічного фактора на соціально-економічний розвиток суспільства, висвітлено основні ідеї сталого розвитку; ґрунтовними засадами якого є три основні центри цілей: природа, суспільство і виробництво; розглянуто формування розуміння важливості екологічного чинника суспільного розвитку через визначення тісного взаємозв'язку між екологічними, економічними і соціальними компонентами; шляхом використання методів аналізу, порівняння і узагальнення взаємовідносин людини і навколишнього природного середовища її існування виділено основні концептуальні основи сучасної екологічної доктрини; на основі стратегічних засад національної парадигми розбудови сталого розвитку виокремлено основні генеральні етапи забезпечення сталого розвитку держави на перспективу; доведено доцільність вирішення екологічних проблем на рівні підприємства.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічні заходи, виробництво, суспільство, навколишнє природне середовище, підприємство.

Романенко Надежда

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА В КООРДИНАТАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье обоснована необходимость в экологической ориентации мероприятий, направленных на устойчивое развитие общества; доказано влияние экологического фактора на социально - экономическое развитие общества, отражены основные идеи устойчивого развития, базовыми принципами которого являются три основных целевых центра: природа, общество и промышленность; рассмотрено формирование понимания важности экологического фактора общественного развития через определение тесной взаимосвязи между экологическими, экономическими и социальными компонентами; путем использования методов анализа, сравнения и обобщения взаимоотношений человека и окружающей природной среды его существования выделены основные концептуальные основы современной экологической доктрины; на основе стратегических основ национальной парадигмы развития устойчивого развития выделены основные генеральные этапы обеспечения устойчивого развития государства на перспективу; доказана целесообразность решения экологических проблем на уровне предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологические мероприятия, производство, общество, окружающую среду, предприятие.

Romanenko Nadiya

ENVIRONMENTAL DOMINANT IN COORDINATES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The paper substantiates the need for environmental orientation activities aimed at sustainable development of society; proven influence of environmental factors on the socio-economic development of society, reflects the main idea of sustainable development, the basic principles which are the three main target center: nature, society and industry; considered forming an understanding the importance of the environmental factor of social development through the definition of a close relationship between environmental, economic and social components, by using the methods of analysis, comparison and generalization relationship between man and the environment of its existence highlights the main conceptual foundations of the modern environmental doctrine, based on the strategic foundations of national development paradigm of sustainable development highlighted the main general steps to ensure sustainable development for the future of the state and prove the expediency solving environmental problems at the enterprise level.

Keywords: sustainable development, environmental initiatives, production, society, environment, enterprise.

Постановка проблеми. Невід'ємною частиною державної політики в області економічного і соціального розвитку, а також раціонального використання природних ресурсів є забезпечення сталого розвитку. Підґрунтям сталого розвитку є перехід до більш високого рівня системної складності, при якому суспільство розглядається не як система, відособлена від природи, а як її органічна складова, що розвивається за рахунок динамічного обміну з природним середовищем енергією, інформацією.

Екологічно безпечний стійкий розвиток будь-якої країни потребує інтернаціоналізації проблем навколишнього середовища, урахування міжнародних вимог до руйнувань середовища, що охоплює території різних країн і відповідного розподілу відповідальності за подібні дії. На сучасному етапі історичну перспективу людства насамперед визначає екологічний фактор. Стає очевидним вплив екологічних умов на розвиток усіх без винятку компонентів соціуму. Саме це визначає необхідність розробки нової еколого-економічної концепції, розвиток і реалізація якої на практиці сприяє «екологізації» мислення і перегляду багатьох стереотипів у процесах прийняття еколого-орієнтованих рішень. Тому дослідження проблем екологічної складової сталого розвитку як провідної домінанти є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема комплексного дослідження екологічних проблем з урахуванням загальносвітового досвіду висвітлено в наукових працях Данилишин Б. [1], Дейлі Г. [2], Ефремов А. [3], Зеркалов Д. [4], Шевчука В. [5], Костицького В. [6], Потапенко В. [8], Садекова А. [9], Ющишиної Л. [11] та ін. В своїх роботах вчені заклали теоретичні основи сталого розвитку суспільства, результати їх досліджень доводять необхідність впровадження заходів, спрямованих на вирішення еколого-економічних проблем та забезпечення екологічної безпеки людства. Актуальність проблеми формування екологічної домінанти в координатах сталого розвитку спонукає до подальшого її дослідження.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Подальшого розвитку потребує систематизація і узгодженість думок науковців щодо обґрунтування потреби в екологічній орієнтації заходів, спрямованих на сталий розвиток суспільства.

Мета статті. Мета статті полягає у висвітленні узгодженості потреби в вирішенні екологічних проблем із завданнями, обумовленими особливостями сталого розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічне благополуччя планети, держави, регіону – один з найважливіших показників життєзабезпечення цивілізації в цілому і її територіальних груп зокрема. До недавнього часу про це можна було не згадувати, але у ХХ-му столітті з'явилися симптоми екологічних захворювань. Необхідно провести серйозну роботу по організації екологізації суспільства на планомірній і зваженій основі, а не в авральному порядку. Раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід'ємна умова постійного економічного та соціального розвитку усіх країн земної кулі [4, с. 41]. Людство зіткнулося з протиріччями між своїми зростаючими потребами і нездатністю біосфери забезпечити їх, не руйнуючись. У результаті соціально-економічний розвиток набув характеру прискореного руху до глобальної екокатастрофи, при цьому ставиться під загрозу не лише задоволення життєво важливих потреб і інтересів майбутніх поколінь людей, але і сама можливість їх існування. Виникла ідея вирішити це протиріччя шляхом переходу до такого цивілізаційного розвитку, який не руйнує своєї природної основи, гарантуючи людству можливість виживання і подальшого безперервного, тобто керованого і сталого, розвитку.

Глибинна суть переходу до сталого розвитку полягає у виживанні людства та одночасному збереженні біосфери, іншими словами, у збереженні біосфери та цивілізації. Проте для того, щоб вижити, зберегтися як унікальний біологічний вид, людині необхідно кардинальним чином трансформувати усі сфери своєї діяльності у напрямку істотного зменшення тиску на біосферу – майже на порядок. Це дуже складна задача, і її виконання багато в чому суперечить тому, що характерно для моделі несталого або економоцентричного розвитку, який розпочався з переходом людства до виробничого господарства. Екологічну неспроможність цієї моделі особливо яскраво продемонструвало ХХ століття [4, с. 22].

В червні 2012 року, через 40 років з часу першої міжнародно-політичної конференції високого рівня, присвяченій довкіллю, та через 20 років з часу історичного «Саміту Землі», в Ріо-де-Жанейро пройшов глобальний саміт – Конференція ООН зі стійкого розвитку («Ріо+20») – одна з наймасштабніших міжнародних подій десятиріччя, пріоритети якої – зелена економіка в контексті сталого розвитку та боротьби з бідністю, та інституційні рамки для сталого розвитку [12].

Історичний шлях нашої країни, як і всієї міжнародної спільноти, формує розуміння важливості екологічного чинника суспільного розвитку через визначення тісного взаємозв'язку між екологічними, економічними і соціальними компонентами. Виходячи з цієї посилки, можна зробити умовивід про те, що майбутнє належить збалансованому та сталому розвитку суспільства.

Сила ідеї сталого розвитку пояснюється тим, що вона відображає й одночасно спонукає приховану зміну в нашому баченні взаємозв'язку між економічною діяльністю людей і природним світом – замкненою екосистемою, що має скінченні матеріальні ресурси і не може збільшуватися [8]. Така зміна приводить до переходу від економічного принципу кількісного збільшення (зростання) до якісного поліпшення (розвитку) як напряму майбутнього прогресу. Йдеться про те, як зазначає Г. Дейлі, що фізичне зростання повинно припинитися, тоді як якісне продовжуватиметься [2].

Концепт сталого розвитку формувався суспільством поступово. Більше того, є всі підстави охарактеризувати його як нову соціально-економічну парадигму. Термін сталий розвиток, як добре відомо, введений у широкий вжиток Міжнародною комісією по навколишньому середовищу і розвитку (Комісія Брунтланд) у 1987 р. Під сталим розуміють такий розвиток, який задовольняє потреби нинішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [7].

Поклавши в основу подальшого розвитку держави інтереси людини, її прагнення жити і творити в гармонії з природою, взявши до уваги основні ідеї і принципи, декларовані на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), Україна започатковує процес змін, які за характером та обсягом експлуатації ресурсів, стратегією інвестування, спрямуванням освіти та науково-технічного прогресу, захищеністю життєдіяльності відповідатимуть сьгоднішнім і майбутнім потребам, створять сприятливі умови для збереження навколишнього природного середовища і природно-ресурсного потенціалу держави та розвитку нації – основи всіх форм життя, тобто започатковує перехід на шлях сталого розвитку. Основні засади сталого розвитку визначені ООН як стратегія розвитку на XXI століття.

Концепція сталого розвитку набуває значного поширення як одна з провідних глобальних проблем людства, що має міждисциплінарний характер і розглядається в багатьох аспектах і ракурсах. Вона охоплює, як мінімум, дві найважливіші ідеї:

- по-перше, цей розвиток передбачає вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Розвиток буде сталим тільки тоді, коли буде досягнута рівновага між різними факторами, що зумовлюють загальний рівень життя;

- по-друге, нинішнє покоління має обов'язок перед прийдешніми поколіннями залишити достатні запаси соціальних, природних та економічних ресурсів для того, щоб вони могли забезпечити для себе рівень добробуту не нижчий, ніж той, що ми маємо зараз.

Ця концепція ставить фундаментальне завдання поєднати динамічний економічний розвиток з наданням рівних можливостей кожному члену суспільства за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів та ліквідації залежності між економічним зростанням та забрудненням довкілля [10]. Ця Концепція визначає цілісну систему поглядів на сталий розвиток України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи переходу держави на засади сталого розвитку і є базовою для розробки стратегії сталого розвитку, державних програм, проектів соціально-економічного розвитку на найближчу і віддалену перспективу.

Концепція сталого розвитку ввібрала в себе позитивні ознаки всіх попередніх концепцій і має три основні центри спрямування цілей – природа, суспільство і виробництво. В цьому аспекті відбувається поступове розгортання концепту сталого розвитку, у процесі якого визначаються нові орієнтири, що пов'язані з питаннями участі у вирішенні проблем бізнесу, створення так званої зеленої економіки, урахування проблем зміни клімату тощо. Важливу роль у формуванні екологічних стратегічних документів нині відіграють регіональні організації та форуми, наприклад ОЕСР, ЄС, Рада міністрів скандинавських країн, які формулюють основні напрями сталого розвитку країн-членів.

Сьогодні майже всі держави світу мають той чи інший варіант документа, який визначає засади сталого розвитку. Втім, не можна говорити, що вони є дієвими та інтегрованими в життя суспільства. При аналізі розроблення та впровадження стратегічних документів, що визначають засади сталого розвитку окремих зарубіжних країн, можна виділити кілька тенденцій і груп держав [7]. Сталий розвиток передбачає необхідність постановки нової екологічної доктрини, яка має лягти в основу як політики національних держав, так і глобалізованого громадянського суспільства. Теоретичний і практичний аналіз усього попереднього досвіду взаємовідносин

людини і навколишнього природного середовища її існування дозволяє виділити такі концептуальні основи сучасної екологічної доктрини. Суспільство і природа є системами взаємодії, де природні зв'язки людини і довкілля органічно переплітаються з її соціальними, органічними зв'язками. На сьогодні у результаті нерозривності взаємодії суспільства і природи ці дві системи утворили єдину глобальну систему "суспільство – природа", яка складається з двох підсистем, що відповідають двом формам взаємодії суспільства і природи – використанню природних ресурсів й охороні навколишнього природного середовища. Перша підсистема – соціально-економічна. Вона спрямована на використання, споживання і перетворення природи людиною. Її завдання – забезпечити задоволення економічних інтересів суспільства. Друга підсистема – екологічна, яка виражає екологічні інтереси людини, а, отже, і всього суспільства в чистому, здоровому, продуктивному і різноманітному довкіллі [11].

З цією метою держави проводять на своїй території екологічну політику, спрямовану на збереження природного середовища, захист життя та здоров'я населення від негативного впливу, зумовленого забрудненням довкілля, досягнення гармонійної взаємодії суспільства та природи, охорону, раціональне використання і відтворення природних ресурсів. Сучасна екологічна ситуація в Україні, особливо в районах та центрах надмірної концентрації підприємств важкої індустрії, характеризується як складна. Вона формувалася протягом тривалого періоду нехтуванням об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного потенціалу. Відбулися структурні деформації народного господарства, за яких перевага надавалася розвитку в Україні сировинно-видобувним, найбільш екологічно небезпечним, галузям важкої індустрії. Чільне місце серед них тепер, і у найближчій перспективі, належатиме підприємствам металургійної та хімічної галузей виробництва. Також слід підкреслити те, що залежно від концентрації у регіонах України великих промислових комплексів, підприємств і ліній (вузлів) транспорту, в складі яких присутні потенційно небезпечні об'єкти (ПНО), підвищується вірогідність виникнення техногенних аварій і катастроф. А як відомо, на Україні є все те, що перераховане вище, тобто вірогідність техногенних аварій і катастроф дуже велика. Тим самим це свідчить про те, що у нашій країні майже відсутня екологічна безпека, а як наслідок і національна безпека також.

Спрямування державної політики на підтримку вітчизняного виробництва, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, створення умов для її інтенсивного розвитку та збільшення добробуту населення є основою зростання економічного потенціалу держави. В країнах із перехідною економікою екологія стала важливим чинником ускладнення здійснення ринкових перетворень. Відсутність послідовності у здійсненні економічних реформ спричиняє нехтування екологічними проблемами суб'єктами господарювання, частиною населення. Нерозвиненість державних інститутів не дозволяє ефективно застосовувати випробувані світовою практикою заходи щодо усунення негативних наслідків кризового стану середовища. Тому віднайти шляхи та механізми адаптації економічної діяльності до відтворювальних можливостей довкілля можливо лише на підґрунті цілісного системного підходу до оптимізації функціонування сучасної еколого-економічної системи [1].

Сформульована на основі стратегічних засад сталого розвитку концепція (національна парадигма) розбудови сталого розвитку національного господарства на майбутнє виходить з необхідності виконання трьох достатньо очевидних завдань, які й визначають три основні стратегічні (генеральні) етапи забезпечення сталого розвитку держави на перспективу.

Перший етап пов'язаний із подоланням еколого-економічної кризи, забезпеченням макроекономічної стабільності та створенням сприятливих умов для стійкого відновлення економічного зростання. На другому етапі повинні відбуватися структурна перебудова галузей виробництва та інфраструктури, підвищення якості життя населення та забезпечення охорони й відновлення навколишнього середовища. Третій пов'язаний із стійким розвитком промислового, аграрного виробництва та інфраструктури на базі нових секторів і галузей економіки, забезпеченням високої якості життя населення й довкілля, створенням основ для високоефективної трансформації національного господарства на перспективу на інноваційній, екологічній та соціальній основі [7].

Багато років підприємці розглядали екологічний рух як перешкоду для розвитку бізнесу. Визнання та реалізація нового підходу до навколишнього середовища відбувалося поступово. В останні роки ставлення багатьох компаній до екологічних проблем кардинально змінилося. Якщо раніше навіть передові фірми вважали, що врахування екологічного чинника знижує їх конкурентоспроможність, то в 80-ті, а особливо в 90-ті роки, прийшло розуміння того, що

екологічно орієнтоване виробництво стає сферою перспективного розвитку бізнесу, а в ряді випадків навіть єдиною альтернативою його виживання [9]. Екологічні умови господарської діяльності дуже важливі для розробки стратегії з двох точок зору. По-перше, керівництво підприємства повинно дотримуватися законодавства в галузі охорони навколишнього середовища при прийнятті оперативних і стратегічних рішень. По-друге, сама природне середовище дозволяє активно використовувати господарську діяльність в інтересах її охорони, наприклад, шляхом розвитку товарів і виробничих процесів, вдосконалення охорони природного середовища.

Обидва ці аспекти вимагають уважного і постійного відстеження змін в області природних основ життя. Головною метою такого аналізу буде правильне з екологічної точки зору і що знижує витрати зменшення витрачання сировини та енергії, а також така організація виробництва, яка дозволяє, по можливості, максимально берегти навколишнє середовище.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вище викладене, можна зробити такі висновки. Реальна ситуація сьогодення, яка склалася в рамках взаємодії людини з природою і процесами соціально-економічних перебудов, доводить нагальну необхідність впровадження активних заходів щодо збереження навколишнього природного середовища життєдіяльності людей. Оскільки екологія є важливим чинником ускладнення здійснення ринкових перетворень, то сталий розвиток держави залежить від адаптації економічної діяльності до відтворювальних можливостей довкілля.

Перспективи подальших досліджень спрямовані на розробку науково-методичного підходу до цілісної системної оцінки екологічного стану в Україні.

Література

1. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія / Б.М.Данилишин. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. — 256 с.
2. Дейлі Г. Поза зростання. Економічна теорія сталого розвитку / Г.Дейлі; [пер. з англ.]. — К.: Інтелсфера, 2002. — 246 с
3. Ефремов А. Устойчивое или гармоничное (с экосистемой) развитие – чему отдать предпочтение? / А. Ефремов // Экономика Украины. – №2. – 2008. – С. 85-90.
4. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку: монографія /Д.В.Зеркалов. – К.: Основа, 2013. – 430 с.
5. Корнийчук Л., Шевчук В. Устойчивое развитие и глобальная миссия Украины / Л. Корнийчук, В. Шевчук // Экономика Украины. – №5. – 2009. – С. 4-14.
6. Костицький В. Конституційне регулювання охорони довкілля: український та світовий досвід / В. Костицький //Право України – 2003. – № 10. – С. 49-55.
7. Національна парадигма сталого розвитку України / Б.Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
8. Потапенко В.Г. Аналіз макроіндексів економічної та екологічної безпеки / В.Г.Потапенко, П.Ю.Какутіч // Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / Є.В. Хлобистова. – СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ИТ «АРИАЛ», 2011. – 589с.
9. Садеков А.А. Экологическое качество в рыночных стратегиях предприятия /А.А.Садеков // Экономика, менеджмент, підприємництво: Зб. наук. пр. – 2001. – № 4. – С. 6-10
10. Сталій розвиток як парадигма суспільного зростання XXI ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/273-stalyi-rozvytok-yak-paradygma-suspilnogo-zrostannya-21-st>
11. Сучасні особливості взаємодії суспільства і природи: екологічні аспекти охорони навколишнього природного середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kostytsky.com.ua/upload/doc/1-2.pdf>

1. Danylyshyn B.M. Ekologichna skladova polityky stalogo rozvytku: monografiya / B.M.Danylyshyn. — Doneczk: TOV «Yugo-Vostok, Ltd», 2008. — 256 s.

2. Dejl G. Poza zrostannya. Ekonomichna teoriya stalogo rozvytku / G.Dejli; [per. z angl.]. — K.: Intelsfera, 2002. — 246 s

3. Efremov A. Ustojchyvoe yly`garmony`chnoe (s ekosy`stemoj) razvytye – chemu otdat`predpochteny`e? / A. Efremov // Ekonomy`ka Ukrayny. – #2. – 2008. – S. 85-90.

4. Zerkalov D.V. Problemy`ekologiyi stalogo rozvytku: monografiya /D.V.Zerkalov. – K.: Osнова, 2013. – 430 s.

5. Kornijchuk L., Shevchuk V. Ustojchy`voe razvy`ty'e y` global'naya my`ssy`ya Ukray`ny / L. Kornijchuk, V. Shevchuk // Ekonomy`ka Ukray`ny. – #5. – 2009. – S. 4-14.

6. Kosty`cz`ky`j V. Konstytucijne reguluvannya oxorony` dovkilliya: ukrayins`ky`j ta svitovy`j dosvid / V. Kosty`cz`ky`j // Pravo Ukrayiny` – 2003. – # 10. – S. 49-55.

7. Nacional`na parady`gma stalogo rozvy`tku Ukrayiny` / B.Ye. Patona. – K.: Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky` pry`rodokory`stvuvannya ta stalogo rozvy`tku Nacional`noyi akademiyi nauk Ukrayiny`", 2012. – 72 s.

8. Potapenko V.G. Analiz makroindeksiv ekonomichnoyi ta ekologichnoyi bezpeky` / V.G.Potapenko, P.Yu.Kakutich // Staly`j rozvy`tok ta ekologichna bezpeka suspil`stva: teoriya, metodologiya, prakty`ka / Ye.V. Xloby`stova. – SumDU, NDI SRP. – Simferopol`: Y`T «ARY`AL», 2011. – 589s.

9. Sadekov A.A. Ekology`cheskoe kachestvo v gymochny`x strategy`yax predpny`yaty`ya / A.A.Sadekov // Ekonomika, menedzhment, pidpny`emny`cztvo: Zb. nauk. pr. – 2001. – # 4. – S. 6-10

10. Staly`j rozvy`tok yak parady`gma suspil`nogo zrostannya XXI st. [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/273-stalyi-rozvytok-yak-paradygma-suspilnogo-zrostannya-21-st>

11. Suchasni osobly`vosti vzayemodiyi suspil`stva i pry`rody`: ekologichni aspekty` oxorony` navkoly`shn`ogo pry`rodnogo seredovy`shha [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.kostytsky.com.ua/upload/doc/1-2.pdf>

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

20.02.2014

УДК 658.168.13:330.13

Тарасова Ольга

ОСНОВНИ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ КОМПАНІЙ В ПРОЦЕСІ ЗЛИТТЯ-ПОГЛИНАННЯ

Автор статті зробив спробу узагальнити теоретичні уявлення, уточнити економічну сутність категорій «вартість», «оцінка бізнесу». Визначити види вартості, які використовуються при оцінці компанії для цілей злиттів-поглинань. Серед них: інвестиційна (обґрунтована вартість компанії для конкретного власника), ринкова (вартість, що розраховується як системи елементів (активів), тобто вартість елементів (активів) плюс системний ефект (goodwill)), фундаментальна вартість (величина акціонерного капіталу, заснована на аналізі внутрішніх (фундаментальних) чинників, які відображають суть бізнесу; визначається шляхом прогнозування грошових потоків без урахування «надлишків» таких як goodwill). Необхідність вирішення завдань наукового вивчення та практичного впровадження адекватних теоретичних і методичних підходів до оцінки вартості вітчизняних компаній, а також недостатня розробленість проблеми, зумовили актуальність даної статті.

Ключові слова: вартість, компанія, акціонер, інвестор, оцінка бізнесу, злиття-поглинання, методологічні підходи.

Тарасова Ольга

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ В ПРОЦЕССЕ СЛИЯНИЯ-ПОГЛОЩЕНИЯ

Автор статьи сделал попытку обобщить теоретические представления, уточнить экономическую сущность категорий «стоимость», «оценка бизнеса». Определить виды стоимости, используемые при оценке компании для целей слияний - поглощений. Среди них: инвестиционная (обоснованная стоимость компании для конкретного владельца), рыночная (стоимость, которая рассчитывается как системы элементов (активов), то есть стоимость элементов (активов) плюс системный эффект (goodwill)), фундаментальная стоимость (величина акционерного капитала, основанная на анализе внутренних (фундаментальных) факторов, которые отражают суть бизнеса; определяется путем прогнозирования денежных потоков без учета «излишков» как goodwill). Необходимость решения задач научного изучения и практического внедрения адекватных теоретических и методических подходов к оценке стоимости отечественных компаний, а также недостаточная разработанность проблемы обусловили актуальность данной статьи.

Ключевые слова: стоимость, компания, акционер, инвестор, оценка бизнеса, слияния-поглощения, методологические подходы.

Tarasova Olga

MAIN METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF COMPANIES IN THE PROCESS OF M & A

The author made an attempt to summarize the theoretical ideas, to clarify the economic substance of the categories of «value», «business valuation». Determine types of value used in the assessment for the purposes of mergers – acquisitions. These include: investment (reasonable value for a particular company owner), market (price, calculated as system of the elements (assets) – the cost of elements (assets) plus systemic effect (goodwill)), the fundamental value (value of equity-based analysis internal (fundamental) factors that reflect the essence of the business, is calculated by forecasting cash flows excluding "surplus" such as goodwill). Requirement to decide the problems of scientific study and practical implementation of adequate theoretical and methodological approaches to the valuation of domestic companies, as well as the lack of a problem caused the relevance of this article.

Keywords: value, company, a shareholder, investor, business valuation, mergers and acquisitions, methodological approaches.

Постановка проблеми. Основним індикатором оцінки рівня сталого розвитку господарюючого суб'єкта, його конкурентоспроможності, збалансованості інтересів різних учасників ринкових відносин, що відображає внутрішні бізнес-процеси і зовнішнє оточення в умовах нестабільності економічної обстановки є показник вартості компанії. Для вітчизняної економічної науки проблема оцінки вартості компанії маловивчена. Це пов'язано з тим, що протягом усього періоду функціонування адміністративно-командної системи господарювання і превалювання державної власності була відсутня потреба в незалежній експертизі вартості підприємства. Єдиним способом була оцінка на основі балансової вартості, що виключало облік таких чинників, що впливає на вартість підприємства, як його позиціонування на ринку, рівень прибутковості, якість виробленої продукції, ступінь ризику та інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі з проблем оцінки переважають роботи західних вчених, таких як А. Дамадаран, Ф. Модельяні і М. Міллер, З. Боді і Р. Мертон, Ш. П. Пратт, де розглядаються теоретичні та методологічні положення в галузі оцінки вартості компанії, які склалися в країнах з розвинутою ринковою економікою. Разом з тим останнім часом питання визначення вартості компанії в умовах ринку, що розвивається стали знаходити відображення у працях економістів: С В. Валдайцева, В. В. Григор'єва, А. Г. Грязновой, М. А. Федотової.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проблеми оцінки компанії в економічній літературі розглядаються в загальному розрізі, без врахування таких проблем та факторів як: економічне середовище, робота в умовах нестабільної ринкової економіки, тим паче таких складних процесів як злиття-поглинання. Йдеться про комплекс проблем - від вирішення питань теоретичного характеру, пов'язаних з визначенням категоріального апарату, що використовується при оцінці компанії, до розробки методичних підходів та розрахунку самої вартості. Трактуювання поняття вартість різноманітно і частково суперечливо, що теж потребує уточнення та конкретизації.

Цілі статті. Узагальнити теоретичні уявлення, уточнити економічну сутність категорій «вартість» (визначити її особливості як об'єкта оцінки) і «оцінка бізнесу». Виділити види вартості бізнесу, що відображають джерела утворення доходу та є найбільш адекватними для аналізу та оцінки вартості публічних акціонерних компаній на ринку злиття-поглинання. Показати взаємозв'язок між видами вартості в рамках угод злиттів – поглинань.

Основний матеріал дослідження. Вартість взагалі - це одна з основних категорій товарної форми господарювання, яка ґрунтується на здатності економічного блага обмінюватись на інше у відповідному еквіваленті. Протягом XVII-XIX віків були сформовані кілька підходів до визначення вартості, які поклали початок сучасній концепції оцінки вартості бізнесу, що істотно розрізняються методологією дослідження, а саме:

- Теорія трудової вартості (найбільший розвиток ця теорія отримала в працях Карла Маркса [1]). Карл Маркс обмежився міркуванням, що в основі визначення величини вартості є суспільно необхідний робочий час. А стосовно міри вартості зауважив, що нею є проста праця. Однак, з погляду господарської практики, нормативного підходу такі загальники виглядають

непереконливими. Вони, зокрема, не піддаються обчисленням, не є продуктивними з погляду економічної практики.

- Теорія маржиналізму чи теорія граничної корисності (основоположники К. Менгер, У. С. Джевонс, С. Бем-Баверк і Л. Вальрас) висловлює принципово інші позиції до з'ясування основи обміну, джерел й основи «субстанції» вартості (цінності), її сутності. Фундаментальний висновок з цього питання зводиться до твердження, що люди обмінюються, оскільки вони мають потреби, а основою обміну є корисність. Корисність є властивістю споживної вартості товару, властивість, якою згідно з теорією трудової вартості, товари відрізняються між собою [2]. Основними недоліками концепції маржиналізму з точки зору методології вважаємо твердження про ідеологічну нейтральність економічного аналізу незалежно від типу суспільства; статичний підхід (розгляд економіки в застиглому стані) та проповідання статичної рівноваги економіки (коли попит дорівнює пропозиції); розгляд економічних суб'єктів як однорідних та рівноправних (що означає абстрагування від існування монополій).

- Теоретична суперечка двох концепцій щодо такої фундаментальної проблеми економічної науки, як вартості (цінності), привела до компромісу, якого дійшли такі видатні економісти, як А. Маршалл та М. Туган-Барановський і намагалися синтезувати обидва підходи до пояснення ціни. Обидва підходи до вартості – з позицій трудової вартості та граничної корисності – виявилися на їхню думку, складниками ширшого підходу до проблеми: з погляду взаємодії ринкових сил – попиту і пропозиції. Отже, цінність (вартість) товару визначена і витратами і виробництва, і корисністю [3].

Основна увага економічної науки з початку ХХ ст. переорієнтувалася переважно на з'ясування функціональних залежностей в економіці, дослідження ціни та практики ціноутворення. Глибинні зміни у виробництві та споживанні наприкінці ХХ ст. активізували інтерес до джерел отримання вартості.

Трактування поняття вартість різноманітно і частково суперечливо. Так, Ф. Модельяні і М. Міллер наголошували, що вартість будь-якої фірми визначається виключно її майбутніми доходами, отже, не залежить від співвідношення акціонерного і позикового капіталу [4]. А. Дамодаран, А. Р. Брейлі, А. С. Майерс в своїх дослідженнях писали, що «вартість бізнесу — це вартість корисності (у формі наведених очікуваних у майбутньому сальдових потоків), що генерується всіма активами компанії» [5].

В свою чергу К. Уолш [6] ототожнює вартість компанії і її ринкову капіталізацію, визначаючи ринкову капіталізацію як суму поточної ринкової вартості позикового і власного капіталу компанії. Однак, на наш погляд, дані поняття слід розрізняти, так як капіталізація компанії завжди менше її ринкової вартості. Вона не враховує надбавок і премій за контроль і розраховується на основі вартості котирувань міноритарного пакета акцій. Тому доцільно вважати економічний зміст поняття «ринкова вартість» ширше, ніж поняття «ринкова капіталізація».

Вартість акціонерного товариства визначається як найбільш вірогідна ціна в грошовому еквіваленті, що формується завдяки його функціонуванню як діючого та єдиного цілого і за яку акції товариства могли бути продані на відкритому конкурентному ринку за умови, що кожна сторона угоди діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. Мірою вартості акціонерного товариства при цьому є капітальна чи самозростаюча вартість. З точки зору вітчизняної практики оцінки під вартістю компанії (підприємства, бізнесу) розуміють «еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей» [7].

Проаналізувавши представлені визначення економічного поняття «вартість», а також беручи до уваги практичну точку зору, робимо висновок, що вартість товару виникає залежно від системи цілей і преференцій, а також від поля прийняття рішень суб'єкта оцінки (компанії) виходячи з його індивідуальної граничної корисності. Вартість (цінність) висловлює користь або вигоду, яку очікує суб'єкт оцінки (до певного моменту часу і в визначеному місці), беручи до уваги всі наявні об'єкти порівняння. Тобто об'єкт оцінки має вартість тільки щодо конкретного суб'єкта оцінки. Згідно з цим він не може володіти загальноприйнятою цінністю, тобто «вартістю як такою», а представляє для кожного свою виняткову цінність.

В економічній літературі відсутня і єдина думка щодо трактування терміна «оцінка». Більшість фахівців сходяться на думці, що оцінка є відображенням суб'єктивних уявлень про майбутні вигоди власника активу (об'єктивно існуючої вартості). Різниця точок зору стосовно даного питання обумовлено тим, що деякі вчені при його визначенні роблять акцент на отриманих результатах, а інші на елементах і характеристиках оцінки як процесу. Таку розбіжність згадує визначення оцінки, представлене в стандартах Американського товариства оцінювачів [8]: «оцінка

бізнесу – це акт або процес підготовки висновку, або визначення вартості підприємства, або частки акціонерів у його капіталі».

В. Григор'єв та І. Островкін під оцінкою розуміють науково обґрунтовану думку експерта-оцінювача про вартість об'єкта, що підлягає оцінці, так і процес визначення вартості об'єкта [9].

Значущим є думка Г.І. Сичової, Є.Б. Колбачева, В.А. Сивева, М.А. Козодаєва, М.В. Пилова про те, що оцінка бізнесу – це процес встановлення експертом-оцінювачем вартості об'єкта оцінки для специфічних цілей, результатом якого є науково обґрунтована думка про вартість оцінюваного об'єкта на дату оцінки в грошовому вираженні [10]. Таке трактування дозволяє виявити ряд специфічних елементів, що характеризують розгляд оцінки вартості як процесу; об'єкт і суб'єкт оцінки; система показників і їх критеріальні значення; шкала вимірювань; терміни оцінки; безпосередня оцінка як отриманий результат, а також ступінь взаємозв'язку і співвідношення між цими елементами.

В основі смислової ідентифікації оцінки бізнесу лежить ототожнення даного терміну з розрахунком вартості об'єкта. Разом з тим необхідно підкреслити, що слово «оцінка», передбачає визначення ціни об'єкта, а не його вартості, оскільки в українській мові «ціна» і «вартість» мають принципову відмінність і не є синонімічні один одному. «Ціна» показує отриману власником вигоду в момент реалізації об'єкта. У той час як «вартість» відображає витрати, пов'язані з функціонуванням об'єкта та понесені власником у фіксований момент часу. Однак, слово «оцінка» передбачає встановлення ціни, вартості, кількісних і якісних параметрів об'єкта, іншими словами спостерігається діалектична єдність цих двох понять. Тому під терміном «оцінка» необхідно розуміти визначення не тільки вартості об'єкта, але й ціни [11].

Ряд дослідників визначають оцінку компанії, акцентуючи увагу на кінцевих результатах деякого процесу, який являє собою певне судження або думку про цінність, рівні або значимості чого-небудь. Так М. Ю. Мачці і Г. Брезель під оцінкою розуміють «присвоювання суб'єктом оцінки певному предмету - об'єкту оцінки - цінності, вираженої переважно в грошовій формі» [12]. У роботі В. А. Щербакова, Н. А. Щербакової відзначається, що оцінка підприємства являє собою «визначення в грошовому вираженні вартості підприємства, яка враховує його корисність і витрати, пов'язані з отриманням цієї корисності» [13].

Звідси робимо висновок, що бізнес має вартість лише в тому випадку, якщо може бути корисний потенційному власнику. Таким чином, вартість бізнесу – це прояви ділової активності компанії, сутністю яких є фактичне або потенційне прирощення потоків економічних вигод, достатніх для задоволення очікувань власників вкладеного капіталу (в тому числі нематеріальних активів) з урахуванням притаманної цим вкладенням часткою ризику [14]. А оцінка вартості являє собою певний процес моделювання майбутніх грошових потоків та прийняття рішень про способи і методи оцінки цих потоків. Сам процес оцінки являє собою комплекс необхідних обчислювальних процедур для встановлення вартості, в ході якого необхідно враховувати все розмаїття факторів, що формують вартість компанії, цілей і завдань, що вирішуються різними суб'єктами в системі оціночної діяльності. Об'єктом оцінки є вартості компанії-цілі як цілісного діючого бізнесу, системи, яка на ринку цілком може бути реалізована, як весь комплекс, так і окремими підсистемами або навіть елементами. Фактично, товаром можна назвати навіть не весь бізнес, як такий, а окремі складові цього єдиного цілого. При цьому метою є виділити ті елементи, які, як очікується, будуть виробляти грошові потоки, які покупцеві потрібно оцінити, щоб визначити вартість компанії в цілому. Відповідно вартість бізнесу є віддзеркаленням результатів його діяльності, а оцінка вартості передбачає оцінку мажоритарного і міноритарного пакета акцій підприємства, оцінку майнового комплексу (активів компанії) – будівель, споруд, мереж, комунікацій, земельних ділянок, транспортних засобів і устаткування, а також фінансових потоків підприємства. Не менш важливими є також персонал з його напрацьованими знаннями і досвідом, клієнтська база, мережі постачальників та споживачів.

Не знаючи вартості досить складно робити обґрунтовані рішення щодо продажу або купівлі прав власника. Оцінка вартості компаній до і після злиття - поглинання є одним з основних елементів власне стратегії злиття і поглинання з двох причин. По-перше, оцінка вартості перспективних для злиття компаній є ключовим фактором оцінки економічної доцільності злиття або поглинання. По-друге, оцінка різних показників компаній після здійснення злиття дозволяє проаналізувати чинники, що вплинули на успіх чи невдачу злиття, і зробити висновки для подальшого здійснення фінансової стратегії.

Методологія оцінки вартості конкретного об'єкта залежить від виду вартості, що необхідно визначити в рамках того чи іншого завдання. Задля узагальнення та систематизації видів вартості,

що існують в теорії та практиці оціночної діяльності, було проаналізовано ряд робіт учених-економістів, практиків-оцінювачів та нормативно-правові документи різних країн світу. У результаті зазначеного аналізу було виявлено розбіжності не тільки у визначенні сутності видів вартості в різних державах (такі види вартості наявні в стандартах оцінки, які зафіксовані нормативними положеннями Кабінету міністрів України як: оціночна, поточна та переоцінена вартість), а й у переліку самих видів вартості, які є представленими в стандартах оцінки однієї країни і не розраховуються в іншій. Дана проблематика спричинена в першу чергу невідповідністю стандартів бухгалтерського обліку в різних країнах, специфікою законодавства, рівнем розвитку окремих ринків країни тощо.

Отже при формуванні класифікації видів вартості, що використовуються при оцінці в різних цілях в умовах вітчизняної економіки, за основу було обрано види вартості, представлені в Національних стандартах оцінки України, та розширені окремими видами вартості, що обґрунтовано пропонуються вітчизняними науковцями.

Основною ознакою вибору адекватного виду вартості бізнесу в нашому випадку (аналіз оцінки вартості публічних акціонерних компаній на ринку злиття-поглинання) – є джерело формування доходу. Відповідно цьому можна виділити найбільш часто вживані види вартості, що відображають джерела утворення доходу:

- обґрунтована ринкова вартість;
- інвестиційна вартість;
- внутрішня (фундаментальна вартість).

Аналізуючи праці зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, не знаходимо різних відмінностей в визначенні категорії ринкова вартість. При цьому під обґрунтованою ринковою вартістю об'єкта оцінки, як базовою і найбільш поширеною формою прояву категорії вартість, пропонуємо розуміти вартість, що формується на конкурентному ринку під впливом різноманітних чинників на дату оцінки за угодою, що вже сталася (тобто відображає минулий стан об'єкта), укладеної між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що всі учасники угоди діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. Обґрунтована ринкова вартість компанії розраховується як системи елементів (активів), тобто вартість елементів (активів) плюс системний ефект.

В економічній літературі синонімами ринкової вартості також виступають поняття фундаментальна і внутрішня вартість, однак на наш погляд це не відповідає дійсності.

Щодо трактування економічної категорії фундаментальна (внутрішня, реальна вартість), то тут не існує єдиної точки зору серед економістів. Аналіз економічної літератури дає можливість сформулювати визначення фундаментальної вартості публічного акціонерного товариства, як розрахункової величини акціонерного капіталу, заснованої на аналізі внутрішніх (фундаментальних) чинників, які відображають суть бізнесу; визначається шляхом прогнозування грошових потоків без урахування «надлишків» таких як goodwill; залежить від об'єктивного аналітичного висновку незалежного експерта-оцінювача, а не від цілей конкретного інвестора та базується на знаннях та обліку фінансового та економічного стану об'єкта оцінки, а також перспектив одержання прибутку та чистого доходу.

Деякі економісти вказують на взаємний зв'язок між вартістю акцій компанії і її ринковою капіталізацією. Відомий інвестор і вчений Дж. Сорос позначив взаємний зв'язок між рівнем цін акцій компанії і її фундаментальними економічними характеристиками, вираженими через прибуток, поняттям рефлексивності [15]. Позитивна оцінка компанії фондовим ринком (високий показник P / E) згідно теорії рефлексивності Сороса веде до підвищення прибутковості компанії. Для доказу цієї ідеї Сорос наводить приклад, пов'язаний з ринком злиттів - поглинань. Так в кінці 60-х рр. в США акції високотехнологічних оборонних компаній були переоцінені інвесторами. Даний факт дозволив цим компаніям поглинути кілька інших компаній з більш низьким P / E шляхом конвертації власних акцій в рамках додаткових емісій. В результаті цього прибуток на акцію головної компанії (у якої був вищий P / E) зріс.

Математично взаємозв'язок між ринковою капіталізацією та фундаментальною внутрішньою ринковою вартістю можна позначити таким чином:

$$MC = f(FV); FV = g(MC),$$

де MC – ринкова капіталізація компанії;

FV – фундаментальна (внутрішня) вартість компанії.

Ринкова вартість консолідованих (тут і далі під консолідованими компаніями розуміємо компанії, що беруть участь в операції злиття – поглинання) компаній або активів у рамках злиття -

поглинання виступає в якості величини, що не залежить від самої угоди злиття або поглинання та її фінансових умов. В рамках злиття і поглинання для оцінки ефективності угоди необхідно також визначення ринкової вартості консолідованої компанії.

Консолідована компанія – компанія, уворена в результаті реалізації угоди злиття, що діє як єдиний або сукупність контрольованих суб'єктів.

Виходячи з мотивації учасників угод злиттів - поглинань, реалізувати можливі синергитичні ефекти і збільшити вартість компанії в рамках оцінки вартості компанії, також може виникати потреба в оцінці інвестиційної вартості, яка повинна бути більше ринкової вартості, що можливо в тому числі і за рахунок появи синергії між даною компанією і іншими бізнес-активами даного інвестора. Інвестиційна вартість компанії в даному випадку враховує вартість синергитичного ефекту для компанії, яка ініціює операцію.

Взаємозв'язок ринкової (РВ) та інвестиційної (ІВ) вартостей, які можуть виступати в якості об'єктів оцінки при злиттях - поглинаннях, можна представити наступними залежностями:

$$\begin{aligned} & \text{РВ (А) + РВ (Б) + ІВ (синергії АБ) = РВ (АБ);} \\ & \text{РВ (А) + ІВ (Б для А) = РВ (АБ);} \\ & \text{РВ (Б) + ІВ (А для Б) = РВ (АБ);} \\ & \text{ІВ (А для Б) = РВ (А) + ІВ (ефекту синергії між А і Б)} \end{aligned}$$

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Таким чином, при оцінці вартості в рамках угод злиттів - поглинань можуть бути оцінені наступні компоненти – ринкова вартість компаній, що беруть участь в угоді, ринкова вартість консолідованої компанії (порівняння якої з сумою ринкових вартостей незалежних компаній (А + Б) буде свідчити про наявність або відсутність синергії та ефективності угоди), інвестиційна вартість синергитичного ефекту (набагато важче реалізувати на практиці, так як вартість синергії залежить не тільки від грошових потоків, але й зміни рівня ризиків, властивих грошовим потокам консолідованої компанії, що на практиці характерно для більшості угод М&А), а також фундаментальна вартість компанії (дасть змогу визначити «чисту» вартість компанії як системи елементів (активів) без системних ефектів у вигляді goodwill).

Наступним кроком після виявлення необхідного виду вартості, що відбиває мету оцінки є вибір необхідних процедур і методів оцінки. Ці проблемні питання будуть покладені в основу наших подальших досліджень.

Література

1. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. – Т. I. – Кн. I / Пер. з нім. за ред. Д.Рабиновича. – К.: Партвидав ЦК КП(б)У, 1934. – С. 833-839; Т. III. – Ч.I. – Кн. III. – Пер. з нім за ред. Д.Рабиновича. – К.: Партвидав ЦК КП(б)У, 1936. – С. 437-439.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія: посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.В. Мочерний. – К.: Академія, 1999. – 592 с.
3. Ватаманюк З.І., Панчишин С.М. Вступ до економічної теорії: Підручник / Ватаманюк, С. Панчишин та ін.– 3-є вид. – Львів: Новий світ-2000, 2007. – 504с.
4. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // F. Modigliani, M. Miller. American Economic Review, June 1958.
5. Брейли Р. Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.). – М., 2008. – 1008 с.
6. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 2000. – 360 с.
7. Національний стандарт «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 г. – № 1440.
8. Америнаские стандарты оценки (American Society of Appraisers – ASA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.appraisalfoundation.org>
9. Григорьев В.В. Оценка предприятия. Имущественный подход / В.В. Григорьев, И.М. Островкин. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
10. Козодаев М.А. оценка и бизнес / М.А. Козодаев, М.В. Пылов. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест.: Институт экономических стратегий, 2003. – 128 с.
11. Фомин П.А. Оценка эффективности использования финансов предприятия в условиях рыночной экономики / П.А. Фомин, В.В. Хохлов. – М.: Высшая школа, 2007. – 284 с.

12. Мачке М.Ю., Брѣзѣль Г. Основные черты функциональной оценки предприятий / И.Л. Артеменнов, В.А. Вольнова, Л.А. Лейфер, Е.И. Нейман. // На рубеже 20-летия: сб. научн.-метод. ст. – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2013. – С. 110-141.
 13. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2006. – 2008 с.
 14. Асканова О.В., Карпенко А.В. Эволюция подходов к осознанию сущности понятия стоимости бизнеса и её оценки / О.В. Асканова, А.В. Карпенко // Общество: политика, экономика. – 2010. – № 2. – С. 38-42.
 15. Сорос Д. Алхимия финансов / Д. Сорос. – М.: Инфра-М, 2001. – 208 с.
1. Makrs K. Kapital. Krytyka politychnoyi ekonomiyi. – T. I. – Kn. I / Per. z nim. za red. D.Raby`novy`cha. – K.: Partvy`dav CzK KP(b)U, 1934. – S. 833-839; T. III. – Ch.I. – Kn. III. – Per. z nim za red. D.Raby`novy`cha. – K.: Partvy`dav CzK KP(b)U, 1936. – S. 437-439.
 2. Mocherny`j S.V. Ekonomichna teoriya: posib. dlya stud. vy`shh. navch. zakl. / S.V. Mocherny`j. – K.: Akademiya, 1999. – 592 s.
 3. Vatamanyuk Z.I., Panchy`shy`n S.M. Vstup do ekonomichnoyi teorii: Pidruchny`k / Z. Vatamanyuk, S. Panchy`shy`n ta in.– 3-ye vy`d. – L`viv: Novy`j svit-2000, 2007. – 504s.
 4. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / / F. Modigliani, M. Miller. American Economic Review, June 1958.
 5. Brejly` R. Majers S. Pryn`ny`ry korporaty`vny`x fy`nansov. – 2-e russk. y`zd. (per. s 7-go mezhdunar. y`zd.). – M., 2008. – 1008 s.
 6. Uolsh K. Klyuchevye pokazately` menedzhmenta. Kak analy`zy`rovat` y` kontroly`rovat` dannye, opredelyayushhy`e stoy`most` kompany`y` / K. Uolsh; [per. s angl.]. – M.: Delo, 2000. – 360 s.
 7. Nacional`ny`j standart «Zagal`ni zasady` ocinky` majna i majnovy`x prav» vid 10 veresnya 2003 g. – # 1440.
 8. Amery`nasky`e standarty` ocenky` (American Society of Appraisers – ASA) [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.appraisalfoundation.org>
 9. Gry`gor`ev V.V. Ocenka prepri`yaty`ya. Y`mushhestvenny`j podxod / V.V. Gry`gor`ev, Y`.M. Ostrovky`n. – M.: Delo, 1998. – 224 s.
 10. Kozodaev M.A. ocenka y` by`znes / M.A. Kozodaev, M.V. Rylov. – M.: OLMA-PRESS Y`nvest.: Y`nsty`tut ekonomy`chesky`x strategy`j, 2003. – 128 s.
 11. Fomy`n P.A. Ocenka efekty`vnosty` y`spo`l`zovany`ya fy`nansov predpri`yaty`ya v uslovy`yax gыnochnoj ekonomy`ky` / P.A. Fomy`n, V.V. Xoxlov. – M.: Vysshaya shkola, 2007. – 284 s.
 12. Machke M.Yu., Brѣzѣl` G. Основные черты функцы`онал`noj ocenky` predpri`yaty`j / Y`.L. Artemenнов, V.A. Vol`nova, L.A. Lejfer, E Y`. Nejman. // Na rubezhe 20-lety`ya: sb. nauchn.-metod. st. – M.: ООО «Rossy`jskoe obshhestvo ocenshy`kov», 2013. – С. 110-141.
 13. Shherbakov V.A. Ocenka stoy`mosty` predpri`yaty`ya (by`znesa) / V.A. Shherbakov, N.A. Shherbakova. – M.: Omega-L, 2006. – 2008 s.
 14. Askanova O.V., Karpenko A.V. Эволюцы`ya podxodov k osoznany`yu sushhnosty` ponyaty`ya stoy`mosty` by`znesa y` еѣ ocenky` / O.V. Askanova, A.V. Karpenko // Obshhestvo: polity`ka, ekonomy`ka. – 2010. – # 2. – С. 38-42.
 15. Soros D. Alxy`my`ya fy`nansov / D. Soros. – M.: Y`nfra-M, 2001. – 208 s.

Рецензент Кублік В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

6.02.2014

УДК 664.6:65.011.8 (487.74)

Шевченко-Перепьолкіна Радислава

РОЗВИТОК ТА СУЧАСНИЙ СТАН ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСТА ІЗМАЇЛ

Розвиток підприємництва сьогодні знаходиться під пильною увагою як держави, так і громадськості. Увага автора приділяється підприємствам хлібопекарської галузі м. Ізмаїл. Автор зауважує на проблемах розвитку найбільш соціальної галузі економіки м. Ізмаїл – хлібопекарства, спираючись на історію її розвитку та сучасний стан. Наголошення на проблемах галузі – відбиток загального занепаду економіки міста та регіону загалом. Автором підіймається актуальне для сучасних шляхів подолання економічної кризи питання сприяння розширенню сфери не лише малого бізнесу, а й середнього. Створення умов для укрупнення підприємств обґрунтовуються впливом різних факторів, серед яких є: підвищення якості продукції регіонального виробника, що важливо як для нього самого, так і для споживачів продукції; впровадження інноваційних технологій; підвищення ефективності роботи підприємств. Автор підкреслює, що укрупнення підприємств хлібопекарської галузі спостерігається і в інших розвинених країнах світу.

Ключові слова: хлібопекарські підприємства, Ізмаїл, банкрутство, мале підприємництво, ринок хлібу.

Шевченко-Перепелкіна Радислава

РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА ИЗМАИЛ

Развитие предпринимательства сегодня находится под пристальным вниманием как государства так и общественности. Внимание автора уделяется предприятиям хлебопекарной отрасли города Измаил. Автор акцентирует внимание на проблемах развития наиболее социальной отрасли экономики г.Измаил – хлебопекарства, основываясь на историю ее развития и современное состояние. Акцент на проблемах отрасли – отпечаток общего упадка экономики города и региона в целом. Автором поднимаются актуальные для современных путей преодоления экономического кризиса вопросы содействия расширению сферы не только малого бизнеса, но и среднего. Создание условий для укрупнения предприятия обосновывается влиянием разных факторов, среди которых: повышение качества продукции регионального производителя, что важно как для него самого, так и для потребителей продукции; внедрение инновационных технологий; повышение эффективности работы предприятий. Автор подчеркивает, что укрупнение предприятий хлебопекарной отрасли наблюдается и в других развитых странах мира.

Ключевые слова: хлебопекарные предприятия, Измаил, банкрутство, малое предпринимательство, рынок хлеба.

Shevchenko-Perepolkina Radislava

THE BREAD PRODUCTION ENTERPRISES DEVELOPMENT AND CURRENT STATE IN IZMAIL

Business development is under close attention as the states and the public today. The author pays attention to the enterprises of bread production branch of Izmail. The author attention focused on development problems of the most social branch of the economy Izmail –bread production, based on history of its development and current state. Emphasis on branch problems – an imprint of the general decline of the whole region and town economy as well. The actual questions rising by author for the contemporary ways for the economic crisis expansion of the sphere not only small business, but also medium. Creation of conditions for integration of the enterprise locates influence of different factors, among which improvement of production quality of the regional producer that is important both for him, and for consumers of production; introduction of innovative technologies; increase efficiency the work of enterprises. The merger of enterprises of bread production branch is observed and in other developed countries of the world emphasizes by author.

Keywords: bread production enterprises, Izmail, bankruptcy, small business, bread market.

Постановка проблеми. Маємо визнати, що в місті сьогодні велике та середнє підприємництво не розвинене. Отже, економічні кризи періоду становлення ринкової економіки та переважна увага держави до підтримки малого підприємництва призвели до поширення в місті саме суб'єктів малого бізнесу. З одного боку це сприяє конкуренції, проте має і значні недоліки, такі як тінізація прибутків, недодержання технологічних вимог вироблення продукції, низька можливість впровадження інновацій, зниження якості продукції. Про це, зокрема, свідчить і сучасний стан хлібопекарства регіону.

Невирішені раніше частини загальної проблеми полягають, по-перше, в узагальненні окремих фактів розвитку місцевого ринку хлібовиробництва; по-друге, в зверненні уваги підприємців та науковців до проблем розвитку хлібопекарських підприємств, а також пошуку шляхів їх подолання.

Мета статті обумовлена невирішеними проблемами тематики та полягає в дослідженні, аналізі та узагальненню особливостей розвитку хлібопекарських підприємств м. Ізмаїл.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні десятиріччя багато дослідників присвячувало свої роботи проблемам розвитку малих підприємств (Н. Бех, В. Виговська, В. Папш та ін.), зокрема, досліджувалися також питання розвитку хлібопекарства (Г. Ємцева, Н.Костецька, М. Плотнікова та ін.), проте окремі аспекти розвитку підприємств хлібопекарської галузі

залишаються поза увагою науковців. Так, економічні показники та особливості діяльності фізичних осіб-підприємців, які працюють в хлібопекарській галузі, приватних хлібопекарень, можна отримати хіба що з декотрих фактів на шпальтах місцевої преси та особистого спілкування з підприємцями. Але сьогодні саме ці підприємства займають велику долю ринку хлібопекарської продукції, особливо у малих містах. Тому, додаткову актуальність пропонованого матеріалу становить узагальнення подібної інформації.

Розвиток підприємств хлібопекарської галузі розглянемо в історичному аспекті на прикладі м. Ізмаїл. В 1972 року в Ізмаїлі відкрився хлібокомбінат, на сьогодні - середнє підприємство, яке забезпечувало м. Ізмаїл та район хлібопекарською продукцією. На той час чисельність населення м. Ізмаїл становило 70 тис. осіб. Проте, у силу проблем, пов'язаних із розпадом Радянського Союзу та становленням ринкової економіки: втрати постачальників сировини, значного підвищення цін на енергоносії та тої ж самої сировини, започаткування діяльності приватних хлібопекарень, які в 90-х роках мали змогу виробляти значно більш дешеву продукцію, велике за мірками міста підприємство, незважаючи на всі спроби порятунку, у 2008 році збанкрутувало. Банкрутство підприємства було викликане не лише зовнішніми факторами: підвищенням конкуренції з боку малих підприємств, урізноманітненням їх продукції, подорожчанням собівартості продукції, фінансовими кризами, але й внутрішніми: відсутністю гнучкості менеджменту, високою собівартістю продукції, неспроможністю до реструктуризації. Місце хлібокомбінату відразу зайняли приватні хлібопекарні «Текнор», «Мельком» та низка інших, переважно тіньових. Реагуючи на зміну ринкових умов та на соціальну значущість галузі, місцева влада відкрила муніципальну пекарню «Ізмаїл-хліб». Її будівництво обійшлося місту у 556 тис. грн. Пекарня розрахована на виробництво 3 тис. тон хлібобулочних виробів в асортименті. При пекарні працював відділ маркетингу, тут же був відкритий магазин та ще дві власні торговельні точки – 2 кіоски на головних вулицях міста. Продукція «Ізмаїл-хліб» поставлялася в більш ніж 30 торговельних точок по місту. Проте, не дивлячись на дієву структуру управління, місцеві дотації та сучасне обладнання, пекарня проіснувала до 2010 року. Зокрема, в економічному обґрунтуванні рішення про припинення діяльності підприємства говорилося, що 2010-й рік виявився не результативним: якщо за 2008 рік було випущено 498,1 тонн хлібобулочної продукції, то в 2010-м обсяги виробництва впали до 225,5 тонни. Примітно, що піковим роком за обсягами податків і зборів став 2007 рік (348,4 тисячі гривень), але й 2010 року комунальне підприємство сплатило в бюджети всіх рівнів 296,1 тисячі гривень. Правда, і кредиторська заборгованість, що в 2007 році склала 103,4 тисячі гривень, а потім стала зменшуватися по роках до 86,5 тисячі гривень в 2008 році й 17,4 тисячі в 2009-м, у 2010 році різко збільшилася до 91,6 тисячі гривень в умовах спаду обсягів виробництва. Таке положення справ пов'язано з тим, що скоротилася торговельна мережа (через втрату частини хлібних магазинів) і відповідно скоротилися обсяги продажів. Сьогодні «Ізмаїл-хліб» цілим виробничим комплексом передано в оренду приватному підприємству, але виробництво хліба на базі цієї пекарні припинено.

Не ліпші ситуації спіткали і інших суб'єктів малого бізнесу цієї галузі – за часи існування приватного хлібопечіння в місті збанкрутувало більше 10 суб'єктів. Найбільш яскравий випадок – припинення діяльності пекарні ТОВ «Альфа-Текнор», яке відбулося в 2009 році. ТОВ «Альфа-Текнор» було створене у 1994 році як багатопрофільне підприємство, що мало 5 видів діяльності, такі як виробництво хлібобулочних виробів, експертиза ринкової вартості, ріелторська діяльність, магазин продовольчих товарів, комерційний відділ з підвідділом постачання. Протягом п'ятнадцяти років пекарня була одним із лідерів хлібопечіння в місті, однак різкі підвищення цін на сировину, паливо, економічна криза 2008 року, змусили керівництво прийняти рішення про припинення хлібопекарського напрямку своєї діяльності.

Таким чином, складні економіко-правові обставини початку 90-х – кінця 2000-х призвели до ситуації, в якій місто опинилося без муніципальних чи державних хлібопекарських підприємств. Але, не дивлячись на складну економічно-правову ситуацію та жорстке адміністративно-правове регулювання галузі, у місті активно розвивається приватний сектор хлібопекарства.

Сьогодні ринок хлібобулочних виробів м. Ізмаїл представлений одним підприємством-юридичною особою, яке займається багатопрофільною діяльністю, та фізичними особами-підприємцями (ФОП), чисельність працівників на останніх не перевищує 10 осіб. Структура виробництва хлібобулочної продукції різними суб'єктами у м. Ізмаїл наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Виробники хлібобулочної продукції м. Ізмаїл

Підприємство/ФОП	Частка продукції, %
1.ФОП Іванов О.В.	25,2
2.ТОВ «Бархан»	17,9
3.ТМ «Лідер»	12,7
4.ФОП Петков	11,9
5.ФОП Орлова Н.І.	11,8
6.ФОП Решетників	10,9
7.ФОП Паску С.С.	9,6

Як видно з наведених даних, безпосередньо в м. Ізмаїл найбільшим виробником хлібобулочних виробів є ФОП Іванов О.В. – доля виробництва якого за офіційною статистикою складає 25,2 %. Підприємство Іванов має свою торговельну марку «Хліб Краснодарський», значну номенклатуру хлібобулочних виробів та лояльну цінову політику. Реалізація продукції відбувається через власну розвинену мережу хлібних кіосків (понад 20), супермаркети, продовольчі магазини міста та району. Деякі види продукції запаковані. Він також є найбільший в місті постачальник продукції до таких установ, як дитячі садки, школи, лікарні.

ТОВ «Бархан», розпочавши свою діяльність із торговельної діяльності сьогодні виступає другим за часткою виробництва хлібобулочних виробів (17,9 %). ТОВ зорієнтовано на постачання «дешевого» хліба. У виробництві підприємства лише 5 найменувань продукції, але підприємство має широкую мережу розповсюдження своєї продукції, зорієнтовану не лише на місто, але й на район. Постачання продукції здійснюється у 28 продовольчих магазинів міста та у 10 сіл району.

Треба відзначити, ТМ «Лідер», яке займає третю позицію, об'єднує двох приватних підприємців Курганову Н. С. та Курганова А.І.

Економічне зростання будь-якого підприємства в сучасних умовах великою мірою залежить від його здатності вчасно адаптуватися до зовнішніх (політичних, економічних, інформаційних та технологічних) змін та реагувати на попит споживачів.

ТМ «Лідер» пішло по шляху диверсифікації («диверсифікація» у «Економічній енциклопедії» за редакцією професора Мочерного С.В. - процес розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми та об'єднання [3, с. 72]) та обґрунтованої маркетингової політики.

По-перше, в асортименті ТМ «Лідер» - велике різноманіття продукції (28 найменувань хлібобулочних виробів та 36 найменувань торгів й тістечок). ТМ «Лідер» має розвинену власну торговельну мережу (16 міні-магазинів) та постачає продукцію у більшість продовольчих магазинів міста. Ціновий асортимент дуже широкий: від майже «соціальних» цін до «елітних».

Останні чотири виробників займають приблизно однакову частку виробництва хлібобулочної продукції (їх частка коливається у межах 11,9 – 9,6%). Так, ФОП Петков виробляє близько 11,9 % хлібобулочних виробів в місті. Має невелику номенклатуру продукції, але налагоджені зв'язки з реалізаторами продукції – місцевими продовольчими магазинами та постачає продукцію до деяких бюджетних установ (дитячі садки).

ФОП Орлова - послідовник одного з найперших приватних підприємств міста, розпочинало своє існування як ТОВ «Мельком», згодом було реорганізоване у приватне підприємство, пекарню перенесено до місця розташування млину, який побудував колишній власник ще «Мелькому». Колись «Мельком» у місті займав перше місце за якістю продукції, але конкуренція та жорстка політика регулювання цін на хліб призвели не лише до скорочення виробництва, але й до зниження якості продукції. Сьогодні ФОП Орлова намагається відновити позиції колишнього «Мелькому», однак підприємству не вистачає виваженої маркетингової політики та коштів, щоб ефективно конкурувати з іншими підприємствами. Постачання продукції здійснюється до продовольчих магазинів міста та найближчих сіл.

У ФОП Решетників відсутні власна торговельна мережа. Також значним недоліком є відсутність пакувального обладнання.

Наступний виробник – ФОП Паску С.С.– найновіше підприємство з виробництва хлібобулочних виробів в місті. У 2009 році відбулося виділення ПП Паску з ТМ «Лідер». Підприємством придбане новітнє обладнання. Особливість цієї пекарні полягає у тому, що сторонній спостерігач (споживач продукції) може на власні очі побачити увесь процес виробництва. І хоча, у силу недовгого часу існування пекарні та нерозвиненої торговельної мережі (ФОП Паску має власний магазин у пекарні та кіоск біля центрального ринку, постачає свою продукцію у декілька продовольчих магазинів міста), керівництво пекарні своєю ринковою

перевагою вважає високу якість продукції. Крім хлібобулочних виробів, ФОП Паску виготовляє торти.

Отже, як бачимо, частка, яку займає підприємство на ринку хлібобулочних виробів міста, не залежить від обраної стратегії (диверсифікації, орієнтування на соціальні сорти хлібу, наявності власної торгівельної мережі чи ін.), переважно, кількість реалізації залежить від потужності підприємства.

Окрім приватних підприємств та ТОВ «Бархан» на ринку хлібобулочних виробів діє власна пекарня супермаркету «Таврія – В», продукція якої реалізується у власній торгівельній мережі.

Подібне виробництво хліба та хлібобулочних виробів має певні пріоритети:

- відсутність витрат на транспортування хліба;
- не потребує створення окремого апарату управління підприємством (слідкування за діяльністю пекарні проводиться безпосередньо керівниками та підпорядкованими їм підрозділами магазинів);
- можливість реалізації свіжого та гарячого хліба;
- використання ротерних печей для виробництва хліба, які дозволяють отримати більш пухкий та м'який хліб, на відміну від великих підприємств, на яких використовують тунельні печі;
- слідкування за швидкою зміною попиту на хлібобулочну продукцію, що в свою чергу дозволяє виробляти саме ті вироби які користуються більш підвищеним попитом в необхідних обсягах;
- можливість утримання ціни на нижчому рівні, а ніж у конкурентів (за рахунок зниження витрат по вище перерахованим напрямкам);
- наявність сильного бренда;
- швидке реагування на скарги за неякісні вироби (грошове відшкодування вартості неякісної продукції);
- виробництво хліба для найменш забезпечених верств населення (за рахунок придбання муки з держрезерву).

Це головні риси які впливають на ефективність роботи пекарень при супермаркетах. Окрім зовнішнього вигляду та упаковки продукції супермаркети застосовують низку вимог на дозвіл торгівлі у мережі магазинів, М. Коваленко ототожнює їх з ціною дискримінацією харчових підприємств [6, с. 4] :

- плата за вхід до мережі або оплата місця на полицях (товаровиробник сплачує в залежності від торгової площі мережі, зайнятої під продукцію виробника);
- бонуси продукцією (за підсумками звітного періоду, в залежності від обсягів реалізації, товаровиробник поставляє частину своєї продукції в торгівельну мережу);
- оплата за маркетинг (оплата за проведення так званих промо-акцій (промоушен-акцій);
- широке застосування ретро-знижок та ретро-бонусів, які представляються постачальником після завершення звітного періоду при надходження певної кількості товару до торгівельної мережі;
- відстрочка платежів по поставкам хлібобулочної продукції (продукція яка має строк реалізації не більше 36 годин) до 45 діб та більше.

Звичайно, що такі умови торгівлі негативно впливають на діяльність хлібопекарських підприємств. Особливо сильно це відображається на малих низькодохідних підприємствах, які потребують постійного та своєчасного поповнення оборотних коштів для простого (розширеного) відтворення.

Також, на ринку хлібобулочних виробів присутні і виробники з інших міст, так найбільшим попитом у споживачів користуються товари ТМ «Одеський коровай» та хліб «Суворовський». У районі спостерігається також випічка хлібу самотужки сільським населенням у зв'язку з впливом різних факторів, серед яких досить важливим є отримання пшениці за орендовані земельні паї та низьку платоспроможність сільського населення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як бачимо, сучасний стан хлібобулочного виробництва м. Ізмаїл обумовлений важливими реструктуризаційними процесами у минулому. Але мале підприємництво не може вирішити усіх проблем. Як свідчить світовий та вітчизняний досвід, кількість дрібних приватних хлібопекарень дедалі зменшується. Як підтвердження такого висновку можемо навести приклад Берліну, у якому два великих підприємства забезпечують 70% потреби міста в хлібі, хоча раніше в країнах Західної Європи хлібопекарський бізнес був представлений, в основному, численними міні-підприємствами [5].

Діяльність сучасних хлібопекарських підприємств має базуватися на розумінні потреб споживачів із зростаючими вимогами щодо якості продукції, враховуючи необхідність впровадження європейських стандартів, що потребує відповідних коштів. Маємо зробити висновок, що місткість більшості регіональних ринків хліба вже заповнена, проте такі ринки мають можливості до зростання та укрупнення підприємств шляхом злиття і поглинання, що в перспективі сприятиме підвищенню рентабельності та забезпеченню конкурентоспроможності підприємств, а для конкретного споживача це буде означати – підвищення якості продукції.

Література

1. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н. Бех // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С.16-18.
2. Виговська В. В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С.59–64.
3. Економічна енциклопедія: У 3 т, / Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Академія, 2002. –952 с.
4. Еремина Е. Измаильский хлебокомбинат: время испытаний / Е.Еремина // Советский Измаил. – 2000. – 19 апреля. – С. 2.
5. Ємцева Г. Ф. Сучасний стан та тенденції діяльності підприємств хлібопекарної галузі / Г.Ф Ємцева // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1385/1>
6. Коваленко М. Давайте торговать дружно! / М. Коваленко // Хлебопродукты. 2008. – № 3. – С. 4-5.
7. Колотенко Л. Тенденция дама коварная. / Л. Колотенко // Советский Измаил. – 2000. – 1 августа. – С. 2.
8. Костецька Н. Аналіз діяльності хлібопекарської промисловості у контексті стратегічного розвитку галузі / Н. Костецька // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 2. – Тернопіль: Видавництво ТДЕУ, 2006. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [/http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/LtqHpt.pdf](http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/LtqHpt.pdf).
9. Лозова Н. Перебои с хлебом, что случилось? / Н.Лозовая // Советский Измаил. – 1991. – 21 сентября. – С. 1.
10. Лузанов С. Хвала рукам, что пахнут хлебом! / С. Лузанов // Собеседник Измаила. – 2002. – 2 ноября. – С. 2.
11. Никанорова Т. Почему бедствует наш хлебокомбинат? / Т. Никанорова // Измаил. – 1998. – № 73. – С. 1.
12. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / В.В. Папп // Бізнес інформ – 2013. – №6. С. 160 – 164.
13. Плотнікова М.Ф. Стратегічні орієнтації підприємств хлібопекарської промисловості / М.Ф.Плотнікова, В.В. Мосейчук // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 42.
14. Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Неспроможність до реструктуризації – шлях до банкрутства: регіональний аспект / Р.І. Шевченко-Перепьолкіна // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – Вип. 2 (38). – 249 с. - С. 182-184.
1. Вех N. Osobly`vosti rozvy`tku ta funkcionuvannya malogo i seredn`ogo biznesu v Ukrayini / N. Vex // Galy`cz`ky`j ekonomichny`j visny`k. – 2010. – #1(26). –S.16-18.
2. Vy`govs`ka V. V. Maly`j biznes Ukrayiny`: suchasny`j stan i tendenciyi rozvy`tku / V. V. Vy`govs`ka // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2009. – # 1. – S.59–64.
3. Ekonomichna ency`klopediya: U 3 t, / Red. kol.: S. V. Mocherny`j (vidp. red) ta in. – K.: Akademiya, 2002. –952 s.
4. Eremy`na E. Y`zmay`t`sky`j`xlebokomby`nat: vremena y`sprytany`j / E.Eremy`na // Sovetsky`j Y`zmay`l. – 2000. – 19 aprelya. – S. 2.
5. Yemceva G. F. Suchasny`j stan ta tendenciyi diyal`nosti pidpry`yemstv xlibopekarnoyi galuzi / G.F Yemceva // [Elektronny`j resurs] – Rezhym dostupu: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1385/1>
6. Kovalenko M. Davajte trgovat` druzhno! / M. Kovalenko // Xleboprodukty. 2008. – # 3. – S. 4-5.
7. Kolotenko L. Tendency`ya dama kovarnaya. / L. Kolotenko // Sovetsky`j Y`zmay`l. – 2000. – 1 avgusta. – S. 2.

8. Kosteczka N. Analizdiyalynostixlibopekarskoyipromy'slovosti u kontekstistrategichnogorozvytkugaluzi / N. Kosteczka // Visnyk TDEU. – 2006. – # 2. –Ternopil: Vy'davny'cztvo TDEU, 2006. [Elektronny'j resurs] – Rezhy'm dostupu: /http://www.library.tane.edu.ua/images/ nauk_vydannya/LtqHpt. pdf.
9. Lozovaya N. Pereboy s xlebom, chto sluchy'los'? /N.Lozovaya // Sovetsky'j Y'zmay'l. – 1991. – 21 sentyabrya. – S. 1.
10. Luzanov S. Xvala rukam, chto paxnut xlebom! / S. Luzanov // Sobesedny'k Y'zmay'la. – 2002. – 2 noyabrya. – S. 2.
11. Ny'kanorova T. Pochemu bedstvuet nash xlebokomby'nat? / T. Ny'kanorova // Y'zmay'l. – 1998. – # 73. – S. 1.
12. Papp V. V. Suchasny'j stan i tendencyirozvytku malogo pidpry'emny'cztva v Ukrayini / V.V.Papp // Biznesinform – 2013. – #6. S. 160 – 164.
13. Plotnikova M.F. Strategichgi oriyentaciyi pidpry'emstv xlibopekarskoyi promy'slovosti / M.F.Plotnikova, V.V. Mosejchuk // Ekonomika APK. – 2007. – # 12. – S. 42.
14. Shevchenko-Perep'olkina R.I. Nespromozhnist` do restruktury'zaciyi – shlyax do bankrutstva: regional'ny'j aspekt / R.I. Shevchenko-Perep'olkina // Prometej: regional'ny'j zbirny'k naukovy'x pracz' z ekonomiky` – Donecz'k: Yugo-Vostok, 2012. – Vy'p. 2 (38). – 249 s. - S. 182-184.

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

20.02.2014

УДК 657

Яцунська Олеся

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ОБ'ЄКТА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ – ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ

У публікації здійснено дослідження сутності поняття «життєвий цикл об'єкта основних засобів» та проведено уточнення його стадії та етапів. Наведено найбільш прийнятні наукові підходи щодо оцінки основних засобів. З позиції динамічного підходу до оцінки та враховуючи вимоги вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, визначено види оцінки відповідно до стадій життєвого циклу об'єкта основних засобів з метою забезпечення повного використання інформації про об'єкт дослідження для потреб ефективного управління та складання якісної фінансової звітності. Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні існуючих наукових класифікацій оцінок стосовно виділення на стадіях обігу активів, а саме стадій життєвого циклу об'єктів основних засобів.

Ключові слова: проект, інвестиційний проект, життєвий цикл проекту, життєвий цикл об'єкта основних засобів, стадії обігу активів, оцінка.

Яцунская Олеся

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОБЪЕКТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ – ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ

В публикации проведено исследование сущности понятия «жизненный цикл объекта основных средств» и проведено уточнение его стадий и этапов. Приведены наиболее приемлемые научные подходы к оценке основных средств. С позиции динамического подхода к оценке, а также требований отечественных и международных стандартов бухгалтерского учета, определены виды оценки согласно стадий жизненного цикла объекта основных средств с целью обеспечения возможностей полного использования информации про объект исследования для целей эффективного управления и составления качественной финансовой отчетности. Научная новизна исследования состоит в совершенствовании существующих научных классификаций оценок относительно их выделения на стадиях оборота активов стадий жизненного цикла объектов основных средств.

Ключевые слова: проект, инвестиционный проект, жизненный цикл проекта, жизненный цикл объекта основных средств, стадии оборота активов, оценка

Iatsynska Olesya

LIFE CICLE OF THE OBJECT OF FIXED ASSETS – PROBLEMS OF ESTIMATION

In the publication essence of the concept of "life cycle of fixed asset" is investigated and clarification of its stages and phases is carried out. The most acceptable scientific approaches to the evaluation of fixed assets are presented. From the position of dynamic approach to the assessment and requirements of national and international accounting standards, types of evaluation are identified according to the stages of life cycle of fixed assets in order to ensure capabilities of full use of the information about the object of study for the effective management and quality financial statements. Scientific novelty of the research is to improve the existing scientific classifications of estimations regarding their allocation on the stages of assets turnover, stages of the life cycle of fixed assets.

Key words: project, investment project, life cycle of project, life cycle of the object of fixed assets, the stages of assets turnover, estimation.

Постановка проблеми в загальному вигляді полягає в прагненні отримання внутрішніми та зовнішніми користувачами якісної облікової інформації щодо стану та ефективності використання об'єктів основних засобів від суб'єктів господарювання особливо в сучасних умовах глобалізації світової економіки. У зв'язку з цим, одним з актуальних питань вдосконалення бухгалтерського обліку є достовірна оцінка даного виду активу протягом його життєвого циклу, що у свою чергу буде сприятиме підвищенню якості фінансової звітності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З часом не стихає науковий інтерес дослідників до питань обліку основних засобів, а навпаки набуває актуальності, особливо стосовно визначення їх достовірної облікової оцінки. Ці питання знаходять відображення в роботах вітчизняних та російських науковців, присвячених не тільки обліку основних засобів, а саме: М.І. Бондаря, О.О. Белоусова, О.А. Наумчук, О.В. Макеєвої, Е.С. Бороніної, але й в дослідженнях з проблем розвитку, методології та вдосконаленню оцінки як елемента методу бухгалтерського обліку серед яких Я.В. Соколов, Н.М. Малюга, Л.Г. Ловінська, Н.М. Урбан, І.В. Супрунова, Т.Б. Циганова, В.В. Карпова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, науковцями залишилися не достатньо дослідженим питання визначення «життєвого циклу основних засобів», стадій циклу його реалізації та видів оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття «життєвий цикл об'єкта основних засобів», його стадій та видів оцінки відповідно до вимог П(С)БО та МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи недостатність розгляду поняття «життєвий цикл об'єкта основних засобів», його стадій та етапів, вважаємо, що за логікою дослідження першочерговим виявляється необхідним розглянути поняття «проект», а саме «інвестиційний проект» або «підприємницький проект».

В економічній літературі можна зустріти два науково-методичні підходи до трактування даної економічної категорії, а саме: «вузький» згідно якого проект розглядається суто як комплект документів щодо формулювання мети та комплексу дій; та «у широкому сенсі» - комплекс конкретних дій інвестора стосовно реалізації своїх інвестиційних намірів. У спробі поєднати зазначені підходи авторами було наведено наступне визначення інвестиційного проекту: «...це системно обмежений та закінчений комплекс документів, який містить систему взаємопов'язаних у часі й просторі та узгоджених з ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання прибутку, або досягнення соціального ефекту» [1, с. 17-18].

Інвестиційному проекту притаманні такі ознаки, як цілеспрямованість, обмеженість (у часі та ресурсів) та неповторність (унікальність) [1, с. 18; 2, с. 14-17; 3, с. 35; 4, с. 36].

Слід зазначити слушну пропозицію стосовно доповнення зазначеного переліку ознак наступними: наявність певних зовнішніх умов, які є елементом структури проекту та впливають на його підготовку та реалізацію; взаємопов'язаність процесів, яка характеризує проект саме як систему [1, с. 18].

У свою чергу, ознака часової обмеженості проекту визначає його життєвий цикл, як період: «...протягом якого реалізуються інвестиційні наміри інвестора» [1, с. 19]; «...від першої затрати до останньої вигоди проекту» [2, с. 24-30]; «...між моментом появи ідеї проекту до моменту його реалізації» [3, с. 60]; «...з моменту появи проекту до моменту його ліквідації» [4, с. 46].

Отже, можна зробити висновок, що наведені в економічній літературі визначення життєвого циклу проекту є аналогічними за змістом та відображають цикл від його початкової та

останньої фази. Однак, слід зазначити відсутність єдиної думки щодо поділу циклу реалізації проекту на фази, стадії та етапи, що насамперед пов'язано з самою сутністю проекту, а саме цілеспрямованістю, унікальністю (неповторністю) та наявністю впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на умови його реалізації. Але, до найбільш істотних фаз та стадій відносять наступні.

1. Передінвестиційна фаза: аналіз (ідентифікація) інвестиційних можливостей; вибір ідеї проекту, визначення цілей і завдань; попередня оцінка техніко-економічної і фінансової прийнятності; ранжування альтернативних варіантів; вибір конкретного варіанту проекту; додаткові маркетингові дослідження; розробка і експертиза товару; детальне проектування та вибір технології; складання проектно-кошторисної документації.

2. Інвестиційна фаза: підготовка та проведення тендерів, вибір підрядника, укладання договорів; інженерно-технічне проектування; будівельні роботи, установка устаткування; передвиробничий маркетинг; набір та навчання персоналу; закупівля матеріальних ресурсів та створення резервів.

3. Експлуатаційна фаза: здача об'єкта до експлуатації; виробнича експлуатація; ремонт, модернізація та заміна обладнання; реалізація продукції; розширення та інновації.

4. Ліквідаційна фаза: припинення виробничої діяльності; демонтаж устаткування; продаж та утилізація невикористаних засобів; звільнення персоналу.

Виходячи із переліку стадій, які підпорядковані кожній з фаз, можна зробити висновок, що основні засоби можна розглядати у якості частки інвестиційного проекту, яка охоплює інвестиційну, експлуатаційну та ліквідаційну фази його циклу.

Тобто, життєвим циклом об'єкту основних засобів є період часу, протягом якого реалізуються інвестиційна, експлуатаційна та ліквідаційна фази інвестиційного проекту (рис. 1) Також можна заключити, що саме «життєвий цикл основних засобів» охоплює значну частину «життєвого циклу інвестиційного проекту». І це не випадково, бо саме його тривалість визначає економічний термін життя інвестиції [1, с. 22], який у свою чергу залежить від життєвого циклу продукції та послуг, які виробляються та здійснюються згідно заданого проекту, строку корисної експлуатації основних засобів, який ґрунтується на професійному судженні суб'єкта господарювання щодо використання даного активу.

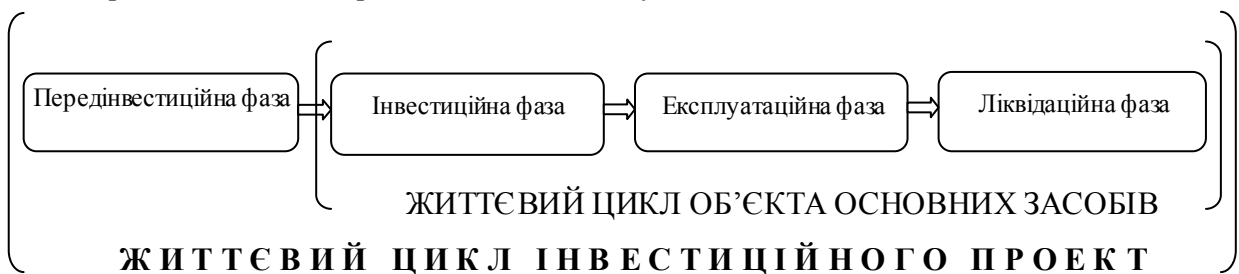


Рис. 1. Стадії життєвого циклу інвестиційного проекту та об'єкта основних засобів

Макеєва О.В. визначає життєвий цикл основних засобів як «...період від початку здійснення капітальних інвестицій в об'єкт до його вибуття» та наводить наступні його стадії: здійснення капітальних інвестицій, продуктивне використання, відновлення та поліпшення якісних характеристик об'єкту, вибуття [5, с. 229-232]. Однак, на нашу думку, назва стадії «здійснення капітальних інвестицій» не повністю розкриває сутність можливих господарських операцій з надходження основних засобів.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи – це витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію, виготовлення та придбання об'єктів матеріальних необоротних активів [6].

В українській термінології термін «капітальні інвестиції» вживається зі значенням: «...вкладання коштів у придбання будинків, споруд, інших основних фондів та нематеріальних активів, що підлягають амортизації», а сам по собі термін інвестиція відображає «...грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти інвестиційної та інших видів діяльності для отримання прибутку для досягнення соціального ефекту» [7].

Тому, виходячи з наданих визначень, на даному етапі не будуть враховані об'єкти основних засобів, які були отримані суб'єктом господарювання безоплатно та не підлягають амортизації, однак можуть бути використані в майбутньому. Тому, ми вважаємо, доцільним використовувати термін «надходження» замість «капітальні інвестиції», що дозволить охопити всі

об'єкти основних засобів, що надходять на підприємство. Адже, якщо об'єкт визнано активом, а саме основним засобом, то це передбачає надходження майбутніх економічних вигід від його використання.

В процесі реалізації інвестиційного проекту учасники проекту зацікавлені в отриманні доречної інформації щодо оцінки стану ресурсів, впливу зовнішнього середовища на умови його здійснення на різних фазах, стадіях та етапах. Джерелом такої інформації виступає саме бухгалтерський облік, який, за словами Б.І. Валуєва, з одного боку, виступає як інформаційна система, з іншого – як функція управління [8, с. 25-26].

Та саме питання оцінки як елемента метода бухгалтерського обліку є одним з дискусійних питань сьогодення, про що свідчать безліч підходів та видів даної економічної категорії.

На нашу думку, в умовах глобалізації світової економіки, трансформації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів фінансової звітності та враховуючи особливості такого об'єкту бухгалтерського обліку, як основні засоби, необхідно дотримуватись декілька підходів, а саме:

- підходу, до основи якого покладено предмет бухгалтерського обліку, у якості загальнонаукового [9; 10, с. 10-11];
- динамічного, стосовно визначення минулої, теперішньої та майбутньої вартості, що пов'язано з тривалим використанням даного виду активу [11, с. 20; 12, с. 30];
- об'єктно-суб'єктивного, який має місце при визначенні, відповідно до вимог П(С)БО та МСФЗ, процедури зменшення корисності активів [13, с. 18].

Питанням класифікації видів оцінки присвячені роботи Я.В. Соколова [14, с. 199-206] та Н.М. Малюги [15, с. 13], в яких наведено найбільш повні та всебічні підстави класифікації.

Однак, найбільш досліджуваною науковцями, серед зазначених Я.В. Соколовим та Н.М. Малюгою ознак є «часова приналежність», тобто оцінка об'єкта в минулому, теперішньому та майбутньому.

Так, В.В. Карповою класифікаційними ознаками вартісного вимірювання зазначено саме мету, стадії обігу активу (надходження, наявність, вибуття) та часовий фактор (минуле, теперішнє, майбутнє) [11, с. 33-34]. Однак, вважаємо, що матриця співвідношень загальних стадій обігу та часового фактору носить загальний характер, та стосовно оцінки об'єктів основних засобів повинна бути розвинута за всіма стадіями життєвого циклу зазначеного активу (надходження, продуктивне використання, відновлення та поліпшення якісних характеристики та вибуття) (рис. 2).

Бондар М.І., розглядаючи проблему оцінки основних засобів, визначає вирішення двох основних питань: на який момент її встановлювати (дата придбання, поточний момент, майбутнє) і на якому рівні [16, с. 8].

Бороніна Е.С. до факторів класифікації оцінки об'єктів основних засобів відносить стадії життєвого циклу об'єкта (первісна, умовно-первісна, послідуоча), шляхи надходження, вид об'єкта та вид звітності (консолідована та індивідуальна) [10, с. 43-44]. Слід зауважити, що запропоновані автором види оцінки стадій життєвого циклу є загальним підходом до оцінки як процесу, та зовсім не відображають саме видів оцінки та його стадій й етапів.

Отже великий інтерес до цього критерію не є випадковістю, бо метою наведених досліджень є саме визначення достовірної оцінки об'єктів задля отримання та подання доречної й правдивої, тобто якісної облікової інформації у фінансовій звітності, яка виступає джерелом інформації для внутрішніх та зовнішніх користувачів щодо ефективності реалізації своїх намірів.



Рис. 2. Оцінка об'єктів основних засобів відповідно до стадій життєвого циклу

З позиції динамічного підходу, тобто розгляду об'єкта в минулому, теперішньому та майбутньому, також підходять П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» та їх міжнародні аналоги МСФО 16 й МСФО 36, якими визначено наведені на рис. 2 види оцінки.

Зображена на рис. 2 класифікація оцінки об'єктів основних засобів залежно від стадій його життєвого циклу, яка враховує здобутки науковців попередників та вітчизняних й міжнародних стандартів, дозволить здійснювати обґрунтовану оцінку й забезпечувати контроль над корисністю використання об'єктів основних засобів, враховуючи власні вимоги суб'єкта господарювання щодо планів його використання у господарській діяльності.

Висновки та перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- життєвим циклом об'єкта основних засобів є період часу, протягом якого реалізуються інвестиційна, експлуатаційна та ліквідаційна фази інвестиційного проекту;
- у розрізі фаз життєвого циклу інвестиційного проекту можна виділити наступні стадії життєвого циклу об'єкта основних засобів: надходження, продуктивне використання, відновлення та поліпшення якісних характеристик, вибуття;
- з позиції динамічного підходу та враховуючи вимоги П(С)БО та МСФО визначено види оцінки відповідно до стадій життєвого циклу об'єкта основних засобів.

Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні існуючих класифікацій оцінок стосовно виділення на стадіях обігу активів саме стадій життєвого циклу об'єктів основних засобів.

Література

1. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. /І. Боярко, Л. Гриценко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
2. Аналіз і розробки інвестиційних проектів: навч. посіб./ Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Білий М.М., Мозіль О.І. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 160 с.
3. Ковшун Н.Е. Аналіз та планування проектів: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
4. Горбаченко С.А. Аналіз підприємницьких проектів: навч. посіб. / С. Горбаченко, В. Карпов. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 241 с.
5. Макеєва О.В. Життєвий цикл основних засобів – проблемні питання обліку та контролю /О.В. Макеєва// Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2002. - №12. – С. 229-232.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України №92 від 27.04.2000р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://minfin.gov.ua>.
7. Лист Інституту української мови «Щодо вживання словосполучень капітальні інвестиції та капітальні вкладення» №307/190 від 17 квітня 2012 р.
8. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
9. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. Общий обзор дискуссионных вопросов/ В.Ф. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 59 с./Сайт Фонда НСФО. – Режим доступа: <http://www.nsfo.ru/docs/Teory>.

10. Боронина Э.С. Совершенствование процедур бухгалтерской оценки основных средств в учетно-информационной системе организаций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12/ Э.С. Боронина; Новосибирский гос. экон. ун-т экон. и управления. – Новосибирск, 2011. – 166 с.
 11. Карпова В.В. Стоимостное измерение в системе бухгалтерского учета и отчетности: современная теория и практика: Автореф. дис. ... док. экон. наук: 08.00.12/ В.В. Карпова; Всероссийский заочный финансово-экономический ун-т. - Нижний Новгород, 2011. – 51 с.
 12. Цыганова Т.Б. Развитие методики стоимостной оценки объектов бухгалтерского учета: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Т.Б. Цыганова; Казанский гос. агр. ун-т. – Казань, 2011. – 170 с.
 13. Супрунова І.В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.09/ І.В. Супрунова; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2010. – 23 с.
 14. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета: монография /Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
 15. Малюга Н.М. Оцінка в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи (на прикладі підприємств Житомирської області): Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.06.04/ Н.М. Малюга; Інститут аграрної економіки української Академії аграрних наук. – Київ, 1999. – 23 с.
 16. Бондар М.І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області): Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.06.04/ М.І. Бондар; КНЕУ. – К., 2001. – 23 с.
1. Bondar M, 2001, *Oblik i audyt osnovnykh zasobiv (na materialakh ahrarykh pidpryyemstv Kyivivs'koyi oblasti)*. [16]
 2. Boyarko I, Hrytsenko L, 2011, *Investytsiynyy analiz*. [1]
 3. Boronina E, 2011, *Sovershenstvovanie protsedur bukhgalterskoy otsenki osnovnykh sredstv v uchetno-informatsionnoy sisteme organizatsiy*. [10]
 4. Horbachenko S, Karpov V, 2013, *Analiz pidpryyemnyts'kykh proektiv*. [4]
 5. Kovshun N, 2008, *Analiz ta planuvannya proektiv*. [3]
 6. Karpova V, 2011, *Stoimostnoe izmerenie v sisteme bukhgalterskogo ucheta i otchetnosti: sovremennaya teoriya i praktika*. [11]
 7. Lyst Instytutu ukrayins'koyi movy «Shchodo vzhyvannya slovospoluchen' kapital'ni investytsiyi ta kapital'ni vkladennya» #307/190 vid 17 kvitnya 2012 r. [7]
 8. Makeyeva O, 2002, 'Zhyttyevyy tsykl osnovnykh zasobiv – problemni pytannya obliku ta kontrolyu', *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, no. 12, pp. 229-232. [5]
 9. Malyuha N, 1999, *Otsinka v bukhgalters'komu obliku: teoriya, praktyka, perspektyvy (na prykladi pidpryyemstv Zhytomyr'skoyi oblasti)*. [15]
 10. Polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 7 «Osnovni zasoby», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny #92 vid 27.04.2000r.: [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: // <http://minfin.gov.ua>. [6]
 11. Paliy V, 2007, *Teoriya bukhgalterskogo ucheta: sovremennyye problemy*. [9]
 12. Sokolov Ya, 2003, *Osnovy teorii bukhgalterskogo ucheta*. [14]
 13. Suprunova I, 2010, *Rozvytok otsinky v bukhgalters'komu obliku*. [13]
 14. Tsyhylyk I, Kropel'nyts'ka S, Bilyy M, Mozil' O, 2005, *Analiz i rozrobky investytsiynyykh proektiv*. [2]
 15. Tsyganova T, 2011, *Razvitie metodiki stoimostnoy otsenki ob"ektov bukhgalterskogo ucheta*. [12]
 16. Valuev B, 1984, *Problemy razvitiya ucheta v promyshlennosti*. [8]

Рецензент Лоханова Н.О., д.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

13.02.2014

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

УДК: 37.011:316422

Балуца Татяна

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА И ИНСТИТУТ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ

В данной статье рассматриваются проблемы современного образования в контексте глобализационных процессов. Однако, процесс трансформации украинской образовательной системы, способность учебных заведений предоставлять услуги на уровне мировых стандартов, так же должна учитывать особенности нашего государства, народа и ментальность, которые нам характерны. Именно образование является базисом социума, предопределяющим действенность остальных, в том числе и экономических, составляющих общественного прогресса.

Ключевые слова: глобальные тенденции, сфера образования, общество, социальный институт, модернизация.

Балута Тетяна

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СУСПІЛЬСТВА ТА ІНСТИТУТ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ

У цій статті розглядаються проблеми сучасної освіти в контексті глобалізаційних процесів. Проте, процес трансформації української освітньої системи, здатність учбових закладів надавати послуги на рівні світових стандартів, так само повинна враховувати особливості нашої держави, народу і ментальність, які нам характерні. Саме освіта є базисом соціуму, що зумовлює дієвість інших, у тому числі і економічних, складових громадського прогресу.

Ключові слова: глобальні тенденції, сфера освіти, суспільство, соціальний інститут, модернізація.

Baluta Tatiana

GLOBALIZATION OF SOCIETY AND INSTITUTE OF EDUCATION: ADAPTATION PROBLEMS

The problems of modern education in the context of global processes are examined in this article. However, process of transformation of the Ukrainian educational system, ability of educational establishments to give services at the level of world standards, similarly must take into account the features of our state, people and mentality, that is characteristic us. Exactly education is the base of society, predetermining effectiveness other, including economic, constituents of public progress.

Keywords: global tendencies, sphere of education, society, social institute, modernization.

Образование является одним из важнейших национальных приоритетов и в полной мере отображает направление развития государства. Учитывая мировую тенденцию к глобализации и интернационализации, образование постепенно переходит из разряда национальных приоритетов развития, в приоритеты мирового масштаба. Актуальность темы является таковой, поскольку человечество объединяется и формируется в единое политическое, экономическое и культурное пространство, при этом знания, приобретаемые в процессе образования, становятся важнейшим ресурсом развития.

Цель статьи состоит в том, что бы рассмотреть готовность украинской образовательной системы к вызовам XXI века. Глобализация открывает широкие возможности доступа к образованию. Прежде всего, это связано с развитием информационных технологий. Интернет стал одним из важнейших ресурсов в получении информации как для студентов, преподавателей, а также для широкого круга лиц, желающих сменить профессию или получить дополнительное образование в той или иной сфере. Сможем ли Мы найти свое место в этой нише?

Современное общество переживает сложный этап – глобализацию. Она охватила экономическую, политическую, культурную сферы общественной жизни. Что собой представляет современная глобализация? Очевидно лишь одно – она впитала, аккумулировала в себе всё, что было накоплено предыдущей эволюцией, и будет поддерживать эти качества как резерв адаптации.

Современная глобализация имеет исторические корни, она выступает как тенденция в интеграции общественных процессов, как продукт осознания взаимозависимости, целостности и единства. Таким образом, глобализация является объективным процессом, который даст принципиально иной набор цивилизационных ценностей и приоритетов.

В окладе «Римского клуба» было отмечено: «Глобальная революция не имеет идеологической основы – она формируется под воздействием геостратегических, социально-технологических, культурных и этических факторов, в сочетании которых ведет в неизвестность» [1., с. 7]. Поэтому, какие бы определения мы не применяли для обозначения нынешнего состояния общества, они не вместят всё многообразие его свойств. В то же время существует и некий

консенсус в отношении того, что под воздействием глобализации происходит формирование универсального социума, и мы можем обнаружить в развитии общества новые тенденции или то, что уже действовало длительное время, но приобрело иную динамику, масштабы, темпы развития. При этом интересны те качества, которые предстают в виде устойчивых тенденций, вызывающих системные трансформации.

В связи со сказанным возникает вопрос, в каком соотношении находятся функции института образования с глобальными тенденциями? Ответ необходим как для понимания роли системы образования в становлении глобального общества, так и для определения структурных изменений в самой системе образования, обусловленных требованиями глобальных процессов.

Разумеется, наибольший интерес представляет специфика украинского трансформирующегося социума в этих процессах и его влияние на значимость существенных изменений в украинской системе образования при включении Украины в процессы современной глобализации. С одной стороны, система образования сама призвана адаптироваться в новой ситуации, а, с другой, перед ней стоит задача перспективного обеспечения своего вхождения в новые социально-культурные, экономические и политические сферы.

Следует отметить, что конкретные последствия глобализации и построения новых моделей института образования, ожидающие человечество в обозримом будущем, остаются во многом спорными и неопределенными. Никогда ранее образование не входило в число так широко дискутируемых проблем, как в современной реальности. Это объясняется принципиальной важностью проблемы, от решения которой в значительной степени зависят идеология и конкретная политика образовательной системы, проводимая в отдельных странах.

В то же время, необходим и некий консенсус в отношении того, что будет определяющим в создании новой модели образовательной модернизации в интегрированном обществе, построенном на основе современных информационных технологий. Именно последние являются определяющим компонентом процесса глобализации. Станет очевидным, что вызовы, которыми «интегрированное общество» столкнется в обозримом будущем, имеют образовательное и культурное измерение.

Образование – это общественное явление, определяющее развитие цивилизации, его прогресс или регресс (при условии стагнации развития образовательной системы).

Мировой опыт свидетельствует о том, что та или иная социальная система решает проблему выбора образовательной модели в соответствии со сложившимся институциональным устройством и культурно-политическими особенностями данного общества. Даже социально-экономические системы, развивающиеся путем эволюции и на основе демократических принципов, могут совмещаться как с эгалитарной (США), так и элитарной (Англия) моделью образовательной политики.

По мнению одного из известных теоретиков университетского образования, вице-канцлера Кенсингтонского университета П. Скотта, глобализация наиболее фундаментальным вызовом, с которым столкнулась высшая школа за всю тысячелетнюю историю существования [2, с. 3-4]. Прямо касается университетов, делает особенно актуальной задачу по распространению национальных культур, способствует стандартизации обучения (под влиянием современных информационных технологий и появления глобальных исследовательских сетей), а также ограничивает бюджетные возможности развитых, от которых зависит большая часть финансирования университетской образования. Ученый убежден, что университетам необходимо адаптироваться к требованиям глобализации.

В последние годы проблемы системы образования обсуждаются не только на специализированных форумах (Всемирная конференция ЮНЕСКО по образованию), но и на мировых конференциях – Всемирный саммит по устойчивому развитию (Йоханнесбург), Международная конференция ООН по финансированию для развития (Монтеррей). Исследования проблем образования совместно с ЮНЕСКО занимаются также международные организации – Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР), Всемирный банк, ВТО. Основная цель такой заинтересованности – нахождения модели модернизации системы образования, направленной на повышение его доступности, качества и эффективности.

Образование, как социальный институт, определяется в качестве ключевого фактора развития современной экономики, базирующегося на передовых технологиях и формирующего на их основе «общество знаний». Образование представляет собой самостоятельную сферу человеческой самореализации, идентификации и интеграции.

Подобно многим другим социальным институтам, образование не было готово к кардинальным переменам. Необходимость модификации сложившейся к тому времени системы образования в значительной мере обуславливалась кризисом общественного строя. В связи с напором радикальных реформ система украинского образования перестала отвечать запросам времени, она утратила способность использовать прежние внутренние резервы, поскольку в реформируемом обществе её сдерживали старые принципы организации и условия функционирования.

Какие изменения претерпевает современная система украинского образования? Вопрос весьма принципиальный. Система образования есть отражение самой социально-экономической системы. Что принципиально нового появилось или появляется в системе образования в трансформирующемся украинском обществе в результате так называемой «модернизации»?

Прежде отметим, что, во-первых, реформирование образования происходит в трудной для Украины социально-экономической и политической ситуации. Во-вторых, хотя некие общие векторы реформ обозначались, отчетливых подходов, методов в решении задач по-прежнему нет.

Внешне, многовековая проблема, которая украинская образования испытывала на протяжении не только советского периода, но всей своей истории, будто бы решена. Провозглашенные принципы отражают оценку основополагающей роли образовательной системы в условиях глобализации: укрепление взаимопонимания между людьми, воспитание человека в духе демократии, осознания личностью своих прав и обязанностей, проявлений активности индивида в гражданском обществе».

Однако эти достаточно глубокие процессы обновления вошли в противоречие с практикой, когда провозглашению ориентации на «демократизацию общества», на построение «социального государства», на «становление правового общества» (конституционное право на образование) сопутствует проявляющаяся тенденция к ограниченности реализации этих демократических принципов.

Анализ современного состояния образовательной системы украинского общества дает основание ученым прийти к единому мнению. Внешняя система образования, в существенной мере сохраняя свои прежние очертания, приобретенные за годы советской власти, по сути, вскрыло иные недостатки.

В этой связи качественно отличным от советской системы образования стало введение платного обучения. Разумеется, платное образование открывает дополнительные возможности получения образования. Очевидно также и то, что этот фактор имеет положительное значение лишь для тех слоев населения, которые располагают финансовыми средствами. К тому же, платное обучение – это также поддержка инфраструктуры образовательного учреждения, обеспечение достойной зарплаты для преподавателей, возможностей обучения студентов новым специальностям, для инновационной деятельности учебных заведений.

Вместе с этим, платное образование вводит жесткий барьер селективности к доступам интеллектуальных ресурсов, усиливая социальное расслоение через образовательные стратификации молодежи. Большая часть населения не располагает средствами, необходимыми для оплаты образования, и отсекается от качественного образования.

В государственной политике возникает острая социальная проблема.

Проблемная ситуация заключена в противоречии, которое сложилось между декларируемым курсом на демократизацию украинского общества, на претворение в жизнь конституционного права на образование, с одной стороны, и проявляющейся тенденцией ограничения права получить качественное образование – с другой. Решение проблемы лежит в преодолении дефицита понимания того, что образование имеет глобальные, прогностические и преобразующие функции.

Исследования ЮНЕСКО/ОЭСР показывают, что вложения в образование и экономический рост носят довольно жестко причинно-следственный характер. Это показывает опыт таких стран, как Китай, Германия, Япония и Южная Корея [3., с.21].

В последние годы получает распространение идея о необходимости привлечения различных инвесторов для развития сферы образования. Если образование необходимо не только индивиду, но и государственному, и частному сектору, то расходы следует делить не только между правительством и студентом. Их должны нести также местные власти, деловые круги, общественные организации. Высшие учебные заведения смогут выжить, только привлекая средства из всех источников.

В связи с этим встает вопрос – если Украина желает включиться в глобальные процессы в сфере образования, то необходима выработка политики совмещения рыночных механизмов привлечения инвестиций в сферу образования с решением вопросов демократизации и доступности к интеллектуальным ресурсам. Надо сказать, что этот механизм эффективно действует в Дании, Канаде, Австралии и Нидерландах. В этих странах доля участия частного сектора составляет до 37% от общих расходов на высшее образование. Именно в этих странах концептуальные вопросы обеспечения «равных возможностей и доступности» высшего образования получили разрешение в наибольшей степени [3., с.55].

Другое наиболее заметное изменение в состоянии украинской системы образования – это провозглашенные плюрализм и автономия учебных заведений. Им представлены широкие права в самостоятельном определении содержания обучения, выборе образовательных программ. Это обстоятельство привело к снижению качества подготовки. Так, в условиях расширенных возможностей вариативности образовательных программ, разнообразий типов учебных заведений и форм обучения, в угоду конъюнктуре появились учебные программы и циклы дисциплин, которые не имеют никакой ценности, так как не располагают достаточной теоретической и методической базой.

Многие учебные заведения переориентировались на непрофильные образовательные программы по отношению к дисциплинарно – методической базе образования, значительно оттеснив тем самым фундаментальные учебные дисциплины и их разделы. Вместе расширенных возможностей, ориентированных на развитие динамичности системы образования, встала проблема качества обучения.

Таким образом, в общеобразовательных и высших учебных заведениях нарушались стандарты учебно-дисциплинарного плана и состава обучения, его базового содержания. И можно сделать вывод, что качество образования – это соответствие процесса обучения и учебно-дисциплинарной динамики, культурной, институциональной практики. Если его нет, то утрачивается смысл образования как социального института [4, с.9].

Вседозволенность в определении содержания обучения ведет к размыванию предметного содержания дисциплин, к дилетантизму. В результате ослабляется основная мотивация обучения – приобрести устойчивые знания для того, чтобы участвовать в профессиональной и иной культурной интеграции.

Надо сказать, что образовательный стандарт вызван появлением разнообразных программ по одной и той же дисциплине, и возникает необходимость выделить содержательные аспекты и методические принципы, составляющие ее базу и приобретающие обязательный характер.

Украина встала на путь новой цивилизации и строила систему образования с учетом опыта других стран. Это необходимость любой национальной образовательной системы. Образование, как социальный институт цивилизации, развивается путем усвоения достижений образцов мировой культуры. Исторически сложилось так, что Украине пришлось осуществлять это ускоренными темпами. Она всегда шла навстречу Европе, как в период реформ петровских времен, так и во время жесткой конфронтации, а то и вовсе «железного занавеса».

На нынешнем этапе реформ происходит лишь самоопределение образования в культурном пространстве современного мирового общества. В нем заложены важные предпосылки динамического развития и всей, с том числе и украинской системы образования. Пока они заметны лишь во внешних, количественных характеристиках. Какие-нибудь внутренние, глубокие изменения в организации форм обучения пока, на наш взгляд, не прослеживаются.

В этом плане, правомерно было бы подвергнуть сомнению идею саморазвития образовательной сферы. Казалось бы, демократическое общество должно быть заинтересовано в столь внешне привлекательной парадигме «саморазвития» образования. Но образование не может быть основано на общих технологических, утилитарно- рыночных, и по преимуществу технократических сепарированных ценностях.

Разумеется, что образование – наиболее технологичная сфера, но она имеет способность выполнять важнейшую функцию не только изучения, а также формирования общественного сознания. В этом проявляется прогностическая роль образования, позволяющая соответствовать долговременным объективным потребностям общественного развития. Именно образование является базисом социума, предопределяющим действительность остальных, в том числе и экономических, составляющих общественного прогресса.

Учитывая склонность украинской ментальности к инверсиям, для модернизации системы образования трансформирующегося современного украинского общества необходима особая

осторожність, так як небезпечно відхилення в крайності. Тут важливо підтримувати характер розвитку, пов'язаного з глобалізацією сучасного суспільства, найбільш виразливою системою освіти як універсальний і комунікативний соціальний інститут розвитку цивілізації. Це, перш за все, заключається в здатності навчальних закладів надавати освітні послуги на рівні світових стандартів використання, асиміляції досягнень освітньої практики інших країн в змістовному, методичному, технологічному плані навчання.

Література

1. Римський клуб: 25 років з дня заснування; Декларація; Місія // Проблеми філософії – 1995. – №3. – С.5-7.
 2. Скотт П. Глобалізація і університет /П. Скотт //Alma Mater. – 2000. – № 4. – С. 3-8.
 3. Салми Д. Створення університетів світового класу / Д. Салми. – М.: Видавництво «Весь світ», 2009. – 132 с.
 4. Русанов В.Д. Інституціональні основи вищої освіти в умовах глобалізації. Соціальні науки / В.Д. Русанов. – 2008. – №3 – С. 8-14.
1. Ry`msky`j klub: 25 let so dnua osnovany`ya; Deklaracy`ya; My`ssy`ya // Voprosy fy`losofy`y` – 1995. – #3. – S.5-7.
 2. Skott P. Globaly`zacy`ya y` uny`versy`tet /P. Skott //Alma Mater. – 2000. – # 4. – S. 3-8.
 3. Salmu` D. Sozdany`e uny`versy`tetov my`rovogo klassa / D. Salmu`. – M.: Y`zdatel`stvo «Ves` my`r», 2009. – 132 s.
 4. Rusanov V.D. Y`nsty`tucy`onal`nye osnovy vysshego obrazovany`ya v uslovy`yah globaly`zacy`y`. Obshhestvennye nauky` / V.D. Rusanov. – 2008. – #3 – S. 8-14.

Рецензент Румянцева А.Е., к.істор.н., доцент Одеського національного економічного університету.

13.02.2014

УДК 323.23:316.422

Матвієнко Анастасія

ПУБЛІЧНА СФЕРА В ПОСТРАДЯНСЬКИХ СУСПІЛЬСТВАХ: УМОВИ І ЧИННИКИ РОЗВИТКУ

В статті з'ясовуються основні чинники, які впливають на сутність публічної сфери в сучасному пострадянському суспільстві, а також визначаються умови, за яких можливим стає функціонування цієї сфери як ефективного посередника у взаєминах держави та громадян.

Ключові слова: публічна сфера, пострадянське суспільство, делібератія, публічна політика.

Матвиенко Анастасия

ПУБЛИЧНАЯ СФЕРА В ПОСТСОВЕТСКИХ ОБЩЕСТВАХ: УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

В статье выясняются основные факторы, которые влияют на сущность публичной сферы в современном постсоветском обществе, а также определяются условия, при которых возможным становится функционирование этой сферы как эффективного посредника во взаимоотношениях государства и граждан.

Ключевые слова: публичная сфера, постсоветское общество, делиберация, публичная политика.

Matviienko Anastasiia

PUBLIC SPHERE AT THE POST-SOVIET SOCIETY: CONDITIONS AND FACTORS OF DEVELOPMENT

The paper devoted to the analysis of the main factors that affect the nature of public sphere in the post-soviet society. Also clarified the conditions under which public sphere could function as an effective mediator in the relationships between state and citizens.

Key words: public csphere, post-soviet society, deliberation, public policy.

Постановка проблеми. Динамічні процеси, що відбуваються в сучасному світі, характеризуються все більшою складністю, нелінійністю та невідповідністю. За цієї ситуації

У.Бека, якщо в індустріальних суспільствах нагальним питанням було багатство, доступ до нього та, відповідно, його розподіл, то сучасні суспільства з огляду на чинники інформаційної доби від цього питання відходять все далі, а на перший план висувуються питання ризиків та адекватних механізмів запобігання їм. Переформатування головних суспільних питань в XXI сторіччі закономірно відображається й на політичних аспектах цієї сторони соціального. Вплив загальних ризиків, характерних для всього світу, значною мірою торкається країн колишнього СРСР, які вже третій десяток років перебувають на складному шляху суспільно-політичних перетворень. До глобальних умов додаються й власні характерні риси, відмінні від суспільств інших регіонів світу. В цьому контексті нагальними стають питання пошуку адекватних шляхів адаптування пострадянських суспільств до викликів часу. Враховуючи перспективи досягнення мети, окресленої в Конституції України, а саме, побудову демократичної правової та соціально відповідальної держави, слід звернути увагу на те, що її досягнення неможливе без формування модальної, рефлексивної людини, здатної не тільки усвідомлювати своє місце в суспільстві, а й здійснювати конструктивний вплив на його подальше перетворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних дослідженнях науковців з пострадянського регіону наголос робиться на тому, що велике значення в процесах суспільно-політичних трансформацій має розширення публічної сфери, залучення громадян до активної участі у політичному житті. Грунтуючись на філософських міркуваннях Г. Аренд, Дж.Д'юї, Ю. Габермаса щодо сутності публічного, вони досліджують стан публічної сфери пострадянських країн. Вагомий внесок у розробку цих питань вже здійснено російськими науковцями Ю. Красіним, Л. Ніковською, Н.Шматко та ін. Проблема публічної сфери в суспільствах, що перебувають на шляху демократизації, переймається український дослідник О. Третяк, в контексті публічної політики розглядаються деякі аспекти функціонування публічної сфери в працях І. Рейтеровича, С. Телешуна, С.Ситника.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однак у роботах російських та вітчизняних авторів зміст поняття публічної сфери здебільшого визначається уявленнями, що склалися в межах західної ліберально-демократичної теорії та практики. Тому публічна сфера пострадянських суспільств виглядає скоріше як бажана необхідність, аніж існуюча сфера людського буття. Втім умови, які диктує сучасний світ, змушують вдаватись до переосмислення нормативних наукових концептів XX сторіччя, а особливо в умовах такого суспільства, як українське.

Мета статті полягає у з'ясуванні головних чинників, під впливом яких відбувається розвиток публічної сфери у пострадянських країнах та пошуку перспектив її функціонування як дієвої ланки у системі демократичних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що найбільш авторитетними серед наукових поглядів на публічну сферу та їх подальший розвиток вважається підхід Ю. Габермаса, в науковій спільноті вже активно позначились чисельні спроби ревізії його концепції. Зокрема, на наш погляд, найвагоміші її недоліки – це історизм та пов'язаний з ним європоцентризм. В умовах XXI сторіччя вже цілком зрозуміло, що концепції, розроблені на ґрунті унікального досвіду Західної Європи та Північної Америки, не завжди можуть адекватно застосовуватися щодо аналізу суспільств, історичний розвиток яких відбувався в інших умовах. Як відомо, концепція публічної сфери розроблялася Ю. Габермасом на історичному досвіді Німеччини, Англії та Франції, тому її сліпа екстраполяція на інші країни є вкрай необачною. Ш. Ейзенштадт та В. Шлюхтер відзначають і ще одну проблемну рису габермасівської концепції, яка полягає в отождненні публічної сфери з громадянським суспільством в його гегельянському розумінні. Це також ставить певні завади на шляху її використання стосовно не-західних суспільств. Тому на протипагу таким прикритим непорозумінням, науковці пропонують розрізняти публічну сферу та громадянське суспільство. Останнє, за їх визначенням, дійсно має вплив на публічну сферу, проте не кожна публічна сфера включає в себе елементи громадянського суспільства. Найбільш вдалим задля універсального застосування цього концепту є визначення публічної сфери як такої, що виносить на суд усіх уявлення про суспільне благо, сформульоване колективними зусиллями усіх, залучає своїх учасників переважно з приватної сфери та використовує як усні, так і писемні канали комунікації. Вплив публічної сфери на суспільне життя загалом базується на природньому праві кожного інтерпретувати сутність суспільного блага і в цьому розумінні протистояти як правлячому офіціозу, з однієї сторони, так і приватній сфері, з іншої [11, с. 220]. Тож в нашому розумінні публічна сфера не є тільки якимось бажаним ідеалом, вона у той або інший спосіб існує у кожному суспільстві, проте її функціонування у конкретній

політичній спільноті завжди обумовлено як історичним контекстом, так і низкою специфічних чинників. Окрім того, публічна сфера не є чимось усталеним, вона також змінюється під впливом сучасності. На наш погляд, можна визначити глобальні, властиві для усього світу чинники змін, які переживає публічна сфера, та специфічні, що є продуктом суспільно-політичних трансформацій пострадянських країн. До перших можуть бути віднесені наступні:

Інформаційно-комунікативний чинник. В сучасних інформаційних суспільствах вести мову про ідеальну за Габермасом публічну сферу бюргерського типу як своєрідного середовища-посередника між офіційною сферою дії держави та приватною сферою вже неможливо. У праці «Трансформація публічної сфери» науковець наголошує на тому, що бурхливий розвиток ЗМІ у ХХ сторіччі та переорієнтація їх з суспільних на все більш комерційні цілі призводить до набуття публічною сферою ознак маніпулятивності, а отже і поступової втрати своєї можливості виконувати функції комунікативного майданчика для узгодження думок. ХХІ сторіччя в цьому аспекті висуває ще й нові виклики, пов'язані з розвитком мереж інтернету, які з одного боку розширюють сферу комунікацій, а з іншого надають їй ознак стихійності та непередбачуваності. Окрім того, розвиток інтернет-технологій все більше віддаляє сучасну публічну сферу від раціонально-критичного діалогу, перетворюючи її на механізм зниження соціальної напруги через обговорення нагальних проблем, де віртуальні інтеракції рідко призводять до реальних активних дій.

Суб'єктний чинник. В останні десятиріччя увесь світ стикається з проблемою зростаючої пасивності пересічного громадянина, якого насамперед цікавлять проблеми свого повсякденного життя. За таких умов вихід пересічного громадянина до обговорень в публічній сфері відходить на задні плани людського буття. Окрім того, до трансформації публічної сфери призводить і зміна відношення владних суб'єктів до неї. Ці суб'єкти, як вже зауважував Ю. Габермас, використовують її радше не з метою легітимізації власних рішень, а скоріше в маніпулятивних цілях заради збільшення кола своїх прибічників напередодні нових виборів.

Чинник глобалізаційних змін також ставить перед суспільствами та публічною сферою нові виклики. У. Бек вказує на те, що глобалізація не тільки породжує зв'язки, але ще й розрізняє, фрагментує світ, що призводить до підризу державного суверенітету [1]. За таких умов вже важко говорити про публічну сферу як фільтр між приватним та державним, оскільки рамки приватного та державного виявляються зовсім не такими чітко окресленими, якими вони вбачались ще в першій половині ХХ сторіччя.

Особливе місце в переліку чинників змін посідають й такі, що спричинені специфікою суспільно-політичних трансформацій, які переживають країни пострадянського простору. Зокрема, найвагоміший вплив на функціональність публічної сфери пострадянських країн.

Дослідники вказують на те, що *клієнтизм* в сучасному українському суспільстві є наслідком ще радянських часів, коли громадянин був перетворений на клієнта держави, яка розподіляла блага. «Інша» людина розцінювалась як основний конкурент на отримання тих же самих благ. Але «презумпція недовіри поширюється не на кожного «Іншого», а тільки на незнайомця, аноніма, того, з ким не склались «особисті» емоційно забарвлені стосунки». «Інший» з ближнього кола — член сім'ї, родич, кум, сват, друг, сусід, однокласник, знайомий и т.п. - навпаки є тим, з яким можна встановлювати повноцінні відносини співробітництва, взаємної підтримки та кооперації [7, с.79-80]. Клієнтизм робить неможливим діалог «на рівних» в формуванні запитів суспільства на реалізацію політики держави, незалежно від її рівня (національний, регіональний, місцевий) та сфери (охорона здоров'я, освіта, надання комунальних послуг, тощо). Пошук рішень відбувається в неофіційній сфері через взаємодію з знайомими людьми, здатними за «оплату» (не обов'язково виражену в грошовому еквіваленті) вирішувати нагальні питання в індивідуальному приватному порядку.

Не в останню чергу позначається на стані публічної сфери й наростання авторитарних настроїв в суспільстві, що, вочевидь, є наслідком невдоволеності невдачею затягнувшись реформ. Недавнє всеукраїнське соціологічне опитування показує, що 34,9 % громадян хочуть, щоб державою керувала «сильна рука» одного лідера, ще 23,7 % можуть погодитися з концентрацією влади одного владного суб'єкта за певних умов [9]. Тяжіння суспільства до авторитарних традицій владарювання аж ніяк не сприяє залученню громадян до дискусій в публічній сфері з приводу творення та реалізації публічної політики, в якій наразі домінуючим суб'єктом є владний, який ще й знаходиться під вагомим впливом інтересів фінансово-промислових гравців.

Вагомий вплив на якість публічної сфери чинить значна частка *патерналістично налаштованих до держави членів суспільства*: 40,2 % громадян вважають, що держава повинна

забезпечувати їх всім необхідним. При цьому 40,9 % українців вважають, що пересічний громадянин взагалі не може впливати на політику, 36,5 % і 30,2 % вважають, що їх вплив обмежено лише можливістю виборів або президента, або парламенту відповідно [9]. Відповідно, при такому ставленні до держави і до реалізації влади активне позиціонування себе як суб'єктів публічної сфери є винятком з правил, ніж поширеною соціальною практикою, оскільки більшість громадян просто не здатне формулювати, висловлювати та відстоювати власні інтереси.

Окрему роль на стані публічної сфери сучасних пострадянських країн відіграє *корпоративізація політики*. Дослідники вказують на те, що в публічній сфері назріла необхідність протистояння безконтрольній участі бізнесу в політиці та введення певних регулятивів, які б узгоджували індивідуальні інтереси із загальносуспільними [10, с. 82]. Але за відсутністю таких регулятивів бізнесові суб'єкти залишаються тіньовими гравцями, що мають значний вплив на формування публічної політики, інтереси яких не озвучені у публічній сфері, а отже не отримали суспільної згоди на їх реалізацію. Тому й відбувається переміщення реальної політики з публічної сцени в кулуарне закулісся, яке У. Бек визначає, як «субполітику» [2, с. 282-285, 293].

Насамкінець, вагомі переваги вільному вираженню думок у публічній сфері чинить й *адміністративно-бюрократична система держави* [8], для якої допуск до формування політики інших гравців з публічної сфери, не є інституційованим внаслідок історичного розвитку. Тому й для офіційних суб'єктів інтереси та вимоги, сформовані в публічній сфері не є достатніми для прийняття рішень з багатьох причин, та в першу чергу через те, що адміністративно-бюрократичний апарат ідентифікує себе як самодостатню професійну систему, яка не потребує консультацій низько-кваліфікованої в питаннях творення політики громадськості.

Зазначений перелік чинників, що впливають на сучасну публічну сферу, звичайно, не є вичерпним і за необхідності може бути доповнений. Проте він яскраво демонструє, що в таких умовах можливості «визрівання» активного громадянина своєї держави, здатного мислити раціонально-критично, та втілювати в дію свої думки, значно ускладнено. Вже навіть голосування на виборах більшості громадян позбавлено ознак раціональності та відбувається не на основі обмірковування всіх «за» та «проти», а є результатом стихійного прояву емоцій або сліпого засвоєння безідейної та маніпулятивної політичної агітації.

З іншого боку публічна сфера виявляється чи не єдиним середовищем, де все ще можливі усвідомлені дії не тільки по сприйняттю свого соціального стану та пристосування до його вимог, але й до зворотного процесу: пристосування середовища соціального буття до своїх потреб. Однак й досі відкритим залишається питання, чи достатньо факту простого обговорення, особливо в умовах, окреслених нами вище, щоб індивіди та групи почали усвідомлювати себе як активних акторів публічної сфери. Звичайно вже саме залучення до сфери публічного, говорить про те, що людина якимось чином визначилася із своїми позиціями та готова дискутувати з приводу своїх преференцій. Проте, для пошуку шляхів невілювання негативних чинників, що ускладнюють формування дієздатної моделі публічної сфери, корисно звернутись до більш складних процесів, у межах яких вона функціонує.

На нашу думку, активізація громадянина через вихід його до публічної сфери, може відбуватись в процесах деліберації. Ми виходимо з розуміння деліберативних процесів як дещо складніших, ніж процеси обговорення нагальних проблем в публічній сфері та вираження їх через громадську думку. Під деліберацією в найбільш загальному вигляді розуміється раціонально-критичне обговорення суспільно-політичних проблем, за яких відбувається легітимізація політичних рішень. Фактично, деліберація, це особливий тип комунікацій, що може відбуватись у публічній сфері. Однак, не кожна комунікація, що відбувається в публічній сфері, є деліберативною. Дж. Драйзек наголошує, що комунікації є настільки деліберативними, наскільки вони здатні спонукати до рефлексії щодо сформованих людських привілеїв, не є примусовими та можуть призвести до формулювання індивідуально-групових інтересів в більш універсальних поняттях [12, с. 1481].

Більш прискіплива увага до сутності деліберативних процесів викликає необхідність зробити декілька зауважень щодо можливих загроз їх спотворення в публічній сфері. По-перше, ми вже зазначали, що набуття публічною сферою ознак маніпулятивності може значно спотворити інформацію, яка в ній циркулює. Вагомий вплив здійснює й недосконалість інститутів публічної сфери, в яких повинен відбуватись процес раціонально-критичного обговорення. Ініціатива створення, а потім й функціонування таких інститутів, як громадські ради, громадські слухання, збори громадян і тому подібне, здебільшого йде від держави, але такі ініціативи, нажаль, мають на меті надання владою ознак легітимності своїм рішенням через «ритуальні» наради з

громадськістю, а не намір прийти до справжнього узгодження з беніфіціарами результатів свого рішення.

Разом з цим багато науковців вказує на просвітницький потенціал публічної деліберативної процедури. Головна мета втілення деліберативних принципів у життя — підвищення компетентності громадян та наділення їх дорадчими функціями при одночасному наголосі на складності процедури ухвалення демократичних рішень та ролі в ньому експертів і професійних управлінців [6]. Хоча й тут ми стикаємось із складністю включення до дорадчих процесів пересічного громадянина, який свої міркування з предмету деліберативної процедури може ґрунтувати хіба що на знаннях, отриманих з повсякденного життя, натомість як складні процеси суспільно-політичного розвитку все більше потребують експертних знань. Ця проблема навіть не обумовлена специфікою перехідних суспільств. Західні науковці, осмислюючи трансформації в суспільствах, свідками яких вони є, також наголошують на тому, що пересічний громадянин, рішення якого повинні визначатися не стільки компетентністю, скільки власним досвідом і власними перевагами, все більше перетворюється на маргінальну фігуру. Головними діючими особами у політичному житті стають вчені, експерти або професійні консультанти, особливо пов'язані з могутніми й престижними організаціями [4, с.187]. Однак, на наш погляд, це є скоріш об'єктивним результатом сучасного складного світу. Модель грецької агори, в якій кожний рівноправний громадянин мав однаковий вплив і яка Г. Арендт вбачалася ідеалом публічної сфери, в умовах сучасного суспільства навряд чи може бути реалізована.

Втім, ведучи мову про дорадчі процеси, не слід забувати, що хоча вони відбуваються у публічній сфері суспільства, але є частиною більш складного процесу публічної політики, яка має доволі чітко окреслений перелік учасників в будь-якому суспільстві. Далеко не кожен громадянин може, або навіть повинен ставати активним суб'єктом публічної політики, а отже і процесу деліберативної процедури. Окрім того, далеко не кожен суб'єкт публічної політики може мати зіставний вплив на рішення, які є результатом дорадчих процесів. «Не всі ті, хто зацікавлені у питаннях політики, обов'язково матимуть місце біля чільного столу (*авт.:переговорів з нагального питання*), а навіть якщо й матимуть, то місця там неоднакові» [5, с.38]. На перший погляд таке зауваження Г. Колбеча суперечить меті надання рівних можливостей кожному приймати участь в публічних дискусіях. Однак чи можливо насправді реалізувати одночасний доступ кожного до якоїсь конкретної дискусії? Вочевидь, що навіть захоплення публічної сфери Інтернетом все одно не може зробити це можливим. Насправді ж, участь умовного «кожного» в публічних деліберативних процесах може і відбувається не стільки безпосередньо, скільки опосередковано, через тих суб'єктів, які відповідають вимогам професіоналізму та володіння більш глибокими знаннями з предмету дискусії.

Додатковим аргументом на користь позитивного впливу на формування політичної культури та свідомості громадського типу через участь в деліберативних процесах, стає наголос сучасних дослідників на тому, що чи не найважливішим результатом участі в публічних дорадчих процесах є навіть не їх просвітницький потенціал, збільшення прозорості цього процесу, його вплив на легітимацію рішень, тощо. Теоретик теорії дорадчої демократії С. Бенхабіб зазначає, що «Процес публічного висунення переконливих аргументів... культивує звичку розумів до публічних роздумів та обміну думками [3, с.124]. Отже, найважливіше те, що цей процес має когнітивний вимір, бо співставлення результату деліберативної процедури з усвідомленням самих себе та своїх переваг здатне продукувати нове знання».

Висновки. Таким чином, попередній огляд умов, які диктує сучасне пострадянське суспільство публічній сфері, свідчить про те, що на заваді формуванню свідомості активного громадянина стоїть чимало чинників, які розпорошують публічну сферу, ускладнюють доступ до неї, заважають веденню раціонально-критичних дискусій, або й зовсім руйнують мотиви включення до неї широкого загалу. З іншого боку, виходячи зі специфіки сучасної публічної сфери як не просто майданчику для розмов, а площини опосередкованої репрезентації переваг та вимог через обмежений набір її суб'єктів (журналістів, науковців, громадських експертів та активістів, бюрократії, тощо), відкриває можливості щодо включення останніх до більш складних процесів публічної деліберативної процедури. Серед основних позитивних ознак цього процесу зазначається спроможність стимулювати рефлексію суб'єктів щодо самих себе, продукувати нові знання та інтеріоризувати їх у свідомості. А отже і кожний, може і незначний, але завершений процес деліберативної процедури здатен стати каталізатором зростання та розповсюдження людини з почуттям автономної від держави та свідомою політичною поведінкою. Тому в якості необхідного **подальшого наукового пошуку** вважається підтвердження висунутого припущення аналізом

емпіричних даних з приділенням особливої уваги мотиваційним механізмам вступу акторів публічної сфери до дорадчих процесів та найоптимальнішим умовам для завершених та результативних делібераций.

Література

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма - ответы на глобализацию. / Бек У. - М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
 2. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / У. Бек - пер. с нем. - М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.
 3. Бенхабиб С. Притязания культуры. Равенство и разнообразие в глобальную эру/ С. Бенхабиб - Пер. с англ.; под ред. В.И. Иноземцева. М.: Логос, 2003. - 350 с.
 4. Дзоло Д. Демократия и сложность: реалистический подход / Д. Дзоло — пер. с англ. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 320 с.
 5. Колбеч Г.К. Політика: Основні концепції в суспільних науках / Г.К.Колбеч - Пер. з англ. О. Дем'янчука. – К.: Вид.дім «КМ Академія», 2004. – 127 с.
 6. Колодій А. Процес делібераций як складова демократичного врядування / А. Колодій // Демократичні стандарти врядування й публічного адміністрування. Матеріали науково-практичної конференції. ЛРІДУ НАДУ при Президентові України, 4 квітня 2008 р. - Львів, 2008 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://political-studies.com/?p=300>
 7. Кобець Р. «Интимизация публичности» - постсоветский путь «расколдовывания» политики в Украине // Р. Кобець // Постсоветская публичность: Беларусь, Украина. Сборник научных трудов под редакцией М. Соколовой, В. Фурса. – Вильнюс : ЕГУ, 2008. – 224 с.
 8. Красин Ю. А. Публичная сфера и публичная политика в российском измерении / Ю. А. Красин // Полития. - 2004. - №3. - С. 5-23
 9. Опитування громадської думки «Громадський сектор і політика: взаємодія, нейтралітет чи боротьба?». Фонд «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/sdklfmvlkdmfklvm.htm>
 10. Третяк О.А. Публічна сфера політики як концепт сучасних гуманітарних дисциплін: соціальна функція і політико-управлінський зміст / О. Третяк // Наукові праці. Серія: Політологія. - 2012. – Випуск: 170, Том: 182 – С.81-84.
 11. Эйзенштадт Ш., Шлюхтер В. Пути к различным вариантам ранней современности: сравнительный обзор // Ш. Эйзенштадт, В. Шлюхтер // Прогнозис. - 2007. - №2 — С. 212 — 226
 12. Dryzek J. 2009 “Democratization as Deliberative Capacity Building” Comparative Political Studies, November, vol. 42, no. 11, - pp. 1379-1402
-
1. Beck U. Chto takoe hlobalyzatsyya? Oshybky hlobalyzma - otvety na hlobalyzatsyyu (What is Globalization? Errors of Globalism - Answers to Globalization.), Moscow, 2001, 304p.
 2. Beck U. Obshchestvo ryska. Na puty k druhomu modernu (Risk Society: Towards a New Modernity), Moscow, 2000, 384p.
 3. Benkhabyb S. Prytyazanyya kul'tury. Ravenstvo y raznoobrazye v hlobal'nyu eru (The Claims of Culture: Equality and Diversity in the Global Era), Moscow, 2003, 350p.
 4. Dzolo D. Demokratyya y slozhnost': realystycheskyu podkhod (Democracy and complexity. Realistic approach), Moscow, 2010, 320p.
 5. Kolbech H. Polityka: Osnovni kontseptsyyi v suspil'nykh naukakh (Policy. Concepts in the Social Sciences), Kyiv, 2004, 127 p.
 6. Kolodiy A. Protses deliberatsyyi yak skladova demokratychnoho vryaduvannya (Deliberative Process as Component of Democratic Governance). Demokratychni standarty vryaduvannya y publichnoho administruvannya. Materialy naukovy-praktychnoyi konferentsyyi. LRIDU NADU pry Prezidentovi Ukrayiny, 4 kvitnya 2008 r. - L'viv, 2008. Regime to access: <http://political-studies.com/?p=300>
 7. Kobets' R. «Yntymyzatsyya pablychnosty» - postsovetskyu put' «raskoldovivanyya» polityky v Ukrayne (“Intimization of Publicity” - Post-soviet Path of Disenchantment of Politics in Ukraine). Post-sovetskaya pablychnost': Belarus', Ukrayna. Sbornyk nauchnykh trudov pod redaktsyey M. Sokolovoy, V. Fursa., Vyl'nyus : EHU, 2008. p.224
 8. Krasyn Yu. A. Pablychnaya sfera y pablychnaya polityka v rossyyskom yzmerenyy (Public Sphere and Public Policy in Russian Dimension). Polytyya. 2004, no. 3 pp. 5-23

9. Opytuvannya hromads'koyi dumky «Hromads'kyi sektor i polityka: vzayemodiya, neytralitet chy borot'ba?». Fond «Demokratychni initsiatyvy imeni Il'ka Kucheriva» (Public Sector and Politics: Interaction, Neutrality or Struggle). 2013. Regime to access: <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/sdklfmvblkdmfklvm.htm>

10. Tretyak O.A. Publichna sfera polityky yak kontsept suchasnykh humanitarnykh dystsyplin: sotsial'na funktsiya i polityko-upravlins'kyi zmist (Political Public Sphere as a Concept of Modern Humanities: Social Function and Political and Administrative Content). Naukovi pratsi. Series. Political Science, 2012, vol. 182, pp.81-84

11. Eyzenshtadt Sh., Shlyukhter V. Puty k razlychnim varyantom ranney sovremennosti: sravnytel'niy obzor (Introduction: Paths to Early Modernities – A Comparative View). Prohnozys. 2007. no. 3. pp. 212-222

12. Dryzek J. 2009. “Democratization as Deliberative Capacity Building”. Comparative Political Studies, November, vol. 42, no. 11, - pp. 1379-1402

Рецензент Попков В.В., д.філософ. н., професор, завідувач кафедри політології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова.

19.02.2014

УДК [323.23:070] (438)

Праخورов Микола

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті проаналізовано розвиток засобів масової інформації та виконання ними безпосередніх функцій, визначено негативні тенденції цього розвитку та їх вплив на становлення і розвиток громадянського суспільства. Оскільки, спроба визначити області розбіжностей між інтересами ЗМІ та ініціатив на рівні громад стала відправною точкою для більш широких дебатів про участь ЗМІ у громадській сфері. Сфера, яка створює громадянам надійні й об'єктивні інформаційні засоби у вигляді ТБ, преси, радіо та Інтернету. Показано вплив негативних факторів на діяльність державних, комерційних, громадських ЗМІ. Висловлено припущення, що найбільш наближеними до сфери громадянського суспільства та найменш вразливими до негативних тенденцій є засоби масової інформації, які перебувають у власності й контролюються членами громадянського суспільства, а тому максимально сприяють формуванню власних спільнот – громадянського суспільства ЗМІ, в яких мінімізовано появу негативних моделей цінностей громадянського суспільства.

Ключові слова: громадянське суспільство, ЗМІ, громадянське суспільство засобів масової інформації, преса, Інтернет, громадська думка, громадська сфера.

Праخورов Николай

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОТНОШЕНИИ К ГРАЖДАНСКОМУ ОБЩЕСТВУ

В статье проанализировано развитие средств массовой информации и выполнение ими непосредственных функций, определены негативные тенденции этого развития и их влияние на становление и развитие гражданского общества. Поскольку попытка определить области разногласий между интересами СМИ и инициатив на уровне общин стала отправной точкой для более широких дебатов об участии СМИ в общественной сфере. Сфера, которая создает гражданам надежные и объективные информационные средства в виде телелевидения, прессы, радио и Интернета. Показано влияние негативных факторов на деятельность государственных, коммерческих, общественных СМИ. Высказано предположение, что наиболее приближенными к сфере гражданского общества и наименее уязвимыми к негативным тенденциям являются средства массовой информации, которые находятся в собственности и контролируются членами гражданского общества, а потому максимально способствуют формированию собственных сообществ - гражданского общества СМИ, в которых минимизировано появление негативных моделей ценностей гражданского общества.

Ключевые слова: гражданское общество, СМИ, гражданское общество средств массовой информации, пресса, Интернет, общественное мнение, общественная сфера.

Prokhorov Mykola

WAYS TO OVERCOMING THE NEGATIVE FACTORS OF RELATIONS BETWEEN MEDIA AND CIVIL SOCIETY

The article analyzes the development of the media and their functions, defined by the negative trends of development and their impact on the formation and development of civil society. The influence of negative factors for public, commercial and community media. The attempt to identify areas of divergence between the interests of the media and community-based initiatives was the starting point for a wider debate about the media in the public sphere. Field, which provides citizens a reliable and objective information means in the form of TV, press, radio and the Internet. We suggest that most close to the sphere of civil society and the least vulnerable to negative trends is the media, which are owned and controlled by members of civil society and the most conducive to the formation of their own communities – Civil Society Media, which minimized the appearance of negative values of models civil society.

Key words: civil society, the media, civil society, media, newspapers, the Internet, public opinion, public sphere.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасні засоби масової інформації зіткнулися з серйозним завданням підтримки, будівництва та розвитку громадянського суспільства. На жаль, сучасні засоби масової інформації припускаються чисельних помилок, які знижують ефективність їх впливу на розвиток громадянського суспільства. Спроба визначити області розбіжностей між інтересами ЗМІ та ініціатив на рівні громад стала відправною точкою для більш широких дебатів про участь ЗМІ у громадській сфері. Сфера, яка створює громадянам надійні й об'єктивні інформаційні засоби у вигляді ТБ, преси, радіо та Інтернету. Громадянське суспільство, в епоху динамічного розвитку засобів масової інформації і масової комунікації, підлягає далекосяжним перетворенням, де ізольованість від колективного свідомого контролю громадян, може призвести до краху ідеї самоорганізованого суспільства і самоврядування. Засоби масової інформації як суспільний феномен користуються неабиякою увагою вчених. Здебільшого дослідники звертаються до аналізу їх сутності та функцій у суспільстві, теоретичних і практичних аспектів їх впливу на суспільство та особистість, зокрема. Особливе місце займають теоретичні напрацювання у сфері масових комунікацій. Протягом останніх десятиліть кількість та різноманітність теорій масових комунікацій розроблених ученими різних сфер суспільних наук постійно збільшується. Інформаційне суспільство ставить нові завдання узгодження взаємовідносин суспільства та ЗМІ, що спонукає дослідників до пошуку альтернатив традиційним теоріям співвідношення держави та громадянського суспільства, особливо з огляду на необхідність демократизації перехідних суспільств. Інтенсивний ріст і розвиток ЗМІ у багатьох із них спричинив появу негативних тенденцій щодо виконання їх функцій у суспільстві, які ставлять під сумнів позитивну взаємодію ЗМІ та громадянського суспільства. Проте спеціальних теоретичних досліджень впливу ЗМІ на громадянське суспільство, які б пояснили ситуацію та вказали шляхи вирішення проблеми усе ж бракує.

Аналіз останніх досліджень із цієї проблеми. Теоретичні проблеми взаємодії медіа та громадянського суспільства досліджували Т. Кук, Д. Макквейл, Т. Расмуссен, Ю. Хабермас, М. Шадсон, П. Ліхой. Формування громадянського суспільства засобів масової інформації» (civil society media – CSM) розглядає А. Хінц. Проте українські фахівці, як журналісти, так і політологи, поки що оминули своєю увагою вказані аспекти проблеми, не зважаючи на значущість проблеми для суспільного розвитку.

Метою статті є визначення негативних факторів впливу невиконання функцій ЗМІ на формування громадянського суспільства.

Загальновідомо, що основні функції ЗМІ щодо впливу на розвиток громадянського суспільства полягають у наступному:

- здійснення комунікації на засадах прозорості, гласності, справедливості, об'єктивності, неманіпульованості;
- прагнення до всебічного представлення громадської думки, що сприяє поширенню плюралізму та озвученню різних думок спільноти;
- формування інститутів (сімейних та навчальних закладів) громадянськості, для яких ЗМІ повинні представити:

- а) знання існуючого соціального порядку та його змін;
- б) знання своїх прав і обов'язків як громадянина країни;
- в) знання законів і правил поведінки в соціумі як універсальних, так і міжнародних (прав людини);
- г) активна участь у формуванні соціальної реальності (локальної та глобальної);
 - представлення структури суспільства (суспільних спільнот) у повному обсязі з можливістю обговорення, обміну фактами, аргументами, що сприяє інституціоналізації нових соціальних сил.

Саме виконання наведених вище умов, на думку вчених, повинні забезпечити ефективну взаємодію ЗМІ та громадянського суспільства для ефективного взаємовпливу. Але досвід перехідних суспільств свідчить про наявні проблеми реалізації цих функцій. Польський дослідник П. Ліхой виокремлює наступні фактори негативного впливу невиконання функцій ЗМІ:

- фактор 1 – «ноосфера пропозиції», або перетин кордонів впливу на реципієнта;
- фактор 2 – «інформаційні війни»;
- фактор 3 – «деформація комунікації»;
- фактор 4 – «тематична атомізація», «анархія зображення» та «зрівнялівка дезінформації»;
- фактор 5 – «анімація деструктивних моделей»;
- фактор 6 – «творення конкурентоспроможного реального образу світу»;
- фактор 7 – «цензура реальності» [2].

Дослідник вважає, що вони спричиняють такі негативні процеси, які тривають до сих пір:

- маніпулювання ЗМІ фактами, стереотипами, призводить до дихотомізації суспільних явищ, що спотворює критичний аналіз соціального життя, який є відправною точкою для діяльності громадянського суспільства;
 - залежність ЗМІ від держави і приватного капіталу формує «інформаційну війну», послаблює цілісність і професіоналізм інформації, тим самим обмежує відкриту дискусію, яка є основою для діяльності громадянського суспільства;
 - деформація засобів комунікації унеможливує (або, серйозно порушує) напрям «громадяни – ЗМІ»;
 - ЗМІ представляють світ частинами, тим самим послаблюючи його цілісне сприйняття і взаємозв'язок між соціальними явищами;
 - ЗМІ поширюють численні негативні моделі цінностей громадянського суспільства;
 - ЗМІ спричиняють створення власної картини світу, що веде до «викривлення» людських поглядів на соціальну реальність;
 - ЗМІ самі визначають межі табу, що є сильною перешкодою до відкритого діалогу з громадянським суспільством.

Констатуючи збереження цих тенденцій в ЗМІ, та загальне гальмування становлення громадянського суспільства, П. Ліхой, на жаль, не окреслює шляхи їх подолання.

На наш погляд, уникнути цих негативних тенденцій спроможне «громадянське суспільство засобів масової інформації» (civil society media – CSM). Цей термін був уперше використаний А. Хінцом у сенсі «альтернативні та медіа-спільноти або ж спільноти засобів масової інформації, які перебувають у власності й контролюються членами громадянського суспільства» [2]. Таке бачення ЗМІ передбачає розуміння громадянського суспільства як недержавних бізнес-асоціацій, ініціатив, які, в свою чергу можуть стати противагою державній владі та її основним інститутам у політичній і економічній сфері. Згідно цієї концепції громадянське суспільство включає в себе медіа-організації, групи, проекти, які вписуються в основні недержавні некомерційні моделі та поділяють структурні й тематичні тенденції громадянського суспільства. Тобто А. Хінц наголошує на можливості активізації різних за метою та завданнями складників громадянського суспільства, таких як «зміна або стабільність, захист чи надання послуг, боротьба або згода покоління» [2]. Його варіант громадянського суспільства спрямований на перерозподіл влади, радикалізацію демократії, розширення участі та автономії, і заснований на активній громадянській позиції і соціальних рухах.

Зазвичай до сфери функціонування громадянського суспільства відносять усі ЗМІ: державні, комерційні, громадські. А. Хінц, переконаний, що до «третього сектору» перші два види включати недоцільно, а третій, хоча й не такий виразний і вагомий, проте більш перспективний. Спільнота ЗМІ працює для місцевої громади або спільноти за інтересами й висвітлює питання, які мають безпосереднє відношення до конкретної громади – сільські новини, питання, які турбують мігрантів, освітні програми, питання політичної та соціальної маргіналізації, недоліки в системі

засобів масової інформації, виробництво медіа продукції непрофесіоналами, тиск культурної гомогенізації, загрози для традиційних мов [2]. Спільнота засобів масової інформації характеризується високим ступенем відкритості та можливості для участі.

Концепція CSM охоплює широке коло учасників масової інформації, від невеликих низових медіа-проектів до великих організацій, засобів масової інформації. Найпростішою, але важливою технологією, завдяки якій можна доносити до громадськості власну позицію, залишається громадське радіо. Виробництво радіопрограм не вимагає великих технічних і фінансових ресурсів, але водночас служить важливим каналом для місцевих організацій, створених місцевими громадами у відповідних умовах.

Безперечно, основною платформою для поширення альтернативного контенту став Інтернет. Він дозволяє забезпечити альтернативні погляди на глобальні події, пропонує багатий вибір новин та їх аналізу в реальному часі, не вимагаючи фінансових і структурних засобів великих організацій ЗМІ. Останнім часом активно використовують його ресурси для організації акцій протесту та протидії дезінформації корпоративних ЗМІ. Інтерактивний характер Інтернету ефективний для використання у цій якості, оскільки дозволяє миттєво поширювати інформацію щодо механізмів протесту.

А. Хінц підкреслює властивість CSM руйнувати кордони між активними і пасивними виробниками і споживачами [2], в той час як традиційні комерційні і державні ЗМІ працюють на односторонній потік інформації від відправника до одержувача. Не всі з громадських ЗМІ дозволяють громадськості визначати у повному обсязі їх зміст, а іноді навпаки, знижують роль редактора до одного з модераторів організації звітів громадськості. Але більшість з них пропонують широкий рівень доступу для засобів масової інформації, залучають до роботи непрофесіоналів, що підвищує довіру до ЗМІ. До того ж громадськість може дізнатися, що іноді її потенціал набагато вищий, ніж у фахівців. Використання такої інтерактивної технології підвищує участь населення, що має більший ефект, ніж в пасивне «поглинання професійної продукції».

Найбільш наближеними до сфери громадянського суспільства є видання, виокремлені на основі зв'язку між територіальним поширенням друкованих видань і формальною структурою суб'єктів-видавців, а також ознакою зв'язку з певним місцем роботи або навчання, з певним родом професійної діяльності, з певною організацією, або ж за наявністю в читачів певних політичних поглядів.

Формуванню позиції максимальної активності сприяє CSM, тому що наразі спостерігають такі тенденції щодо його змісту: 1) критика змісту основних ЗМІ; 2) надання альтернативних поглядів; 3) висвітлення опозиційних думок [1]. Позитивний ефект такої діяльності альтернативних ЗМІ – мотивація вирішувати проблеми самостійно, відкриття простору для участі комунікації. CSM стають частиною більш широкої боротьби проти централізації влади і на користь децентралізованої практики. Основними характеристиками їх організаційних структур і соціальних цілей є розмаїття, автономія, децентралізація і горизонтальність. Все частіше вони демонструють транснаціоналізацію соціальних рухів і створення альтернативних соціальних структур задля боротьби з транснаціональною елітою, часто працюють як децентралізовані мережі місцевих груп, в той час як основний ЗМІ сектор працює в більш централізованих структурах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Представлені проблеми засобів масової інформації суттєво перешкоджають створенню медіа-суспільства - в нашому розумінні цього слова. Існують спроби виправлення такого стану речей, як громадянами, так і представниками засобів масової інформації, але до цих пір ми продовжуємо бачити тенденції послаблення співпраці. Звичайно, збереження цієї тенденції в ЗМІ не сприяє становлення громадянського суспільства. Отже, негативні фактори діяльності ЗМІ щодо впливу на громадянське суспільство можливо подолати за допомогою створення «громадянського суспільства засобів масової інформації» на місцевому рівні, що є перспективним напрямом розвитку альтернативного контенту, особливо в країнах трансформаційної стадії розвитку. Особливо ефективним вбачається вплив через місцеве радіо та Інтернет, проте не втрачає свого значення і місцева преса, але за умови, що вони є винятково громадськими. У подальшому варто вивчити саме це напрямком.

Література

1. Hintz A. Media Actors at the Dividing Lines of Information Society: Civil Society Media at the World Summit on the Information Society [Electronic resource] / Arne Hintz // Forum Barcelona 2004.

Communication and Cultural Diversity. Barcelona 24-27 May 2004. – Mode of access: www.portalcomunicacion.com

2. Luczys P. Siedem grzechow glownych mass-mediow w kontekscie idei spoleczenstwa obywatelskiego / Piotr Luczys [Zasobów elektronicznych] // Krytyka.org. – 20 maja 2006. – Tryb dostępu. – <http://krytyka.org/siedem-grzechow-glownych-mass-mediow-w-kontekscie-idei-spoleczenstwa-obywatelskiego/>

3. Luczys P. Seven sins of the major mass-media in the context of the idea of civil society / Peter Luczys [Electronic resource] // Krytyka.org. - May 20, 2006. – Mode of access: <http://krytyka.org/siedem-grzechow-glownych-mass-mediow-w-kontekscie-idei-spoleczenstwa-obywatelskiego/>

Рецензент Юрійчук Є.П., д.політ.н., доцент кафедри політології та державного управління Чернівецького національного університету.

20.02.2014

УДК 328. 162

Селина Ксенія

ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ДИАЛОГА: МАНИПУЛЯТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНСКОГО ПАРЛАМЕНТСКОГО ДИСКУРСА

В статье предпринята попытка анализа парламентской коммуникации в украинском парламентском процессе в контексте парламентского дискурса, который может рассматриваться как сфера применения речевых стратегий и тактик, в частности, манипулятивных. В ходе рассмотрения парламентского дискурса и парламентской коммуникации в контексте политического дискурса был обнаружен их возможный конфликтный потенциал. Конфликтный потенциал парламентского дискурса проявляется в применении субъектами парламентского процесса (заведомо или случайно) манипулятивных тактик и стратегий, как вербальных, так и невербальных, целью которых является дискредитация, а также обвинение другого субъекта парламентского процесса. К тому же, было выяснено, что сама специфика парламентской коммуникации предполагает применение манипулятивных средств: проявление агональности (интенции борьбы за власть), а также использование политических метафор и речевых стереотипов только лишь маскируют политические конфликты. Таким образом, автор пришел к выводу, что манипулятивный потенциал парламентского текста может актуализироваться в парламентском дискурсе с помощью применения вербальных и невербальных стратегий и тактик коммуникации.

Ключевые слова: парламентская коммуникация, парламентский дискурс, парламентский конфликт, модели коммуникации, речевая стратегия, агональность, метафора, маркер речевой стратегии.

Селина Ксенія

ПОЛІТИЧНА КОМУНІКАЦІЯ В УМОВАХ ВІДСУТНОСТІ ДІАЛОГУ: МАНІПУЛЯТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОГО ПАРЛАМЕНТСЬКОГО ДИСКУРСУ

У статті зроблена спроба аналізу парламентської комунікації в українському парламентському процесі в контексті парламентського дискурсу, який може розглядатись як сфера застосування мовних стратегій і тактик, зокрема, маніпулятивних. У ході розгляду парламентського дискурсу і парламентської комунікації в контексті політичного дискурсу був виявлений їх можливий конфліктний потенціал. Конфліктний потенціал парламентського дискурсу проявляється в застосуванні суб'єктами парламентського процесу (завідомо або випадково) маніпулятивних тактик і стратегій, як вербальних, так і невербальних, метою яких є дискредитація, а також звинувачення іншого суб'єкта парламентського процесу. До того ж, було з'ясовано, що сама специфіка парламентської комунікації припускає застосування маніпулятивних засобів прояв агональності (інтенції боротьби за владу), а також використання політичних метафор і мовних стереотипів тільки лише маскують політичні конфлікти. Таким чином, автор дійшов висновку, що маніпулятивний потенціал парламентського тексту може актуалізуватися в парламентському дискурсі за допомогою застосування вербальних і невербальних стратегій і тактик комунікації.

Ключові слова: парламентська комунікація, парламентський дискурс, парламентський

POLITICAL COMMUNICATION IN THE ABSENCE OF THE DIALOGUE: MANIPULATIVE POTENTIAL UKRAINIAN PARLIAMENT DISCOURSE

The article attempts to analyze parliamentary communication in Ukrainian parliamentary process according to the context of parliamentary discourse, which can be regarded as the scope of speech strategies and tactics, especially manipulative. During the review of parliamentary discourse and communication in the context of the parliamentary political discourse was discovered their possible conflict potential. Conflict potential of parliamentary discourse and parliamentary text appears in the application (knowingly or accidentally) of manipulative tactics and strategies, both verbal and nonverbal by actors of parliamentary process, whose purpose is to discredit, accuse another actors of the parliamentary process. In addition, it was found that the nature of parliamentary communication means the use of manipulative speech instruments: a manifestation of agonistic (intentions struggle for power), and the use of political metaphors and speech stereotypes only mask the political conflict. Thus, author concluded that manipulative potential parliamentary text can be updated in the parliamentary discourse through the use of verbal and nonverbal communication strategies and tactics.

Keywords: parliamentary communication, parliamentary discourse, parliamentary conflict, patterns of communication, speech strategy, agonistic, metaphor, speech strategy marker.

Парламентська комунікація являється важким ланкою і показателем специфіки парламентського процесу, стійкості політичного розвитку, відображаючи особливості взаємодії між суб'єктами і об'єктами політики. Від рівня комунікації залежить розрешення і урегулювання політичних, а також парламентських конфліктів і запобігання кризисів в політичному полі. Особливості вивчення політичної комунікації в умовах відсутності діалогу, а також різноманітність застосовуваних в процесі комунікації маніпулятивних мовних прийомів і обумовили **постановку проблеми** даної статті. Необхідно враховувати, що позначена проблема не знайшла ще належного дослідження в українській політичній науці, хоча політична практика неотлагатно вимагає її всебічного наукового аналізу.

Виявлення мовних феноменів, стратегій і тактик, несущих в собі маніпулятивний потенціал, призначений приховати, а не урегулювати або розв'язати парламентські конфлікти являється **цілью** статті, яка обумовила постановку таких **задач**:

- визначити феномен політичної комунікації і її ефективність;
- виявити суть феномена політичної маніпуляції і його мету;
- проаналізувати прояви політичної маніпуляції, зокрема: стереотипізацію, агональність, агресію, маніпулятивні мовні тактики і стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що вивченню політичного мовного дискурсу присвячені свої наукові роботи А. Баранов [1], Д. Гудков [3], С. Кузьміна [4] і др. Зокрема, маніпулятивні характеристики політичного мовного дискурсу розглядали: С. Виноградова [2], О. Михалєва [5], Г. Парастаєв [6], Е. Сагайдачна [7]. Особливу увагу політичній метафорі приділяють в своїх роботах А. Чудинів, а агональності і агресії в політичному дискурсі – Е. Шейгал і В. Дешєва [9]. Однак **нерешеною раніше частиною проблеми** залишається визначення взаємозалежності політичної комунікації і політичного дискурсу, а також аналіз маніпулятивного потенціалу інструментів мовного впливу в політиці, зокрема, в українській.

Основний матеріал дослідження. Під політичною комунікацією в найширшому значенні можна розуміти взаємодію суб'єктів політичного процесу з приводу розподілу влади, економічного, політичного і символічного капіталів. Однак, в разі такого широкого визначення, не всяка політична комунікація є ефективною, оскільки взаємодія суб'єктів політичного процесу може бути ускладненою. Таким чином, політичну комунікацію можна визначити як «смысловий аспект взаємодії суб'єктів шляхом обміну інформацією в процесі боротьби за владу і її здійснення» [4].

Цілісність і ефективність політичної комунікації визначаються її роллю і місцем в політичній системі, від її рівня (а також від вміння ключових суб'єктів політичного процесу «іграти по правилам») може залежати досягнення суспільного консенсусу. Як писав А.Н. Баранов: «спроможність до політичної комунікації – питання життя

и смерти для нашего общества. Гражданские войны – это, как правило, печальный итог нежелания и неумения вести политический диалог» [1].

Сам манипулятивный потенциал парламентской коммуникации и, в частности, парламентской риторики, кроется и проявляется в намеренном использовании определенных речевых стратегий и тактик, подразумевающих воздействие говорящего на адресата с определённой целью. Как отмечает С.А. Виноградова, «речевое воздействие (далее РВ) изучает процессы речевого регулирования деятельности одного человека или группы людей», в таком случае речевым манипулированием называются «скрытые возможности языка, [которые] используются адресантом высказывания для того, чтобы навязать адресату определенное представление о действительности, сформировать нужное отношение к ней, вызвать необходимую адресанту эмоциональную реакцию...» [2].

Опасность манипуляции в том, что «большинство исследователей сходятся во мнении, что отличительной чертой манипуляции является отношение к партнеру по взаимодействию не как к личности, обладающей самоценностью, а как к объекту или специфическому средству, посредством использования которого достигаются, как правило, скрывающиеся цели манипулятора, реализуются его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны - человека, выступающего в качестве объекта манипуляций.» [5]. Использование одного субъекта политики другим. О. Михалёва выделяет такие характеристики манипуляции, как психологическое воздействие (родовой признак); отношение манипулятора к другому как к объекту или средству достижения собственных целей; скрытый характер воздействия [Там же].

В чем же, кроме воздействия на адресата и субъекта коммуникации, цель манипуляции? Как отмечает Г.Н. Парастаев: «главной целью манипуляторов является стереотипизация социально-политической действительности посредством языка.» [6].

Стереотипизации, упрощению социально-политической действительности посредством языка служит метафора. Метафора в политическом языке имеет особенное значение, она определяет стратегию т.н. «ритуального мышления» - типизированных последовательностей использования тех или иных упаковок знания, где преобладает «упаковка в метафору». «Метафорическое мышление в политике – признак кризисного мышления, мышления в сложной проблемной ситуации, разрешение которой требует значительных усилий от когнитивной системы человека по усвоению новых знаний и переработке их для построения множества вариантов действий и выбора правильной альтернативы» [1].

Наличие адресата определяет специфику политической и, в частности, парламентской коммуникации: «высказывание, принадлежащее политическому дискурсу, оказывается направленным не к личности, а к массам. Это диктует необходимость максимальной стереотипизации содержания высказывания [3]. Помимо стереотипизации, особенностью современного парламентского дискурса является его высокий конфликтный потенциал, появляющийся в агрессии. Надо отметить, что агрессия провоцирует ответную реакцию, «закладывая» взрывной сценарий коммуникации, «программируя» такой исход коммуникации, который не ведёт к конструктиву.

Интенция борьбы за власть – это специфическая характеристика политического дискурса. Она имманентно присутствует во всех его жанрах. Е.И. Шейгал и В.В. Дешевова выделяют три типа агональной борьбы: борьба-война с целью физического устранения оппонента, борьба-игра (соревнование) и борьба-спор (столкновение мнений). Соответственно, можно выделить три типа дискурсивной агональности, связанной с разными речевыми жанрами и коммуникативными событиями.

Конфронтативная агональность – вербальный эквивалент борьбы-войны.

Дискуссионная агональность, прототипным жанром которой является спор, а коммуникативной интенцией – установление истины.

Игровая агональность (прототипное коммуникативное событие – игра-соревнование, где победа заключается, прежде всего, в удовлетворении от самореализации и осознании своего интеллектуального и коммуникативного превосходства [8].

Среди манипулятивных приёмов исследователи выделяют следующие:

Использование эвфемизмов. Эвфемизмы «представляют реальность в более благоприятном свете, часто имеют позитивную эмоциональную окраску, оказывая тем самым эмоциональное воздействие» [2].

Идентификационные формулы. Это широко применимые языковые обороты, с помощью которых адресат побуждается идентифицировать, отождествлять себя с говорящим, его позицией, партией, вызвать ощущение причастности, общности, коалиции и т. д. Особенно продуктивный способ употребления личных и притяжательных местоимений *мы, наши* – однако подобная цель имеет двойственный характер, одновременно укрепляя лояльность к государству и оказывая манипулятивное воздействие.

Употребление слов-эпистемиков. Это слова с общим значением «знать», «понимать»: как известно, как мы все знаем, нет сомнения в том, что и др. Эти слова придают высказыванию характер безусловной истины, не подлежащей сомнению [7].

Представление субъективного мнения в виде объективного факта или истины, не требующей доказательств, в форме категоричного суждения.

Ссылка на авторитет очень близка к перечисленным выше технологиям, при которых некая авторитетная, известная или просто крайне уважаемая личность предлагает свое видение проблемы: с аудитории снимается любая нагрузка принятия решения, выводы сделаны за адресата [Там же].

Риторическая фигура *semosinasio*. Включение в текст воображаемой речи оппонента или противника, которая должна раскрыть его подлинные мысли и интересы. Технология субъективна: события, как правило, освещаются в невыгодном для оппонента свете [Там же].

«Редукция комплексности» и контрастные оценочные альтернативы: формулирование двух диаметрально противоположных идей, когда, вполне очевидно, «целевая» будет окрашена в белые тона, а неприемлемая – только в черные [Там же].

Риторические стратегии идеологических текстов – «стратегия мобилизации» и «стратегия демобилизации» общественного мнения. Первая представляет события в драматичном виде, требующем немедленного действия; вторая – описывает положение дел не столь драматично, политик требует терпения и спокойствия от общества. Первая стратегия использует отрицательно-оценочные слова, выражения, метафоры, «ищет виновных», «клемит позором», вторая – эвфемизмы и избегает указания на конкретных «виновников» или «ответственных» за происходящее [Там же].

И, наконец, одним из важнейших маркеров тактики манипуляции в украинском парламенте, по нашему мнению, является подмена тезиса: выдвигаемый в ходе выступления во вступительной части тезис редко совпадает с темой, звучащей в финале выступления. Это – отличительная черта выступлений Ю. Михальчишина и О. Тягнибока.

Выводы. Таким образом, анализируя потенциал парламентского дискурса, можно сделать вывод о многообразии манипулятивных средств, проявляющиеся в силу специфики парламентской коммуникации: наличие третьей стороны, «театральности» и агональности – интенции борьбы за власть. Стереотипизация речи, использование метафор, упрощающих диалог без полутонов, проявление агрессии и агональности позволяют замаскировать политические и парламентские конфликты и кризисы вместо их реального разрешения и урегулирования. Все это, по нашему мнению, значительно снижает эффективность парламентской коммуникации, отображая низкий уровень взаимодействия и отсутствие единых «правил игры» между главными игроками парламентского процесса.

Перспективы дальнейших исследований. Дальнейшему исследованию подлежит анализ специфики и типология парламентских кризисов и конфликтов коммуникации, уточнение специфики украинского политического дискурса с точки зрения оценки его конфликтного потенциала, а также поиск методов и механизмов минимизации использования манипулятивного речевого инструментария.

Литература

1. Баранов А. Политический дискурс: прощание с ритуалом? / А. Баранов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clck.ru/95vho> (20.01.2014)
2. Виноградова С.А. Инструменты речевой манипуляции в политическом медиадискурсе / С.А. Виноградова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://go-url.ru/dniv> (18.01.2014)
3. Гудков Д.Б. Прецедентные феномены в текстах политического дискурса. Язык СМИ и тексты политического дискурса / Д.Б. Гудков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://evartist.narod.ru/text12/09.htm#%D0%B7_18 (21.10.2013)
4. Кузьмина С.В. Политический дискурс как неотъемлемая часть политической коммуникации / С.В. / Кузьмина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sgu.ru/files/izvestia/full/2011._tom_11.2.15.pdf (03.01.2014)

5. Михалёва О. Языковые способы манипулирования сознанием в политическом дискурсе / О.Л. Михалёва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rus-lang.isu.ru/about/group/mikhalleva/state4/> (19.01.2014)
 6. Парастаев Г.Н. Проблема манипуляции в политическом дискурсе (на примере публичных выступлений политических деятелей США) / Г.Н. Парастаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-manipulyatsii-v-amerikanskom-politicheskom-diskurse-na-primere-publichnyh-vystupleniy-politicheskikh-deyateley-ssha> (09.01.2014)
 7. Сагайдачная Е.Н. Манипуляция в политическом дискурсе / Е.Н. Сагайдачная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/100/116.pdf> (21.01.2014)
 8. Шейгал Е.И., Дешевова В.В. Агональность в коммуникации: структура понятия / Шейгал Е.И., Дешевова В.В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/172/027.pdf> (10.01.2014)
 9. Шейгал Е.И. Театральность политического дискурса / Е.И. Шейгал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.philology.ru/linguistics1/sheygal-00.htm> (09.01.2014)
1. Baranov A. Polytycheskyj dyskurs: proshhanye s rytualom? / A. Baranov [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cck.ru/95vho> (20.01.2014)
 2. Vyugradova S.A. Ynstrumenty rechevoj manyulyacyu v polytycheskom medyadykurse / S.A. Vyugradova [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://go-url.ru/dniv> (18.01.2014)
 3. Gudkov D.B. Precedentnye fenomeny v tekstax polytycheskogo dyskursa. Yazyk SMY u teksty polytycheskogo dyskursa / D.B. Gudkov [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://evartist.narod.ru/text12/09.htm#%D0%B7_18 (21.10.2013)
 4. Kuz'my'na S.V. Polytycheskyj dyskurs kak neot'memaya chast' polytycheskoj kommunykacyu / S.V. / Kuz'my'na [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sgu.ru/files/izvestia/full/2011._tom_11.2.15.pdf (03.01.2014)
 5. Myxal'eva O. Yazykovye sposoby manyulyrovanyya soznany'em v polytycheskom dyskurse / O.L. Myxal'eva [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rus-lang.isu.ru/about/group/mikhalleva/state4/> (19.01.2014)
 6. Parastayev G.N. Problema manyulyacyu v polytycheskom dyskurse (na pry'mere publichnyh vystupleny'j polytycheskyx deyatelej SShA) / G.N. Parastayev [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-manipulyatsii-v-amerikanskom-politicheskom-diskurse-na-primere-publichnyh-vystupleniy-politicheskikh-deyateley-ssha> (09.01.2014)
 7. Sagajdachnaya E.N. Manyulyacyu v polytycheskom dyskurse / E.N. Sagajdachnaya [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/100/116.pdf> (21.01.2014)
 8. Shejgal E.Y., Deshevova V.V. Agonalnost' v kommunykacyu: struktura ponyaty'ya / Shejgal E.Y., Deshevova V.V. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/172/027.pdf> (10.01.2014)
 9. Shejgal E.Y. Teatralnost' polytycheskogo dyskursa / E.Y. Shejgal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.philology.ru/linguistics1/sheygal-00.htm> (09.01.2014)

Рецензент Мілова М.І., д.політ.н., професор кафедри політології Інституту соціальних наук Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова.

3.03.2014

УДК 32.019.52:37.022

Токарь Інна

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ ПОЛИТОЛОГИИ В США

В статье изложены основные положения методики преподавания политологии в США. Рассмотрены исторические этапы развития науки и проведены логические цепочки между теоретическими и прикладными направлениями развития в данном курсе. Обоснована прямая зависимость науки от политического и экономического климата. Проведена констатация взаимосвязи политической мысли и исследования создания и развития государственности, выяснение исторического пути державы, поиска идеала общественного устройства, форм организации власти, политических институтов и норм политической жизни, адекватных современным условиям. Представлены конкретные тенденции преподавания политических

дисциплин в Чикагском и Мичиганском университетах. Выделены основные задачи, поставленные в процессе преподавания политологии, для достижения поставленных целей. Рассмотрены теоретико-методологические подходы изучения политологии. Предложены основные направления решения фундаментальных проблем академической политической науки в США.

Ключевые слова: политология, политическая мысль, эмпирические исследования, политическая система общества, методика преподавания, США.

Токар Інна

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ПОЛІТОЛОГІЇ В США

У статті викладені основні положення методики викладання політології в США. Розглянуто історичні етапи розвитку науки та проведені логічні ланцюжки між теоретичними і прикладними напрямками розвитку в даному курсі. Обґрунтовано пряма залежність науки від політичного та економічного клімату. Проведена констатація взаємозв'язку політичної думки і дослідження створення і розвитку державності, з'ясування історичного шляху держави, пошуку ідеалу суспільного устрою, форм організації влади, політичних інститутів і норм політичного життя, адекватних сучасним умовам. Представлені конкретні тенденції викладання політичних дисциплін у Чиказькому і Мічиганському университетах. Виділено основні завдання, поставлені в процесі викладання політології, для досягнення поставлених цілей. Розглянуто теоретико-методологічні підходи вивчення політології. Запропоновано основні напрямки вирішення фундаментальних проблем академічної політичної науки в США.

Ключові слова: політологія, політична думка, емпіричні дослідження, політична система суспільства, методика викладання, США.

Токар Інна

FEATURES METHODS OF TEACHING POLITICAL SCIENCE IN THE UNITED STATES

The article outlines the main provisions of teaching methodology of political science in the United States. Considered historical stages of development of science and held a logical sequence between theoretical and applied areas of development in the course. Proved a direct relationship of science from political and economic climate. Statement of the relationship held political thought and research establishment and development of the state, asking historical path powers, the search of the ideal social order, forms of organization of power, political institutions and norms of political life, adequate to modern conditions. The concrete political trends of teaching subjects in Chicago and the University of Michigan. The basic objectives set in the teaching of political science, to achieve postevlennyh purposes. Considered theoretical and methodological approaches for studying politics. The main directions of the fundamental problems of academic political science in the United States.

Keywords: political science, political thought, empirical research, the political system of society, teaching methodology, USA.

Постановка проблеми. Политической науке, которая играет важную роль в современном мире, в последнее время уделяется особое внимание. Однако наличие множества несовпадающих точек зрения относительно определения сущности и специфики этой науки в разных странах связано с нестандартным историческим развитием дисциплины и своеобразием ее существования в разных странах.

Политическая мысль имеет достаточно древнюю историю (первые труды по политическим учениям относят к античности), но формирование политической науки как академической дисциплины принято датировать второй половиной XIX века. Причем связанные с ней интеллектуальные центры были сосредоточены преимущественно в Западной Европе. В Соединенных Штатах наука развивалась в самостоятельном направлении, о чем, например, свидетельствует формирование чикагской школы. Однако ряд обстоятельств – с одной стороны, изменение политического климата в Европе, вызвавшее эмиграцию ведущих ученых в США, с другой стороны, наличие более благоприятной социально-политической обстановки в Америке после второй мировой войны, – отразилось на состоянии политической науки в разных странах. Научная мысль продолжает своё движение по ряду несхожих, иногда весьма прихотливо изгибающихся русел. Изучение их особенностей позволяет не только выделить множество важных вариантов политологических проблем и методик их решения, но и более определённо говорить о наличии некоего инварианта.

Поэтому **анализ последних достижений и публикаций** свидетельствует о широком спектре поля исследования истории и развития политологии. В американской политической науке сосуществуют несколько вариантов понимания предмета. Группа ученых (Ч. Мериам, Т. Парсонс, К. Фридрих, Р. Даль) понимают под политической наукой науку о власти, главная функция которой – распределение ресурсов, обеспечение общего порядка. Но распространена и более узкая трактовка. Становление американской политической науки в США связано с переходом к прямому анализу политического поведения, динамики политических процессов и использования методик, разработанных эмпирической социологией. Соответственно содержание политической науки часто сводится к исследованию способов принятия решений. С точки зрения Д. Истона, главное в политике – это принятие решений, поэтому и в политической науке теория принятия решения является центральной. Г. Лассуэлл считал, что политическая наука призвана заниматься изучением факторов политического воздействия, влияния. Основная задача науки видится в поисках путей стабилизации американской политической системы. Предмет политической науки, считает Д. Смит, составляют не общие законы, а главным образом специфические проблемы и частные институты. М. Гравитц определял политическую науку «как изучение того, как люди используют институты, регулирующие их совместную жизнь, и изучение людей, приводящее в движение людей...». Политическая наука и учебные курсы по политической науке США складываются из следующих блоков знаний: американская форма правления, политическая теория, сравнительные исследования (сравнительная политическая наука), теория международных отношений, социология политики, общественная администрация.

К нерешенным частям общей проблемы относятся две основополагающие проблемы политической науки: о свойствах политических институтов и о критериях их оценки, которые требуют более детального изучения.

Основной **целью поставленных исследований** выступают вопросы преподавания политологии в США и рассмотрение важных направлений данной науки.

Изложение основного материала исследования. В течение XX в. американская политическая мысль испытала три всплеска. Первый приходится на десятилетия, пришедшие между первой и второй мировыми войнами (1920-1940 гг.), и связан с чикагской школой – именно тогда были разработаны программы эмпирических исследований, в которых существенное внимание уделялось психологической и социологической интерпретациям политики, а также подчеркивалось значение количественных факторов. Второй, более значимый для развития политических исследований, – наблюдается в период после второй мировой войны и отмечен распространением во всем мире поведенческого подхода к политике, совершенствованием традиционных политологических субдисциплин и ростом профессионализации (что нашло отражение в создании научных учреждений, многочисленных кадров, которые объединяли не столько иерархические структуры, сколько деловые качества, а также в образовании профессиональных ассоциаций и обществ специалистов, издании научных журналов и т. п.). Третий подъем указывает на введение логико-математических методов исследования и применение экономических моделей при подходе к исследованиям с позиций «рационального выбора» и «методологического индивидуализма».

В конце XIX – начале XX вв. в США начинается привлечение крупного капитала к воздействию на электорат крупных городов – Нью-Йорка, Бостона, Филадельфии, Чикаго и др. В это время представители крупного бизнеса активно устанавливают сотрудничество с лучшими журналистами, наиболее популярными средствами массовой информации и известными учеными из академических кругов. Вслед за этим в США появилось большое количество публикаций, раскрывающих злоупотребления политической инфраструктуры. Специалисты стали посвящать серьезные монографические исследования деятельности лоббистов и групп давления. К примеру, Питер Одегар написал об американской антисалунной лиге, Пендлтон Херрин – о группах давления в Конгрессе, Элмер Шаттшнайде – про политику и тарифы, Луиз Резерфорд – об американской ассоциации баров, Оливер Гарсо – про американскую медицинскую ассоциацию и т. п. Все эти исследования, проводившиеся в период между первой и второй мировыми войнами, оставили свой след в развитии американской политической науки. Реализм и эмпиризм первых исследований данного поколения, проявившиеся при изучении явлений, связанных с «теневым кабинетом» или «неформальным правительством», привлекли внимание многих представителей предшествующего поколения американских политических теоретиков, в том числе таких, как Фрэнк Гудноу и Вудро Вильсон [1, с. 175].

В первые десятилетия XX в. понятие научного познания политики обрело более глубокое содержание. Такие выдающиеся представители европейской политической науки, как Конг, Милль, Токвиль, Спенсер, Вебер, Дюркгейм, Парето, Михельс, Моска, Брайс и др., заложили основы для развития политической социологии, антропологии и психологии. Эмпирическое рассмотрение политических процессов развилось в американских университетах, где политика изучалась в основном на базе юридических, философских и исторических дисциплин. Заслуга чикагской школы политической науки (20-40-е гг.) – в обосновании ее представителями на примерах конкретных эмпирических исследований той установки, что подлинное развитие политического знания может быть достигнуто при помощи стратегии междисциплинарных исследований с применением количественных методологий и за счет организованной поддержки научных разработок. В 1931 г. появилась книга Чарльза Мерриам «Современное состояние политической науки». В ней проанализированы как опыт становления, так и достигнутый уровень политических исследований. Ч. Мерриам известен также как основатель школы политической науки, которая возникла в Чикаго в 20-е годы XX столетия. Чикагская школа внесла большой вклад в повышение требовательности к качеству эмпирических исследований, убедительности их выводов и во введение институционального измерения в изучение политических проблем. Ч. Мерриам имел большой опыт политической работы в области городской политики, международных отношений и пропаганды. В 1931 г. начинает работу над крупными исследовательскими проектами под эгидой чикагского департамента образования, по сути дела, основывая новую школу научных разработок. При Чикагском университете он создает Комитет по исследованиям в области общественных наук. В задачи комитета входила финансовая поддержка наиболее перспективных проектов чикагских ученых. Затем он инициировал организацию Совета по исследованиям в области общественных наук, в задачи которого входила финансовая поддержка наиболее перспективных специалистов на общенациональном уровне.

Первый крупный исследовательский проект в Чикагском университете осуществлялся под руководством Гарольда Госнелла, который сотрудничал с Ч. Мерриамом в изучении установок избирателей во время выборов мэра Чикаго в 1923 году. Затем Госнелл продолжил это исследование, в ходе которого состоялся первый в истории политической науки эксперимент по выявлению воздействия на исход голосования направленной агитации с целью обнаружить различия между национальными и местными выборами. Техника проведения эксперимента, примененная Госнеллом (1927), была достаточно строгой: участники экспериментальных и контрольных групп проходили тщательный отбор, к опрашиваемым применяли различные стимулы, полученные результаты анализировали на основе самых передовых для того времени статистических методик. После этого Госнелл, первым из специалистов в области политических наук решившийся на такой эксперимент, провел аналогичные исследования в Англии, Франции, Германии, Бельгии и Швейцарии. Гарольд Лассуэлл применил систему Ч. Мерриэма к политической психологии. С 1927 по 1939 г. он опубликовал шесть книг, раскрывающих ранее не изученные аспекты политики. Первая из этих монографий – «Технология пропаганды в мировой войне» (1927.) – ввела в научный оборот методы исследования массовых коммуникативных процессов. Она положила начало новому типу научной литературы о средствах массовой информации, о пропаганде и связях с общественностью. Его вторая монографическая работа «Психопатология и политика» (1930) представляла собой исследование «глубинной психологии политики», проведенное на основе анализа деятельности конкретных политиков, у части из которых имелись нарушения психики. В третьей книге «Мировая политика и личная незащищенность» (1935) рассматривались психологические основы и отдельные аспекты политического поведения личности, различные типы политических режимов и политические процессы. Четвертая работа Лассуэлла – «Политика: кто, что, когда и как получает» (1936) – сжатое изложение общей политической теории; основное внимание в этой монографии уделялось взаимодействию элит, конкурирующих между собой в достижении таких ценностей, как «доходы, почет и безопасность». В 1936 г. ученый опубликовал еще один труд – «Мировая революционная пропаганда: чикагское исследование», в котором он вместе с Блуменстоком изучал воздействие мирового экономического кризиса на политические движения в среде чикагских безработных, с акцентом на взаимовлиянии макро- и микрофакторов на политику на местном, национальном и международном уровнях. Он стал первым исследователем комплекса физиологических и эмоционально-мыслительных процессов, применявшим лабораторные методы анализа. За этот же период Лассуэлл опубликовал несколько статей по результатам проведенных им экспериментов, выяснявших взаимообусловленность установок, эмоционального состояния, вербальных

высказываний и физиологических параметров политических деятелей на основании анализа их интервью, показателей частоты пульса, кровяного давления, мышечного напряжения и т. п.

Наряду с Госнеллом и Лассуэллом, большую роль в укреплении репутации чикагской школы сыграли и другие ведущие ученые факультета, в число которых входил сам Мерриам и его коллеги Кинси Райт, занимавшийся международными отношениями, и Л. Д. Уайт, специалист по социальному управлению. Мерриам спонсировал подготовку и издание ряда книг по формированию гражданства в США и Европе. Его труды с полным правом можно назвать предшественниками современных исследований политической социализации и политической культуры [1, с. 177].

Чикагская школа продолжала свою плодотворную работу до конца 30-х гг., пока университетская администрация не подвергла сомнению ценность эмпирических исследований в области общественных наук. Некоторые известные профессора философского факультета, включая Джорджа Герберта Мида и других ведущих «прагматиков», подали в отставку и перешли в другие университеты. Из специалистов по политическим наукам университет покинули Лассуэлл и Госнелл, а выход на пенсию Мерриама практически свел на нет деятельность Чикагского факультета политической науки. Несмотря на это, работы ведущих ученых чикагской школы уже прочно вошли в научный оборот. Приобретенный в этот период опыт междисциплинарного синтеза оказался очень полезным в годы быстрого послевоенного роста академических учреждений и в годы холодной войны.

В связи с развитием системы высшего образования и расширением сфер применения достижений политической науки в послевоенный период ее преподавание было введено во многих учебных заведениях, где раньше обучение этой дисциплине отсутствовало. Изучение международных отношений было введено в большинстве новых исследовательских центров в Йельском, Принстонском и Колумбийском университетах, Массачусетском технологическом институте и Гарварде, а в 50-60-е гг. оно получило распространение в университетах Среднего Запада и Западной страны. При формировании штатного расписания сотрудников этих новых научно-исследовательских институтов и университетских факультетов политической науки учитывались не только ставшие уже традиционными субдисциплины (международное право, история международных отношений и организаций), но и новые направления развития предмета международных отношений - проблемы безопасности, политической экономии зарубежных стран, общественного мнения и политической культуры. Отношения с недавно получившими независимость развивающимися странами Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки требовали подготовки экспертов по регионалистике, а также по экономическим и политическим процессам в этих государствах. Факультеты политической науки быстро разрастались, чтобы подготовить необходимое число молодых специалистов в соответствии с программами развития региональных исследований и международных отношений.

Особенно большим спросом пользовались услуги тех ученых, которые во время второй мировой войны занимались эмпирическими исследованиями. Бизнесменам была нужна информация о склонностях и намерениях их избирателей. По сравнению с начинаниями 30-40-х гг. в послевоенные десятилетия эмпирические и маркетинговые исследования переживали период небывалого подъема. Направленность их, таким образом, была двоякая – и коммерческая, и академическая. Основными академическими центрами, где проводились такого рода научные изыскания, стали: Мичиганский университет с работавшими при нем Институтом социальных исследований (ИСИ) и Центром опросов, основанным психологами Ренсисом Лайкертом, Энгусом Кемпбеллом и Дорвином Картрайтом; Бюро прикладных социальных исследований при Колумбийском университете, созданное социологами Полом Лазарсфельдом и Робертом Мертоном; Национальный исследовательский центр по изучению общественного мнения при Чикагском университете, который в первые годы существования возглавлял социолог Клайд Харт. Именно сотрудники этих трех организаций в послевоенные десятилетия опубликовали многочисленные работы и подготовили тот профессорско-преподавательский состав, который впоследствии внес большой вклад в осуществление «поведенческой революции».

Наибольшее значение в плане подготовки специалистов по политической науке имел Мичиганский университет. В действующем при нем Институте социальных исследований еще в 1947 г. была открыта Летняя школа, где молодых политологов и других обществоведов обучали применению эмпирических методов. В рамках этой программы по технике эмпирических и электоральных исследований прошли подготовку сотни американских и зарубежных политологов. В 1961 г. в Мичигане был создан Межуниверситетский консорциум политических и социальных

исследований (ICPSR), поддержанный вошедшими в его состав университетами, при котором действовал быстро увеличивавший свои фонды архив доступных для компьютерной обработки результатов опросов и других количественных данных. Этот архив стал важным источником информации при подготовке большого количества диссертационных работ, статей для научных журналов и многих важных монографических исследований, в которых освещены различные аспекты развития демократического процесса. Работающие там специалисты проводят собственную летнюю программу по обучению количественным методам анализа.

В 1977 г. Центр электоральных опросов при Мичиганском университете был преобразован в Американский национальный центр электоральных исследований (NES), располагающийся в Центре политических исследований (ИСИ). Общее руководство осуществляет Независимый международный совет, не подотчетный американским университетам, которому Национальный научный фонд выделил большой грант. Совместно с этим Советом в Центре электоральных опросов регулярно проводятся исследования национальных избирательных кампаний, в которые немалый вклад вносят представители всех крупнейших национальных политологических и иных гуманитарных сообществ, а публикуемые результаты становятся достоянием научного сообщества в целом. Если в период между первой и второй мировыми войнами решающую роль в развитии политической науки сыграл Чикагский университет, где была создана новаторская исследовательская школа, совершившая подлинную революцию в изучении политических процессов, то в послевоенные десятилетия основные функции в распространении политической науки в большинстве академических центров как в Соединенных Штатах, так и в других странах взял на себя Институт социальных исследований при Мичиганском университете. Во время летних занятий несколько сотен американских и зарубежных молодых специалистов получили там навыки эмпирических и статистических методов исследования; его архивные материалы стали важными источниками для подготовки учеными многочисленных статей и книг. Проведенные в Мичигане исследования электоральных процессов признаны образцом международного уровня.

Распространение и совершенствование эмпирической политической теории затронуло не только техническую и теоретическую стороны изучения электоральных процессов. Такие области, как международные отношения и сравнительная политическая наука, развивались столь же динамично, как и анализ американских и внутриполитических процессов. В них также применялись количественные и междисциплинарные подходы. За несколько послевоенных десятилетий в основных университетских центрах, ведущих подготовку аспирантов – Йеле, Калифорнийском университете в Беркли, Гарварде, Мичигане, Висконсине, Миннесоте, Стэнфорде, Принстоне, Массачусетском технологическом институте и других – сотни соискателей получили ученые степени по политической науке, после чего им была предложена работа во многих американских и зарубежных колледжах и университетах. В большинстве этих учебных заведений в послевоенные десятилетия аспиранты прошли курсы по количественным методам исследований.

В 40-60-е гг. подготовке специалистов в значительной мере способствовала поддержка Совета по исследованиям в области общественных наук, который предоставлял аспирантам и начинающим исследователям стипендии, а также финансировал ряд исследовательских программ. Два его исследовательских комитета, занимавшихся политической наукой – Комитет по политическому поведению и отделившийся от него Комитет по сравнительной политической науке, – особенно активно распространяли эти идеи и практику. Первый из них направлял и поддерживал как электоральные, так и исследования по законодательству, проводившиеся в Америке. Второй – руководил развитием региональных и компаративных исследований. Если большинство участников этих программ были американскими политологами и обществоведами, то около одной пятой ученых, приглашенных на конференции, организованные Комитетом по сравнительной политической науке в 1954-1972 гг., приезжали из-за рубежа. Некоторые из них, в частности Стейн Роккан, Ганг Даадлер, Сэмюэль Файнер, Ричард Роуз, Джованни Сартори, были лидерами движения за развитие и совершенствование социально-политических исследований – как на европейском, так и на национальных уровнях.

В эти годы политическая наука как дисциплина приобретает характер современной «профессии». Факультеты политической науки, государственного управления и политики впервые возникли в конце XIX в. на основе сотрудничества и благодаря совместным усилиям историков, юристов и философов. В первые десятилетия XX в. во многих американских университетах такие факультеты уже существовали, однако считались «второстепенными».

Вскоре была основана Американская ассоциация политической науки, в которую входило немногим более 200 специалистов. К концу второй мировой войны численность Ассоциации достигла 3 тыс. человек, к середине 60-х гг. превысила 10 тыс., а в настоящее время она объединяет более 13 тыс. индивидуальных участников. В основном это преподаватели высших учебных заведений, организованные по секциям многочисленных субдисциплин. Большинство ассоциированных членов имеет ученую степень доктора политической науки, присвоенную в одном из ведущих центров подготовки соискателей. Как правило, для ее получения необходимо сдать определенное число экзаменов по специальности и методологии, а также осуществить крупный исследовательский проект. Научная репутация ученого оценивается по количеству публикаций, рекомендованных к изданию «мнением равных». Продвижение на научном поприще обычно зависит от положительных отзывов коллег, занимающихся изучением аналогичной проблематики. Выходит несколько десятков периодических журналов по отдельным отраслям политической науки, материалы которых публикуются после одобрения специалистами в этой области.

Современные академические исследования в американской политической науке направлены на четыре фундаментальные проблемы:

1. Системное изучение управленческой «способности» в контексте функционирования всей политической системы (К. Дойч).

2. Анализ действенности политических решений, способов изменения политических элит, выяснения уровня поддержки политической системы общественным мнением и ее престижности в рамках концепции политической культуры (Г. Алмонд, С. Верба, Р. Най, Д. Девайн).

3. Изучение эффективности демократии, ее институтов в контексте политической практики и пропаганды (Р. Даль, С. Липсет, Н. Нарр).

4. Исследование проблем социально-политического развития в рамках слаборазвитых стран в рамках концепции политической модернизации (Г. Алмонд, Л. Пай, Д. Лернер, У. Росту, Дж. Ла. Паломбара, Р. Уард, С. Хантингтон).

В предмет политологии входят также такие связанные с проблемой власти вопросы, как политические институты (формы государства, политические режимы, гражданское общество); политические партии и движения; избирательные системы; политический процесс, его содержание, структура и формы, особенности принятия и реализации управленческих решений; политическая культура общества, ее формирование и развитие.

Главной целью политологии как научной дисциплины является изучение структуры и функционирования политической системы общества. Реализация этой цели осуществляется посредством решения ряда следующих задач:

– исследования общих и специфических условий возникновения и развития политической системы общества в целом и состояние его политических институтов, политических отношений, политических процессов;

– создания и совершенствования механизма, позволяющего находить оптимальную корректировку политической системы в целом и ее основных элементов;

– анализа причин возникновения кризисных ситуаций в развитии политической системы и путей их урегулирования;

– аргументированного объяснения происходящих политических процессов, причин их возникновения, роли в развитии общества;

– выработки практических рекомендаций по созданию условий стабильного развития политической системы общества.

При изучении политологии используются следующие подходы:

– институциональный – ориентирован на изучение политических институтов: государства, его органов, правительственных программ и других средств регулирования политической деятельности политических партий и иных общественных организаций;

– сравнительный – базируется на сравнительном анализе различных политических систем в разных странах, а также элементов этих систем: парламентов, партийных и избирательных систем, форм правления и политических режимов;

– исторический – основан на изучении политических явлений в их развитии;

– социологический – основан на выяснении зависимости политических процессов от развития общества в целом, от его социальной структуры, от системы экономических отношений, от идеологии и политической культуры общества;

– нормативно-ценностный – основан на выявлении значения для общества тех или иных политических процессов, их роли в повышении благосостояния общества, в реализации свободы и справедливости;

– системный – рассматривает политическую систему в своей организации как целостную и саморегулирующуюся;

– функциональный – анализирует те конкретные механизмы, которые позволяют политической системе достигать самосохранения и приспособления к окружающей общественной среде;

– функционально-структурный – рассматривает политическую систему общества в качестве целостной системы с взаимосвязанными элементами;

– бихевиористский – основывается на рассмотрении политической системы как организма, функционирующего по своим законам, имеющего свою внутреннюю логику развития;

– антропологический – базируется на обосновании политики природой человека.

В процессе преподавания курса формируется основная задача – приобретение знаний и выработка навыков, необходимых для начала работы. Также к особенностям преподавания дисциплины относится то, что она дает студентам возможность овладеть не только традиционными методиками преподавания политологии в вузе, но и помогает в разработке новых методических приемов с использованием вспомогательных методических систем.

Выводы. Таким образом, вопросы методики преподавания политологии рассматриваются в контексте сопоставления двух стратегий организации – традиционной и инновационной, что позволяет изменить представления о принципах структурирования политологии как учебного предмета и о способах организации освоения его содержания. Использование инновационных подходов, которые базируются на историческом опыте, помогают преподавателю одновременно выполнять функции и организатора, и участника творческого педагогического процесса.

Литература

1. Anckar, Dag. Nordic Political Science: Trends, Roles, Approaches // European Journal of Political Research, 20, 1991. - Pp. 3-4.

2. Anckar, Dag. Political Science in the Nordic Countries, International Political Science Review, 8 (1), 1987.

3. Berglund, S., Goldmann, K. and Sjostedt, G. Democracy and Foreign Policy Problems of Comparative Conceptualisations. - Adershot: Gower, 1986.

4. Brachter, Karl Dietrich. Wissenschafts- und zeitgeschichtliche Probleme der politischen Wissenschaft in Deutschland // Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 17, 1965. - Pp. 447-464.

5. European Social Science in Transition. Assessment and Outlook / Ed. by M. Dierkes and B. Biervert. - Frankfurt am Main and Boulder, Colorado: Campus Verlag and Westview Press, 1992.

6. Fallend, Franz. Austria // European Journal of Political Research, 38 (3/4), December 2000. - Pp. 323-337.

7. Goldsmith M., Laver M. et al. Political Science Today: Contributions to the TN Second Plenary Conference, Leiden, 1999 // TN Discussion Paper №1, January 2000

14. Gurland, A.R.L. Political Science in Western Germany. Thoughts and Writings 1950- 1952. - Washington: Library of Congress. European Affairs Division, 1952.

8. Hansson, G. and Stenelo, L. G. Power and Internationalisation. - Stockholm: Carlssons, 1990.

9. Hayward, J. Political Science in Britain // European Journal of Political Science, 20, 1991. - Pp. 301-22.

10. Hermens, Ferdinand A. and Wildenmann, Rudolf. Politische Wissenschaft // Handwörterbuch der Sozialwissenschaften / Ed. by Erwin v. Beckerath et al. - Tübingen: Mohr, 1964.

11. Ignazi, Piero. Italy // European Journal of Political Research, 30 (3/4), December 1996. - Pp. 393-398.

12. Jonsson, Christer. International Politics: Scandinavian Identity Amidst American Hegemony? // Scandinavian Political Studies, 16, 1993.

13. Marshall T. H. Class, Citizenship and Social Development. West Port, 1973.

21. New Handbook of Political Science / Ed. by R. Goodin and H.-D. Klingemann. - Oxford: Oxford University Press, 1996.

14. Nygren, Bertil. The Role Perceptions of Swedish Academics vis-a-vis Foreign Policy Practitioners // Theory and Practice in Foreign Policy-Making / Ed.by M. Girard, W.-D. Eberwein and K. Webb. - London: Pinter Publishers, 1994.
15. Oden, Birgitta. Changes in the Research Education I890-1975. - Lund: Lund University Press. 1991.
16. Perspektiven der Forschung und ihrer Forderung. Aufgaben und Finanzierung 1993-96 / Ed. by Deutsche Forschungsgemeinschaft. - Weinheim. - 1992.
17. Petersson, Hans F. Power and International Order. An Analytical Study of Four Schools of Thought and Their Approaches to the War, the Peace and the Post-war System 1914-1919. - Lund : Gleerups, 1964.
18. Petersson, Olof Networks of The . - Stockholm: Carlssons Bokforlag, 1981.
19. Political Studies, special issue on British Political Studies, XXXVIII/3, 1990.
20. Rose R. Politics in England: An Interpretation for 80ties / 3rd ed. - L.- 1980.
21. Ruin, Olof. Political Research in Sweden. An Overview // Scandinavian Political Studies, Yearbook 12, 1977.
22. Statistisches Bundesamt. - Wiesbaden. - 1995.
23. Sundelius, Bengt and Karvonen, L. Internationalisation and Foreign Policy Management. - Aldershot: Gower, 1987.
24. Ysmal, Colette. France // European Journal of Political Research, 30(3/4), December 1996. - Pp. 331-345.

Рецензент Василенко С.Д., д.політ.н., професор Одеської національної морської академії.

20.02.2014

НАШІ АВТОРИ

Балута Тетяна Павлівна – к.політ.н., старший викладач кафедри філософії, історії та політології Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Бондарнеко Павло Васильович – старший викладач кафедри ФМіФР Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Вітковська Катерина Вікторівна – к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Гаркуша Олексій Юрьевич – аспірант кафедри прикладної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк

Грінченко Раїса – к.е.н., викладач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Гончаренко Олена Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Іорґачова Марія Іванівна – викладач фінансово-економічного факультету Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Картичак Ольга Іллівна – аспірантка кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Коневицинська Наталя Миколаївна – аспірантка кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Короленко Олена Василівна – аспірантка кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Кубліков Володимир Костянтинівич – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Кудлай Євген Анатолійович – аспірант кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту математики, економіки та механіки Одеського національного університету ім. І.І.Мечникова

Лімітанскас Ірина Юрійвна – головний економіст UniCredit Bank ПАТ «Укрсоцбанк», м. Одеса

Матвієнко Анастасія Олександрівна – аспірантка кафедри політології Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, м. Одеса

Прохоров Микола Георгійович – здобувач кафедри історії, політології та міжнародних відносин Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

Романенко Надія Григорівна – старший викладач кафедри прикладної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк

Світлична Ольга Степанівна – к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Селіна Ксенія Андріївна – аспірантка кафедри політології Інституту соціальних наук Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова

Тарасова Ольга Валеріївна – старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Токарь Інна Александрівна – професор Колумбійського університету, г. Лос-Анджелес

Шевченко-Перепьолкіна Радислава Іванівна – аспірантка кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Яцунська Оlesia Сергіївна – аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

НАУКОВИЙ ВІСНИК
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку _____
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,0