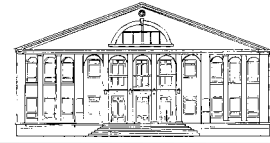


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2013 р., № 4 (73)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, доцент,
Заслужений юрист України

Головний редактор:

В.М. Порохня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-
кореспондент НАН України

Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В.Л. Корієв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, доцент

О.В. Покатаєва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент

А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А.М. Турило, доктор економічних наук, професор

О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Литва)

В. Курзенєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова

Редактор: І.Ю. Антоненко

Технічні редактори: Н.А. Ананьїна, О.В. Дрига

Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з постановою Президії
ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26 червня 2013 р., протокол № 10

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
"ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове.
Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 20.05.2013.
Підписано до друку 26.08.2013.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 4-13Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О.К. Примєрова, А.В. Васильчик</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ ЇЇ НАСЕЛЕННЯ	4
<i>О.І. Строкаченко</i> ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ РЕЄСТРУ СТАТИСТИЧНИХ ОДИНИЦЬ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ.....	9
<i>Н.М. Шмиголь, А.А. Антонюк, Д.О. Анікєєва</i> ЕКСПОРТНЕ МИТО В УКРАЇНІ. ПРИЧИНИ ВИКОРИСТАННЯ ТА НАСЛІДКИ.....	16

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІ

<i>Н.І. Ілляш</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	22
<i>С.П. Кобець</i> СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА.....	27
<i>Н.Я. Скірка</i> СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	34
<i>О.В. Чорновіл</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ.....	38

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>П.В. Гудзь, Д.В. Мовіли</i> АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ.....	44
---	----

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>М.І. Дикан</i> ІНТЕГРАЦІЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	51
<i>А.В. Діденко</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В ТУРИЗМІ	57
<i>О.В. Дмитрук</i> СТРУКТУРА МАРКЕТИНГУ – РЕЗЕРВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ	64
<i>М.В. Жикаляк</i> СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГІРНИЧОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	69
<i>І.М. Карапейчик</i> КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ КОМПЛЕКСНОЇ ДІЇ ЕНДОГЕННИХ І ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ.....	75
<i>З.П. Кіктенко, І.В. Купа</i> ВІДПОВІДНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКИХ ГОТЕЛІВ МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ ЗА РАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ.....	83
<i>О.В. Клименко</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В РАМКАХ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	87
<i>М.Г. Пивоваров, О.С. Хижняк</i> ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПІЗНАННЯ НЕЛІКВІДНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЇХ СКОРОЧЕННЯ.....	92

**ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

О.М. Карась
ВЛАСНІ ТОРГОВІ МАРКИ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ СТВОРЕННЯ
В СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ..... 99

І.Є. Труш
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД З КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 104

**ЕКОНОМІКА
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

Л.М. Березіна
РОЛЬ МІСЦЕВИХ РИНКІВ У РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
ПІДПРИЄМСТВ АПК 108

І.М. Сачовський
ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА
В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ 113

І.В. Чехова
РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ..... 119

ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ОСВІТИ

М.Ю. Авксентьєв
ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ 126

Т.Д. Косова, Г.В. Соломіна
РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ..... 132

ДО УВАГИ АВТОРІВ 136

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 338.316.4

О.К. Прімерова

кандидат економічних наук

А.В. Васильчик

Національний університет "Києво-Могилянська академія"

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ ЇЇ НАСЕЛЕННЯ

Досліджено теоретико-методологічні підходи щодо оцінювання взаємозв'язку соціально-економічного розвитку країни та психічних і фізичних проблем її населення, визначено вплив певних економічних факторів на конкретні соціально-психологічні й фізіологічні проблеми населення України та обґрунтовано рекомендації щодо їх вирішення.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток країни, економічне зростання, безробіття, психофізіологічні проблеми населення, алкоголізм.

I. Вступ

Зрушення в економічному розвитку країни перебувають у тісному зв'язку зі змінами в різних сферах життєдіяльності суспільства. Тенденції цієї взаємодії, їх причинно-наслідкові зв'язки не просто різноманітні й складні, але й певною мірою взаємообумовлені та регульовані. Детермінованість соціально-психологічних і фізичних проблем економічним умовам проявляється через сукупність взаємозалежних факторів, що впливають на життя населення. Але досить непросто виявити ступінь впливу цих факторів через складність дослідження взаємозв'язку між цими сферами, оскільки їх не можна ставити в один ряд.

Проблемам економічного розвитку присвячено праці багатьох українських авторів: О. Білоруса, В. Гейця, С. Глазьева, М. Єрмошенка, Д. Лук'яненка, В. Лукашевича, Ю. Пахомова, М. Чумаченка та інших. Питання соціальної сфери та напрями її державного регулювання досліджували такі вчені, як В. Бакуменко, М. Білинська, С. Кравченко, В. Куценко, М. Лобас, О. Черниш та ін. Водночас,

віддаючи належне всім науковим напрацюванням, слід зазначити, що питання впливу економічних умов на конкретні психологічні й фізичні проблеми її населення залишаються недостатньо дослідженими в Україні.

II. Постановка завдання

Мета статті – вивчення теоретико-методологічних поглядів щодо взаємозв'язку економічного розвитку країни й соціальних проблем її населення, дослідження впливу певних соціально-економічних факторів на конкретні психофізіологічні проблеми населення України та розробка комплексу рекомендацій щодо вдосконалення соціально-економічної політики в Україні.

III. Результати

Питання впливу економічних умов на конкретні соціально-психологічні проблеми її населення викликає закономірний інтерес дослідників. Чимало зарубіжних учених зробили проблему оцінки взаємозв'язку соціально-економічних та психофізіологічних факторів центральним питанням у своїх працях (табл.).

Таблиця

Дослідження взаємозв'язку соціально-економічного розвитку різних країн та фізичних і психологічних проблем їх населення

Автор та рік дослідження	Методи дослідження	Результати дослідження
Х. Бреннер (1971 р.)	Аналіз Фур'є	Наявність прямої залежності між спадами економіки країни та збільшенням смертності від серцево-судинних хвороб
С. Монтомері, Д. Кук, М. Бартлі (1989 р.)	Опитування, економетричне моделювання	Підвищення ймовірності безробіття при споживанні алкоголю та палінні
С. Уїлсон, Дж. Уокер (1993 р.)	Статистичне моделювання	Існування зв'язку між зайнятістю та психічним і фізичним здоров'ям населення
Р. Мюррей, С. Хан, Дж. Барнс (2002 р.)	Моделювання структурованими рівняннями (SEM)	Наявність істотного прямого зв'язку бідності із вживанням алкоголю

Продовження таблиці

Автор та рік дослідження	Методи дослідження	Результати дослідження
З. МакДональд, М. Шилдс (2004 р.)	Ранжування, дескриптивна статистика	Проблема алкоголізму призводить до істотного зниження ймовірності працевлаштування (7–31%)
Е. Йохансон (2007 р.)	Економетричне моделювання	Зловживання алкоголем зменшує ймовірність працевлаштування (15% для чоловіків та 13% – для жінок)
К. Рум (2007 р.)	Метод панельного аналізу	Зниження безробіття на один процентний пункт спричиняє підвищення смертності від ішемічної хвороби серця на 0,75%

Складено на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

Одним з перших учених, який звернувся до проблематики впливу економічних спадів та підйомів на рівень смертності, був *Х. Бреннер*. У своєму дослідженні, використовуючи дані за 1900–1967 рр. Сполучених Штатів Америки, вчений дійшов висновку щодо впливу економічних спадів у країні на збільшення смертності від серцево-судинних хвороб. Показником економічних змін слугував індекс безробіття в несільськогосподарських галузях [1].

С. Монтгомері з колегами, використовуючи дані дослідження молодих чоловіків у Великобританії, порівняли тих, хто ніколи не працював, та тих, хто мав досвід роботи. Було визначено залежність між вищими показниками безробіття, нижчим соціальним класом у віці 16-ти років та нижчим рівнем освіти. Отримані результати показали, що ймовірність бути безробітним вища у тих молодих людей, які споживають алкоголь та палять [2].

Шукаючи докази впливу безробіття на життя людей та їх сім'ї у Великобританії, *С. Уілсон і Дж. Уокер* дійшли висновку, що у безробітних чоловіків спостерігаються вищі показники передчасної смерті, погіршення стану психічного здоров'я, включаючи випадки самогубств, депресії і відчуття занепокоєння. У їхніх сім'ях також спостерігається підвищений рівень депресії, збільшення показників смертності, у тому числі дитячої. Автори стверджують, що високі показники алкоголізму більш притаманні безробітним, порівняно з працевлаштованими, і аналогічно збільшення зловживання цигарками та алкоголем часто зростає після "атаки" безробіття. Також серед безробітних спостерігаються вищі показники розпаду сімей [3].

Аналогічне питання досліджували канадські науковці *Р. Мюррей та С. Хан*, які вивчали вплив безробіття на споживання алкоголю впродовж 1989–1991 рр. Автори включили показник бідності поруч з показником безробіття для того, щоб зауважити, що безробіття – це не обов'язково є економічною скрутою. Хоча безробіття тягне за собою значне падіння в доходах, у деяких випадках люди мають інші джерела фінансової підтримки, такі як збереження. Мюррей і Хан визначили, що бідність як у короткостроковому, так і в довгостроковому вимірі має істотний прямий зв'язок із вживанням

алкоголю, пов'язаними з ним проблемами та залежністю від нього. Дещо складнішою виявилась ситуація з безробіттям. Якщо це короткострокове безробіття, то воно сприяє зменшенню вживання алкоголю. На відміну від цього, відсутність працевлаштування у довгостроковому періоді викликає значне збільшення споживання алкоголю серед населення [4].

Значна кількість дослідників аналізують ступінь залежності від алкоголю, кількість його вживання й ступінь фізичних симптомів від алкоголю, які мають різний вплив на працевлаштування. Так, *З. МакДональд та М. Шилдс* ранжували проблему зловживання алкоголю на чотири групи, і залежно від того, до якої групи відноситься індивід, змінюється ймовірність успішності його працевлаштування (7–31%). Візьмемо за приклад 7%. Такий самий ефект на працевлаштування має відсутність будь-якої кваліфікації при прийнятті на роботу [5].

У схожому дослідженні, що було проведене у Фінляндії, *Е. Йохансон* з колегами виявили, що якщо вважати зловживання алкоголем незалежною змінною, то воно зменшує ймовірність працевлаштування на 14% для чоловіків та на 11% для жінок у країні [6].

Американський економіст *К. Рум* досліджував, як смертність від ішемічної хвороби серця (ІХС) у США залежить від макроекономічних умов. Автор доводить, що зниження безробіття на один процентний пункт спричиняє підвищення смертності від ІХС на 0,75%, що у США відповідає майже 3900 додатковим летальним наслідкам. Первинною залежною змінною було обрано річний показник смертності від ІХС за 1979–1984 рр. у 50 штатах і федеральному окрузі Колумбія. Додатковими змінними були річні показники смертності від: усіх серцево-судинних хвороб; від гострого інфаркту міокарда; від серцево-судинних хвороб, відмінних від ІХС [7].

Макроекономічним фактором було обрано річний показник безробіття для населення віком від 16 років. Даний показник було детальніше розглянуто для жінок, темношкірих, тих, хто ніколи не навчався у коледжі, та для населення з вищою освітою. Показник населення окремо враховував курців та людей з ожирінням. Таким чином, було мінімізовано вплив таких факторів, як стан здоров'я та культура поведінки.

Цікавим висновком є те, що смертність від ІХС швидко зростає, коли економіка виходить на стадію підйому, але повертається до свого приблизного базового рівня протягом п'яти років для більшості груп.

Смертність від ІХС може збільшуватись унаслідок зростання економіки, тому що:

- довший робочий день не лишає часу для корисних для здоров'я видів діяльності, таких як вживання здорової їжі та фізичних вправ;
- ненормований робочий день може привести до скорочення сну, що тісно пов'язано з підвищенням стресу, зниженням уваги, збільшенням показників травматизму, ожирінням, іншими фізіологічними та психологічними симптомами;
- алкоголізм та куріння зростають у період піднесення економіки через більш високі доходи;
- зростає стрес від роботи.

Окрім даних показників досить сильний вплив на людей має забруднення повітря та затори на дорогах, які теж зростають відповідно до економічного розвитку.

Оцінюючи сучасний соціально-економічний стан України, слід виходити зі співвідношення впливів світової фінансово-економічної кризи та внутрішніх суперечностей, нагромаджених у вітчизняній економіці. Як видно з рис. 1. динаміку зростання ВВП в Україні можна схарактеризувати як нестабільну. В українській економіці, що впродовж 2000–2007 рр. демонструвала позитивну динаміку, водночас спостерігались ознаки порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не було зумовлене стабільними довгостроковими факторами. Економічне зростання стало не результатом системних внутрішніх реформ, а наслідком впливу сприятливих чинників короткострокового характеру як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

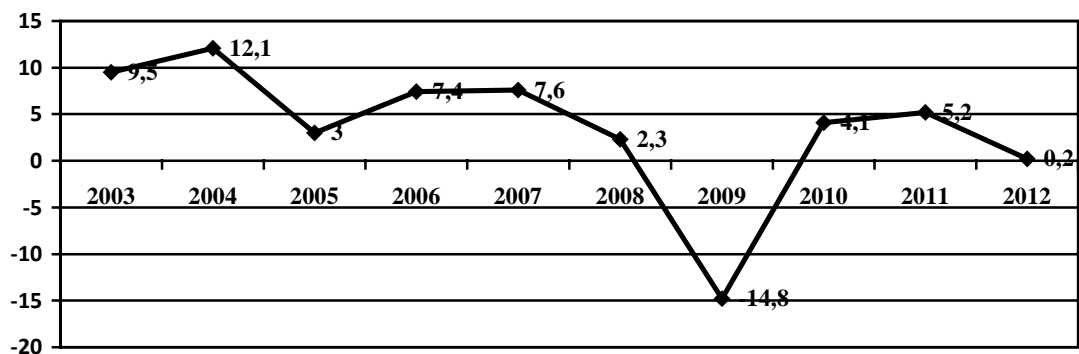


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів ВВП у 2002–2012 рр. (у % до попереднього року)
Складено на основі [8].

Підставою для такого твердження є надвисока волатильність траєкторії макроекономічної динаміки, яка не демонструє чітко окресленої доміанти розвитку, а щорічні темпи приросту ВВП коливалися від 5,2% у 2002 р. до 12,1% у 2004 р., при цьому в період кризи спостерігалось падіння на 14,8% у 2009 р.

Важливим показником соціально-економічного розвитку країни є рівень безробіття населення, динаміка якого в Україні також має хвилюподібний характер. Рівень безробіття в Україні, за методологією Міжнародної організації праці, за підсумками 2012 р. становив 8,1% від загальної кількості працездатного населення країни. Аналіз статистичних показників рівня безробіття населення у віці від 15 до 70 років, починаючи з 2000 р., показав, що спостерігається тенденція до зменшення безробіття. Так, у період 2000–2007 рр. відбулось зменшення рівня безробіття з 11,7% до 6,4%. У кризові 2008–2009 рр. відбулось різке зростання цього показника до 8,8%, за яким слідує поступове його зниження. Кількість зареєстрованих безробітних на кінець 2012 р. становила 1657,2 тис. осіб [8].

Як було вже зазначено вище (див. табл.), чимало дослідників довели існування істотного взаємозв'язку між рівнем бідності, нерівністю та іншими соціальними й економічними факторами та здоров'ям людини. Економічні негаразди мають серйозний вплив не лише на соціальний стан населення, але й на його психічне здоров'я, у тому числі вони підвищують смертність від самогубств і зловживання алкоголем.

За розрахунками українських експертів рівень вживання алкоголю на одну особу в Україні становить 10,9–11,5 літрів. Такий рівень споживання Всесвітня Організація Охорони Здоров'я відносить до так званої "середньої – середньо-високої групи". Від алкоголізму в Україні щороку помирає близько 40 тис. людей. У чверті випадків це алкогольне отруєння (передозування та алкогольні напої підпільного виготовлення). Ще 25% – це серцеві напади від непомірного споживання. А інша половина – інші захворювання й нещасні випадки, пов'язані зі вживанням алкоголю. Крім того стабільно фіксується 25–30% випадків патології новонародже-

них, причиною яких є вживання алкоголю батьками [9].

Для того, щоб визначити наскільки щільно пов'язані безробіття та алкоголізм, побудовано лінійну однофакторну регресійну модель у програмному пакеті STATISTICA. Початковими даними регресійної моделі є се-

редній рівень безробіття за 2005–2011 рр. (незалежна змінна) та відносна кількість людей, які мають розлади та захворювання психіки через вживання алкоголю у 24 областях, Автономній Республіці Крим та містах Києві та Севастополі (рис. 2).

Regression Summary for Dependent Variable: alcohol abuse (S)						
R= ,62230672 R²= ,38726565 Adjusted R²= ,36275628						
F(1,25)=15,801 p<,00053 Std. Error of estimate: ,33380						
	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(25)	p-level
N=27						
Intercept			0,745027	0,188557	3,951204	0,000562
unemployment	0,622307	0,156555	0,363791	0,091519	3,975011	0,000528

Рис. 2. Результати регресійного аналізу рівня безробіття та алкоголізму

Можна зробити висновки, що обрана змінна безробіття є статистично значимою. Адже коефіцієнт кореляції дорівнює 0,62230672, що свідчить про помірний лінійний зв'язок між ознаками. Коефіцієнт детермінації становить 0,38726565, а скоригований коефіцієнт – 0,36275628, що свідчить про те, що 36,28% змін у алкоголізмі можна пояснити фактором безробіття. В результаті було отримано наступну лінійну модель:

$$\text{Алкоголізм} = 0,745027 + 0,363791 * \text{Безробіття} \quad (1)$$

Таким чином, зміна фактору безробіття на один пункт призведе до зміни рівня алкоголізму в середньому на 0,363791 пункти. З'ясовано, що крім економічних, безробіття має фізичні і психічні наслідки для населення. Відсутність зайнятості призводить до зловживання алкоголем, що, в свою чергу, стає причинами погіршення здоров'я, зростання психічних розладів, зниження адаптивних властивостей людини. При цьому згідно зі статистичними даними, найуразливішою частиною населення виявилася молодь у віці до 24 років, що створює негативну основу для подальшого соціально-економічного розвитку країни.

За даними створеної при ООН Міжнародної організації праці кількість безробітних у світі в 2013 р. зростає ще на п'ять мільйонів людей – до 202 млн – і досягне рекордних показників. У 2012 р. кількість безробітних у всьому світі збільшилося на чотири мільйони людей і в цілому зараз становить 197 млн (6% усього працездатного населення Землі). При цьому третина всіх безробітних у Європі нічим не зайнята вже більше року [10].

З огляду на це, сьогодні в Україні, як і в інших країнах світу, особливої актуальності набуває питання забезпечення можливостей зайнятості економічно активного населення. Це потребує не тільки досягнення макроекономічної стабілізації та фінансового оздоров-

лення економіки, забезпечення інвестиційної привабливості країни, а й стимулювання працездатного населення до активної поведінки на ринку праці. Мінімізація негативних наслідків впливу фінансово-економічної кризи на сферу зайнятості можлива за умови забезпечення ефективного використання зайнятої робочої сили, збереження наявних та створення ефективних робочих місць, зменшення професійно-кваліфікаційних диспропорцій попиту та пропозицій робочої сили, узгодження обсягів підготовки фахівців з потребами національного та регіонального ринків праці.

Реалізація цих завдань потребує, насамперед, дієвої реструктуризації зайнятості у напрямі збільшення частки зайнятих у сфері послуг, обслуговування бізнесу, інформатизації. Водночас необхідність забезпечення конкурентоспроможності національної економіки потребує першочергової уваги до проблем підвищення інноваційної активності промислових підприємств. Це передбачає не тільки розробку та впровадження технологічних нововведень, технічне переозброєння промислових підприємств, а й створення умов для збереження та розвитку трудового потенціалу, забезпечення інтеграції науки та виробництва.

IV. Висновки

Таким чином, як зарубіжними вченими, так і нашим дослідженням доведено істотний взаємозв'язок безробіття та алкоголізму. При цьому цей вплив є двостороннім: як проблема безробіття зумовлює підвищення рівня алкоголізму в країні, так і зловживання алкоголем зменшує ймовірність працевлаштування. В умовах зростаючого безробіття населення в усьому світі, особливої ваги набуває ефективність державного регулювання економіки, яка напряму залежить від дотримання відповідних пріоритетів економічної політики. Ключовим моментом є те, що зміни в економічному розвитку країни

знаходяться у тісному зв'язку зі змінами в різних сферах життєдіяльності суспільства, тому дуже важливим є збалансований та гармонійний розвиток як економічної, так і соціальної сфери життя населення.

Список використаної літератури

1. Brenner M. Harvey Economic Changes and Heart Disease Mortality / M. Harvey Brenner // American Journal of Public Health. – 1971. – 61(3), P. 606–11.
2. Montgomery S.M. Unemployment, Cigarette Smoking, Alcohol Consumption and Body Weight in Young British Men / S.M. Montgomery, D.G. Cook, M.J. Bartley // European Journal of Public Health. – 1998. – № 8. – P. 21–27.
3. Wilson S.H. Unemployment and Health: A Review / S.H. Wilson, G.M. Walker // Public Health. – 1993. – № 107. – P. 153–162.
4. Khan S. A Structural Equation Model of the Effect of Poverty and Unemployment on Alcohol Abuse / S. Khan, R.P. Murray, G.E. Barnes // Addictive Behaviors. – Vol. 27. – 2002. – № 3. – P. 405–423.
5. MacDonald Z. The Impact of Alcohol Consumption on Occupational Attainment in England / Z. MacDonald, M. Shields // Economica, New Series. – 2001. – № 68. – Vol. 271. – P. 427–453.
6. Johansson E. The Association Of Alcohol Dependency With Employment Probability: Evidence From The Population Survey “Health 2000 In Finland” / E. Johansson, H. Alho, U. Kiiskinend // Health Economics. – 2007. – № 16. – P. 739–754.
7. Ruhm Christopher J. A Healthy Economy Can Break Your Heart / Christopher J. Ruhm // Demography. – 2007. – Vol. 44. – № 4. – P. 829–848.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Зріз алкогольної ситуації в Україні 2012. – К., 2012. – 25 с.
10. Жителі Європи їдуть у пошуках кращого життя до країн, що розвиваються // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/WORLD/zhiteli-yevropi-yidut-u-poshukah-kraschogo-zhittya-do-krayin-scho-rozvivayutsya.html>.

Стаття надійшла до редакції 07.08.2013.

Примерова Е.К., Васильчик А.В. Теоретические подходы к оценке взаимосвязи социально-экономического развития страны и психофизиологических проблем ее населения

Исследованы теоретико-методологические подходы к оценке взаимосвязи социально-экономического развития страны и психических и физических проблем ее населения, определено влияние определенных экономических факторов на конкретные социально-психологические и физиологические проблемы населения Украины, а также обоснованы рекомендации по их решению.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие страны, экономический рост, безработица, психофизиологические проблемы населения, алкоголизм.

Primierova O., Vasylychuk A. Theoretical and methodological approaches to evaluation of relationship between socio-economic development of the country and psychological problems of its population

In any society economic growth not only increases the material elements, but also creates conditions for social development. This raises the question of the relationship of socio-economic development and physiological problems and peculiarities of its population. This paper investigates the theoretical and methodological approaches to the assessment of the relationship of socio-economic development and mental and physical problems of its population.

In particular, existing studies of foreign scientists dedicated to this issue were analyzed and the main methods used in these studies were described. Based on the analysis of the results of these studies an opinion on the existence of a significant relationship between the level of poverty, inequality and other social and economic factors and human health was formulated.

The features of contemporary social and economic situation in Ukraine were described. The dynamics of change in GDP in the years 2002-2012 was analyzed, and the presence of significant macroeconomic volatility trajectory dynamics in Ukraine was found. Also the unemployment rate and the level of alcohol abuse in Ukraine were studied. Based on the built in software package STATISTISA linear regression model the evaluation of the relationship of unemployment to the level of alcoholism in the country was explored. It was determined that the lack of employment leads to alcohol abuse, which in turn causes poor health, increases mental disorders, reduces adaptive property rights.

The necessity of state support of employment opportunities of the economically active population was identified, and key recommendations for improving the socio-economic policy in Ukraine were proposed.

Key words: socio-economic development, economic growth, unemployment, physiological problems of population, alcoholism.

УДК 338:311

О.І. Строкаченко

аспірант
Київський національний університет ім. Т. Шевченка**ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ РЕЄСТРУ СТАТИСТИЧНИХ ОДИНИЦЬ
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ**

У статті надано результати вивчення нормативно-правових актів України щодо формування Реєстру статистичних одиниць: проаналізовано типологію підприємств, описано структуру Реєстру статистичних одиниць. Надано перелік національних статистичних класифікацій та довідників, згідно яких здійснюється формування бази даних підприємств для створення інформаційної системи енергетичної статистики. Структуру Реєстру статистичних одиниць адаптовано для створення інформаційної системи енергетичної статистики України. Викладено приблизний варіант здійснення збору статистичних даних від статистичних одиниць для формування інформаційної системи енергетичної статистики.

Ключові слова: Реєстр статистичних одиниць, статистичний реєстр підприємств, інформаційна система енергетичної статистики.

I. Вступ

Інформаційну систему органів державної статистики України, зокрема енергетичної статистики, можна охарактеризувати як недостатньо автоматизовану. Тому важливим є створення і реалізація механізму для інтеграції статистичних даних, що надходять від респондентів і, як наслідок, уникнення багатьох проміжних етапів обробки інформації.

Згідно із Законом України “Про державну статистику” інформаційна система органів державної статистики – це сукупність технічних, програмних, комунікаційних та інших засобів, які забезпечують процес збирання, накопичення, опрацювання, поширення, збереження, захисту та використання статистичної інформації [1].

Отже, така система в Україні існує, але на багатьох етапах функціонує на основі “ручної” обробки інформації.

Першим етапом формування інформаційної системи енергетичної статистики є створення бази даних підприємств енергетичної галузі. Ідеальним варіантом є імпортування бази даних підприємств енергетичної галузі. Ідеальним варіантом є імпортування бази даних підприємств енергетичної галузі. Ідеальним варіантом є імпортування бази даних підприємств енергетичної галузі. Ідеальним варіантом є імпортування бази даних підприємств енергетичної галузі.

II. Постановка завдання

На початковому етапі розробки інформаційної системи енергетичної статистики імпортування бази даних підприємств енергетичної галузі є неможливим, оскільки не забезпечена сумісність даних та, насамперед, немає доступу до Реєстру статистичних одиниць.

Але, в будь-якому разі, при створенні такої системи необхідне вивчення, аналіз структури бази даних державного реєстру.

Це і є основним завданням на даному етапі дослідження.

У подальшому цю структуру реєстру буде поєднано з іншими модулями системи.

III. Результати

Реєстр статистичних одиниць (РСО) – це автоматизована інформаційна система, призначена для збирання, накопичення, захисту, опрацювання, поширення, використання та зберігання даних щодо статистичних одиниць. Статистичні одиниці призначені для забезпечення можливості проведення статистичних спостережень та здійснення аналізу отриманих даних [4].

РСО використовується в статистичній практиці для:

- виявлення та побудови статистичних одиниць, підтримки даних про статистичні одиниці в актуальному стані;
- підготовки та координації статистичних спостережень;
- залучення даних із адміністративних джерел;
- формування й аналізу загального списку одиниць статистичних спостережень та демографії підприємств;
- поширення даних [4].

Відповідальним за ведення Реєстру статистичних одиниць є Головне міжрегіональне управління статистики у м. Києві.

Зауважимо, що для ведення бази даних енергетичної статистики потрібна не вся база статистичних одиниць, а тільки ті статистичні одиниці, що належать до галузі енергетики.

У наказі Державної служби статистики України “Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю під-

приємств” використовується типологія підприємств, визначена Постановою Ради ЕЕС від 15.03.1993 р.№ 696/93 :

- підприємство,
- інституційна одиниця,
- група підприємств,
- одиниця за видом економічної діяльності,
- одиниця гомогенного виробництва,
- місцева одиниця,
- місцева одиниця за видом економічної діяльності,
- місцева одиниця гомогенного виробництва [4].

Підприємство – це статистична одиниця, що здійснює виробництво товарів та послуг. Підприємство здійснює один або декілька видів економічної діяльності в одному чи декількох місцях. Підприємство складається з однієї або більше місцевих одиниць.

Група підприємств – це об’єднання підприємств, пов’язаних між собою правовими та/або фінансовими зв’язками.

Одиниця за видом економічної діяльності – це статистична одиниця, яка об’єднує однорідну діяльність підприємства на рівні підкласу КВЕД.

Місцева одиниця – це підприємство або його частина, що розташована в географічно визначеному місці.

Одиниця, яка здійснює тільки один вид економічної діяльності та розташована в географічно визначеному місці, відноситься до місцевої одиниці за видом економічної діяльності.

Між зазначеними критеріями та типами статистичних одиниць існують такі співвідношення (табл. 1):

- одиниці з одним чи більше видами економічної діяльності та з одним чи більше місцем розташування (підприємство, інституційна одиниця);
- одиниці з одним чи більше видами економічної діяльності та одним місцем розташування (місцева одиниця);
- одиниці з одним видом економічної діяльності та з одним чи більше місцем розташування (одиниця за видом економічної діяльності, одиниця гомогенного виробництва);
- одиниці з одним видом економічної діяльності та з одним місцем розташування (місцева одиниця за видом економічної діяльності, місцева одиниця гомогенного виробництва).

Таблиця 1

Співвідношення між критеріями та типами статистичних одиниць

Підприємства, Інституційні одиниці	Одне місце розташування	Більше одного місця розташування
Один вид економічної діяльності	Одиниця за видом економічної діяльності	
	Місцева одиниця гомогенного виробництва	Одиниця гомогенного виробництва
Більше одного виду економічної діяльності	Місцева одиниця	

Структура РСО:

- статистичний реєстр підприємств,
- статистичний реєстр фізичних осіб-підприємців.

При цьому одному підприємству відповідає одна юридична особа, але юридична особа може мати більше одного підприємства.

Основними джерелами інформації для формування РСО є:

- відомості від державних реєстраторів щодо вчинення реєстраційних дій (щоденні надходження);
- дані статистичних спостережень (включаючи фінансову звітність);
- дані інших адміністративних органів державної влади (Державної податкової адміністрації, Пенсійного фонду, Фонду державного майна тощо).

З метою забезпечення сумісності РСО з іншими інформаційними системами статистичні одиниці класифікують відповідно до національних статистичних класифікацій та довідників:

- класифікація організаційно-правових форм господарювання (КОПФГ),
- класифікація видів економічної діяльності (КВЕД),
- класифікація інституційних секторів економіки (КІСЕ),

- класифікація країн світу (ККС),
- класифікація валют (КВ),
- класифікація органів державного управління (КОДУ),
- класифікатор адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ) [2; 4].

У роботі з інформаційною системою використовуються такі довідники: довідник самостійних структурних підрозділів Держкомстату, довідник органів державної статистики, довідник розділів статистики, довідник форм державних статистичних спостережень, довідник причин неподання звітності, довідник джерел занесення даних, довідник джерел занесення даних про КОДУ, довідник статусу правових одиниць, довідник ознак розміру підприємства, довідник стану статистичної одиниці, довідник типів статистичних одиниць, довідник типів груп підприємств, довідник типів місцевих одиниць, довідник ознак визначення ОВД, довідник органів державної реєстрації, довідник типів наданих реєстраційних відомостей, довідник підстав на внесення змін (припинення), довідник причин неприйняття інформації з ЄДР.

Статистичний реєстр підприємств (СРП) має дві складові: адміністративну та статистичну.

Адміністративною складовою СРП є Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України (ЄДРПОУ): юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб.

Статистична складова СРП містить інформацію щодо сукупності статистичних одиниць, сформованої на базі даних ЄДРПОУ на визначену дату та доповненої даними статистичних спостережень і адміністративними даними. У статистичній складовій СРП ідентифікуються такі статистичні одиниці: підприємства, місцеві одиниці та групи підприємств.

Основними елементами РСО є підприємства, юридичні особи, що за них відповідають, місцеві одиниці та групи підприємств. Відомості щодо інших типів статистичних одиниць формуються, виходячи з цієї інформації. Це визначено Регламентом (ЄС) Європейського парламенту та Ради від 20.02.2008 р. № 177/2008.

СРП містить інформацію про юридичні особи, підприємства, відокремлені підрозді-

ли та фізичні особи за категоріями показників, відображених у табл. 2.

Зауважимо, що на час розробки Положення інформація про групи підприємств і належність юридичних осіб до груп підприємств у СРП відсутня.

Також не визначено перелік форм державних статистичних спостережень та адміністративних джерел, з яких надходять до СРФОП дані щодо кількості найманих працівників та обсягу реалізованої продукції (тому ці показники не відображено в табл. 2). До того ж, імпорт цих даних не є для інформаційної системи енергетичної статистики необхідним, оскільки внесення фінансових і управлінських показників є основною задачею функціонування такої системи.

Як було зазначено вище, одним з класифікаторів статистичних одиниць, що застосовується при їх групуванні, є класифікація за інституційними секторами економіки (KICE) – це основна ознака класифікації (рис.).

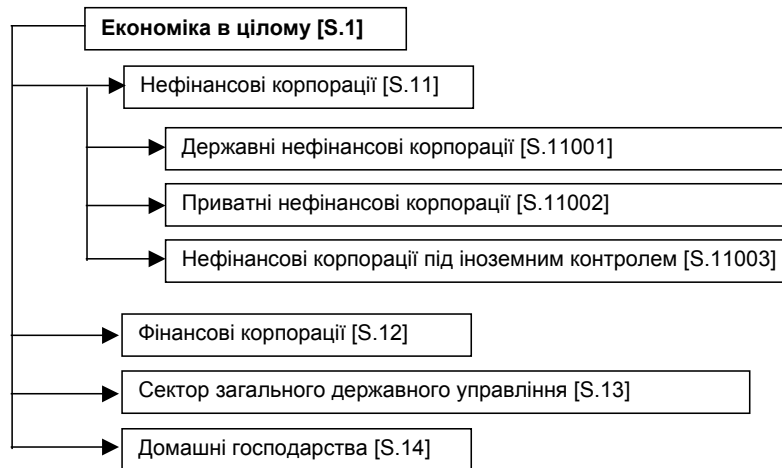


Рис. Структура класифікації за інституційними секторами економіки

Термін “корпорація” у контексті KICE використовується як узагальнюючий термін для господарських товариств [4].

Корпорації – це інституційні одиниці, що створені спеціально з метою ринкового виробництва товарів та послуг і є джерелом прибутку чи іншої фінансової вигоди для своїх власників. У ринковій економіці корпорації вважаються основною інституційною формою підприємництва [4].

Для формування бази даних підприємств енергетичної та вугільної галузі необхідний імпорт даних тільки з сектора S.11 – “Нефінансові корпорації”.

Сектор нефінансових корпорацій (S.11) включає підприємства, основною діяльністю яких є виробництво ринкових товарів чи надання нефінансових послуг. Ця частина списку є базовою для формування генеральних сукупностей (основ вибірки) для кожної галузі статистики підприємств незалежно від типу статистичної одиниці (підприєм-

ство, місцева одиниця, одиниця за видом економічної діяльності) [4].

Сформований загальний список одиниць статистичних спостережень включає:

- підприємства, які були активними в минулому році та залишилися активними у звітному році;
- підприємства, які стали активними у звітному році за даними квартальної фінансової звітності;
- інституційні одиниці інших секторів економіки згідно з KICE (S.13, S.15).

Підприємство є активною одиницею, якщо воно здійснює економічну діяльність: має найманих працівників чи здійснює реалізацію продукції, робіт, послуг за даними форм державних статистичних спостережень (включаючи фінансову звітність) або адміністративних джерел [4].

Оновлення даних здійснюється щорічно станом на 15 листопада.

Таблиця 2

Розшифрування категорій показників для юридичних осіб, підприємств, відокремлених підрозділів та фізичних осіб

Категорії показників	Юридична особа	Підприємство	Місцева одиниця	Група підприємств	Фізичні особи-підприємці
Ідентифікаційні	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікаційний код ЄДРПОУ, - найменування 	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікаційний код ЄДРПОУ підприємства, - найменування 	<ul style="list-style-type: none"> - індивідуальний код місцевої одиниці (12-значне число, перші 8 цифр якого – ідентифікаційний код ЄДРПОУ підприємства, а останні 4 цифри – порядковий номер місцевої одиниці), - найменування 	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікаційний номер групи підприємств, - найменування, - тип групи, - місцезнаходження головного офісу, - ідентифікаційний код голови групи, - найменування голови групи, - код країни реєстрації голови групи 	<ul style="list-style-type: none"> - індивідуальний номер ЄРФOP фізичної особи-підприємця (10-значне число), - прізвище, ім'я, по батькові, - громадянство, - місце проживання
Стратифікаційні			<ul style="list-style-type: none"> - місцезнаходження, - види економічної діяльності (в тому числі основний), - територіальна належність 	<ul style="list-style-type: none"> - основний вид економічної діяльності (на рівні розділу КВЕД), - розмір консолідованого обороту 	<ul style="list-style-type: none"> - вид економічної діяльності, - територіальна належність
Класифікаційні	<ul style="list-style-type: none"> - вид економічної діяльності (в тому числі основний), - територіальна належність, - організаційно-правова форма господарювання, - інституційний сектор економіки, - ознака розміру підприємства - орган державного управління, до сфери якого належить 	<ul style="list-style-type: none"> - місцезнаходження, - види економічної діяльності (в тому числі основний), - територіальна належність, - організаційно-правова форма господарювання, - інституційний сектор економіки, - ознака розміру підприємства 			
Демографічні/реєстраційні	<ul style="list-style-type: none"> - дата створення / припинення, - дата та номер запису про проведення реєстраційної дії, - місце проведення реєстраційної дії, - серія та номер свідоцтва про державну реєстрацію 	<ul style="list-style-type: none"> - дата створення / припинення 	<ul style="list-style-type: none"> - дата створення / припинення 	<ul style="list-style-type: none"> - дата створення / припинення 	

Продовження табл. 2

Категорії показників	Юридична особа	Підприємство	Місцева одиниця	Група підприємств	Фізичні особи-підприємці
Зв'язки між статистичним і одиницями	<ul style="list-style-type: none"> - місцезнаходження, - правовий статус, - телефон, - факс, - адреса електронної пошти, - прізвище керівника, - засновники, - правонаступники, - ознака належності до державного сектору економіки, - державна частка майна у статутному фонді господарського товариства, - ознаки наявності у звітному році операцій по сплаті податків, - дата внесення даних 	<ul style="list-style-type: none"> - ознака полірегіональності, - кількість місцевих одиниць, - правовий статус, - ознаки економічної активності, - ознака належності до державного сектору економіки, - орган державного управління, до сфери якого належить, - період ділової активності у минулому році, - телефон, - ознака підприємства, створеного у звітному році 	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікаційний код ЄДРПОУ підприємства, якому належить місцева одиниця - ідентифікаційний код ЄДРПОУ відокремленого підрозділу юридичної особи (за наявністю), - ознаки економічної активності, - телефон, - дата внесення даних 	<ul style="list-style-type: none"> - адреса електронної пошти головного офісу, - адреса Інтернет-сторінки головного офісу, - джерело занесення даних про групу підприємств 	<ul style="list-style-type: none"> - телефон, - факс, - адреса електронної пошти, - адреса сторінки в Інтернеті, - ідентифікаційний номер фізичної особи-платника податків, - дані про первинну реєстрацію, - дані останньої реєстраційної дії, - серія та номер свідоцтва про державну реєстрацію, - ідентифікаційний код ЄДРПОУ органу державної реєстрації, - підстава для проведення реєстраційних дій, - ознака економічної активності тощо
Зв'язки з групою підприємств	<ul style="list-style-type: none"> - належність до групи підприємств, - показники контролю та власності одиниць у групі підприємств 	<ul style="list-style-type: none"> - належність до групи підприємств 			

IV. Висновки

До сформованого реєстру підприємств енергетичної галузі приєднуються інші модулі системи: насамперед вони стосуються фінансових та управлінських даних.

Отже, головна мета системи – створення автоматизованого процесу збирання та обробки даних, що надходять безпосередньо від статистичних одиниць. Така інформаційна система дасть змогу знизити громіздкість процесу збирання статистичної інформації шляхом усунення багатьох етапів обробки інформації та зменшити тривалість цього процесу.

Процес збирання даних від статистичних одиниць на цьому етапі дослідження не розроблено, є тільки приблизний варіант його здійснення:

1. Кожному підприємству енергетичної галузі присвоюється свій код, що активний у цій системі, та надається пароль.

2. Кожного року протягом визначеного періоду (можливо, січень або січень-лютий) підприємства енергетичної галузі надають визначені фінансові та управлінські дані станом на 15 листопада минулого року шляхом заповнення спеціально створеного веб-додатку в Інтернеті.

3. Після остаточного заповнення генерується звіт з отриманими даними. Цей звіт роздруковується і підлягає підтвердженню контролюючим органом.

4. У разі підтвердження достовірності даних вони зберігаються у системі.

За характером підприємствами надаються такі дані: обсяг виробництва товарів, робіт, послуг у натуральному та грошовому виразі, розподіл виручки за регіонами, розподіл виробленої енергії за галузями використання тощо.

Як результат – миттєве формування енергетичного балансу країни, різноманітних звітів у різних розрізах.

Обмежений доступ до результатів аналізу енергетичної системи буде відкрито користувачам мережі Інтернет.

Отже, цінність системи, що розробляється, полягає в прискоренні отримання результатів державної статистики енергетичної галузі – результати у повному обсязі доступні після введення даних всіма підприємствами енергетичної галузі.

Список використаної літератури

1. Про державну статистику [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>.
2. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України [Електронний ресурс] : наказ Державної служби статистики України від 12.07.2007 р. № 214. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/2007/214/zminy.htm.
3. Про затвердження Методологічних положень з організації державного статистичного спостереження щодо виробництва електроенергії та окремих техніко-економічних показників роботи електростанцій [Електронний ресурс] : наказ Державної служби статистики України від 17.12.2012 р. № 522. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/category?cat_id=104126.
4. Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств [Електронний ресурс] : наказ Державної служби статистики України від 16.12.2009 р. № 481. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzenija-polozhennja-pro-reestr-statistichnih-odin-doc11147.html>.

Стаття надійшла до редакції 30.07.2013.

Строкаченко О.И. Определение структуры Реестра статистических единиц для формирования информационной системы энергетической статистики

В статье представлены результаты изучения нормативно-правовых актов Украины по формированию Реестра статистических единиц: проанализирована типология предприятий, описана структура Реестра статистических единиц. Представлен перечень национальных статистических классификаций и справочников, согласно которым осуществляется формирование базы данных предприятий для создания информационной системы энергетической статистики. Структура Реестра статистических единиц адаптирована для создания информационной системы энергетической статистики Украины. Изложен примерный вариант осуществления сбора статистических данных от статистических единиц для формирования информационной системы энергетической статистики.

Ключевые слова: Реестр статистических единиц, статистический реестр предприятий, информационная система энергетической статистики.

Strokachenko O. Definition of Register of statistical units of information system for energy statistics

Information system of energy statistics in Ukraine isn't sufficiently automated. Statistical data collection is carried out with the help of paper registered forms, data systematization are realized step-by-step. Therefore automated information system of energy statistics development is urgent problem of today. Legal texts of Ukraine makes no provision for such automation.

First step of the information system of energy statistics automation is base of power industry's enterprises. Ideal option is Statistical unit's import from Statistical unit register.

In order to address the aim of the research the following specific task should be fulfilled while conducting this research: analysis of the regulations on the forming statistical unit register: typology of enterprises, structure of Statistical unit register.

This research is conducted involving the following methodology: the methods of analysis and synthesis, the structural-functional method.

Next step of research is joining of Statistical unit register and other system's modules.

The structure of Statistical unit register: statistical company register, statistical entrepreneur register. Statistical company register contains two elements: administrative and statistic.

The paper gives list and details of the national statistical classifications and directories for the formation of a database of enterprises to create an information system of energy statistics:

- form of property's classifications,
- economic bloc,
- classification of institutional economy's sectors,
- countries' classification,
- currencies' classification,
- classification of public authority,
- classification of the administrative-territorial structure of Ukraine.

So register's structure is adapted to creating information system energetic statistics of Ukraine.

Also research highlights the process of statistical data acquisition on the statistical units.

Key words: *Statistical unit register, statistical company register, information system energetic statistics.*

УДК 339.9

Н.М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет

А.А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

Д.О. Анікєєва

Запорізький національний університет

ЕКСПОРТНЕ МИТО В УКРАЇНІ. ПРИЧИНИ ВИКОРИСТАННЯ ТА НАСЛІДКИ

У статті розглянуто основні причини використання ввізного мита в Україні, етапи його становлення та розвитку. Визначено особливості експортно-тарифної політики України на прикладі ринку соняшникового насіння. Також було висвітлено ключові недоліки використання експортного мита в Україні та запропоновано заходи щодо його покращення.

Ключові слова: експортне мито, експортно-тарифна політика, митна вартість товару, ліцензування експорту.

I. Вступ

Використання вивізного (експортного) мита на національні товари є одним із методів обмеження експорту. Експортне мито може виконувати декілька функцій: протекціоністську, фіскальну, регулятивну, політичну. Водночас вивізне мито як засіб експортно-тарифної політики носить досить суперечливий характер, про що свідчить його використання лише країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Україна використовує експортне мито для досить широкої номенклатури товарів, не завжди враховуючи можливі негативні фактори його впливу. Зважаючи на значущість розвитку експортного потенціалу країни, дослідження ефективності використання експортного мита є дуже важливим. Актуальність статті підтверджується ступенем нерозкритості даної теми – на сьогодні ґрунтовні дослідження цієї тематики майже відсутні. Деякі питання даної теми висвітлюються в працях М. Бобух, В. Глухова, О. Ковтун, В. Мартинюк, К. Новикова, П. Пашко, які слугують певною базою для подальшого дослідження питань, що висвітлюються, а також наявні законодавчі акти та законопроекти, що регулюють використання експортного тарифу в Україні.

II. Постановка завдання

Метою даної статті є вивчення історії впровадження експортного мита в Україні та визначення цілей його використання на кожному етапі, аналіз експортно-тарифної політики на прикладі ринку соняшникового насіння. Висвітлення негативних сторін використання експортного тарифу, зокрема на

виробників, та надання рекомендацій стосовно ставок та доцільності використання експортного мита в сучасних умовах розвитку країни.

III. Результати

Експортне мито нараховується на товари, які реалізуються закордонним суб'єктам господарської діяльності і вивозяться за межі митної території країни застосування. Оскільки експортне мито – вартісна категорія, то в аналізі його застосування можна використовувати методику, запропоновану у дослідженні мита загалом, тобто критерієм домінування певної функції є співвідношення між національними та світовими цінами на конкретний товар. Товари експортуються, коли співвідношення між цінами сприятливі на користь ціни національного виробника. Якщо ставка експортного мита більша за різницю між цінами, то мито виконує протекціоністську функцію. Якщо рівень експортного мита базується на різниці між національними цінами та світовими, то домінують фіскальний ефект. У разі ж, коли ставка вивізного мита є незначною порівняно з наявною різницею між цінами, то використовується такий захід як регулятор експортних операцій [1].

Існує декілька причин застосування експортного мита з метою захисту національного ринку. Введення митного тарифу на експорт вважають доцільним у тому разі, коли ціна на певний товар перебуває під адміністративним контролем держави й утримується на рівень нижче за світову шляхом виплати субсидій виробникам. У даному разі обмеження експорту розглядається державою як необхідний захід для підтримання достатньої

пропозиції на внутрішньому ринку і запобігання надлишковому експорту товарів, які субсидуються.

У деяких країнах експортне мито встановлюється на певний строк, як правило, при дефіциті сировини в країні. У такий спосіб створюється перешкода для вивезення сировини на зовнішній ринок, оскільки при експорті висока ціна сировини впливає на її конкурентоспроможність. Таким чином, внутрішній переробник отримує додатковий вигравш не тільки за рахунок збільшення можливостей отримання сировини, але й за рахунок певної стабілізації цін на внутрішньому ринку через неможливість здійснення експортних операцій.

Безперечно, держава може бути зацікавлена у встановленні експортного тарифу з огляду на необхідність збільшення доходної частини державного бюджету, тобто у виконанні експортним митом фіскальної функції. Якщо країна, що експортує товар, має на світовому ринку монополієне право на встановлення цін на цей товар, то вона може використовувати вивізне мито у своїх інтересах. При цьому розмір оптимального експортного мита буде прямо пропорційний до кількості країн-імпортерів, які залежать від імпортованих поставок даного товару на національний ринок. Оподаткування експорту часто залежить від монополієного становища країни з певного товару, що змушує інші країни переплачувати за імпортовані товари.

Ступінь ефективності застосування такої моделі зовнішньоторговельної політики залежить від обґрунтування оптимального рівня експортного мита. У даному разі дохід від зростання світових цін на експортні товари має перекивати чисті внутрішні втрати, які виникають унаслідок введення експортного мита. Торговельно-політична роль експортного мита виявляється в тому, що за його допомогою країна може впливати не тільки на економічні відносини, але й на політичну ситуацію.

Характерним прикладом є взаємовідносини Росії з Україною з огляду на енергетичну залежність останньої. Доки Україна не буде мати альтернативної можливості отримання енергоносіїв, вплив тарифної політики Росії у цьому напрямі регулювання товаропотоку буде досить значним [2].

Водночас слід зауважити, що експортний тариф використовують в основному країни, які розвиваються, і країни з перехідною економікою. Промислово розвинуті країни використовують його дуже рідко, а в деяких державах світу оподаткування експорту навіть заборонено Конституцією як основним законодавчим актом (Аргентина, США). Тому акцент у даних випадках зміщується в бік використання нетарифних методів регулювання (ліцензії, квоти, контингенти).

Чим вище митний бар'єр на шляху експортного товару, тим складніше виробникам забезпечити відповідний рівень прибутків від експортної операції. Ставка мита, яка перевищує розмір прибутку від майбутньої операції, може взагалі гальмувати експорт товарів. Тому при оцінюванні рівня експортного мита його ставка обов'язково має порівнюватись з оцінкою прибутків, які можна отримати від зовнішньоторговельних операцій [3]. Таке зіставлення є об'єктивним критерієм для відповіді на запитання: високою чи низькою є ставка експортного мита.

Уперше в Україні експортне мито почало використовуватись з 1992 р. і нараховувалось на всі потенційно експортні товари (близько 124 товарних груп). У 1993 р. вийшов Декрет Кабінету Міністрів України "Про вивізне "експортне" мито у 1993 р.". Декларативними причинами застосування експортного мита стали: встановлення раціональної структури експорту і скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає нетарифному регулюванню. Значно скоротилась кількість товарних груп порівняно з 1992 р., що попали під дію експортного мита (43 товарні позиції) [5]. Але було розширено діапазон ставки мита від 10% до 30% митної вартості товару. Наприклад, митом обклалися такі товари, як: живі тварини, зернові, цукор, руди, вугілля, добрива, шини, бавовна, чавун тощо. Не обклалися експортним митом товари, які вивозились у межах отриманих суб'єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, що вироблені повністю з давальницької сировини, яка була попередньо імпортована.

Даний період застосування експортного мита можна назвати фіскальним. Про це свідчить достатньо широка номенклатура товарів, відносно яких воно застосовувалось та рівень ставок оподаткування.

Ціла низка факторів вплинули на необхідність лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Основні серед них: висока інфляція (у 1993 р. вона дорівнювала 10155%); дерегуляція цін; падіння курсу національної валюти; від'ємне сальдо платіжного балансу. За цих умов основна увага тарифної системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків приділялась імпорту.

Починаючи з 1996 р. основною метою введення експортного мита стає виконання функції регулювання. Це пов'язано з необхідністю заблокувати експортний потік важливої для національної економіки сировини з України. Головним аргументом при цьому є завантаження національних підприємств роботою. Вивізне мито почали стягувати з таких товарних позицій, як металобрухт, жива худоба та шкіряна сировина, насіння деяких видів олійних культур [6].

З метою захисту споживчого ринку України, інтересів вітчизняного виробника та подальшого поліпшення структури експорту з травня 1996 р. діє мито відносно експорту живої худоби і шкіряної сировини у розмірі від 27% до 75% митної вартості товару, але існує пільга сільгоспвиробникам у вигляді експорту без сплати вивізного мита (за винятком молодняка великої рогатої худоби масою не більше 350 кг і шкірсировини), якщо ці товари є продукцією власного виробництва [4]. Основною метою даного законодавчого акта була реалізація захисної функції, тобто усунення з українського ринку основних іноземних експортерів великої рогатої худоби, а саме посередників-конкурентів з Лівану та Сирії.

Зернове господарство та олійне виробництво України є стратегічною, ключовою і найбільш ефективною галуззю народного господарства. Зерно, соняшник і вироблені з нього продукти завжди були і надалі будуть ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої бази і безпеки держави. Населення найбільше сприймає і найнегативніше реагує на нестачу хлібо- та олієпродуктів або підвищення цін на них. Від того, як використовує свої зернові та олійні ресурси держава, залежить добробут її громадян. Тому дуже важливим є розгляд експортно-тарифної політики України саме на прикладі ринку соняшникового насіння.

Експортне мито на насіння соняшнику було запроваджено 11 січня 1993 р. за ставкою 30%. За положеннями Декрету КМУ від 11.01.93 р. № 3–93 від сплати експортного мита звільнялися товари, які вивозилися в межах отриманих суб'єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, вироблені повністю з давальницької сировини, що була попередньо імпортована. 26 грудня 1993 р. експортне мито на насіння соняшнику було скасоване. Надалі експортне мито не застосовувалось. Введення у вересні 1999 р. експортного мита за ставкою 23% дозволило переробним підприємствам України активно вступити в конкуренцію з експортерами сировини. За період вересень 1999 р. – липень 2000 р. виробництво соняшникової олії підприємствами харчової промисловості всіх форм власності збільшилось порівняно із аналогічним періодом попереднього сезону на 63%. За цей період експорт насіння соняшнику зменшився у 2,2 рази і склав 420,4 тис. т. Одночасно експорт соняшникової олії збільшився на 73%. Таким чином, унаслідок дії мита відбулася певна переорієнтація трейдерів з експорту насіння соняшника на експорт олії. І нарешті головне, внаслідок дії експортного мита відбулося зниження роздрібних цін на соняшкову олію, і відповідно, збільшилося її споживання населенням України. Для

країни із значною часткою населення з низькими доходами цей факт є надзвичайно важливим. З 11 липня 2001 р. набрав чинності Закон України “Про внесення змін до деяких законів України”, згідно з яким ставки вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику встановлено в розмірі 17% до митної вартості товару. Водночас забороняється вивезення з митної території України насіння соняшнику, яке використовується в операціях з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах. Таким чином, вивізне мито на насіння соняшнику вивело із кризи і сприяє стабілізації стану всього олійно-жирового комплексу України, і тому не повинно скасуватись [7].

Отже, Україна насамперед має забезпечити захист власного ринку від зовнішньої експансії, а також вести активний пошук споживачів (покупців) своєї продукції, відповідно до кон'юнктури ринку і на ринку довгострокового партнерства. При впровадженні мита основними цілями було: перетворити Україну з експортера насіння соняшнику в експортера готової продукції і завантажити вітчизняні потужності. І ця мета досягалася. Зросло виробництво соняшникової олії, шроту, маргарину, майонезу та мила, що позитивно позначилося на наповнюваності держбюджету та задоволенні потреб окремих верств населення.

Експортне мито на олійні культури існує тільки в Росії (20%) та Аргентині (39%). Причиною введення експортного мита на насіння олійних культур в Аргентині була спроба зменшити величезний державний дефіцит. У Росії причина введення експортного мита обґрунтовувалася так само, як і в Україні – необхідністю завантажити власні переробні потужності. При зростанні ставки експортного мита в країні надходження до державного бюджету зменшуються, бо вивезення насіння соняшнику для переробки за кордон відбувається на давальницьких умовах для країн близького зарубіжжя (Росії, Грузії), а також у рамках режиму вільної торгівлі з метою уникнення сплати мита. Але значно збільшились надходження саме до місцевих бюджетів, збільшилась кількість робочих місць в олійно-жировому комплексі. Зростання експорту соняшникової олії та шроту вигідне олійно-екстракційним заводам і тим трейдерам, що експортували олію. Але відповідного заміщення експортних обсягів насіння соняшнику олією не сталося. Традиційні ринки збуту соняшникового насіння до країн далекого зарубіжжя (Європа, США, Туреччина) було певною мірою втрачено. До всього, незадовільний стан транспортної системи, ємностей для зберігання, накопичення та перевалки олії на експорт в українських портах стримують вивезення великих обсягів олії.

Найбільших втрат зазнало сільське господарство. Під впливом дії експортного мита істотно зменшилася ціна реалізації насіння соняшнику, що негативно позначиться на результатах фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств. З другого боку, внаслідок дії мита відбулося зниження роздрібних цін на олію і, відповідно, зросло її споживання. З погляду споживачів, цей факт можна розцінювати як позитивний для країни, де значна частина населення має низькі доходи.

Неодноразово висвітлювалося питання скасування експортного мита на насіння соняшнику, що приведе до його дефіциту на внутрішньому ринку, втрати робочих місць, дестабілізації цінової ситуації на соняшникову олію, втрати позиції України на світовому ринку соняшникової олії й довіри інвесторів, що вклали кошти у вітчизняну олієжирову галузь. Але полегшення експорту соняшнику пропонувалося лише на декілька місяців, щоб збалансувати пропозицію і попит на вітчизняному ринку.

Важливим нормативним актом, регулюючим питання експорту насіння соняшнику, стала також постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження обсягів квот на олію соняшникову та насіння соняшнику, експорт яких підлягає ліцензуванню до 1 липня 2008 р., та порядку видачі ліцензій" (2008 р.), наказ Міністерства аграрної політики України від 24 березня 2008 р., відповідно до якого було вирішено утворити новий орган – комісію з питань розгляду заявок на видачу ліцензій на експорт олії соняшникової та насіння соняшнику і розподілу квот. Метою цього органу є митне оформлення насіння соняшнику та соняшникової олії, пропорційний розподіл установлених обсягів квот, видача ліцензій на експорт [8].

За останні роки Україна значно збільшила обсяги виробництва насіння соняшнику, але на жаль не шляхом поліпшення технології вирощування соняшнику, підвищенням його врожайності та олійності, зменшенням собівартості продукції за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій та ефективного застосування хімічних препаратів, а шляхом збільшення посівних площ. Таким чином, ця економічно приваблива культура "витіснила" з полів інші, не менш важливі культури. Починаючи з 1993 р. посівні площі під соняшником поступово збільшувалися і в 2001 р. досягли 2,4 млн га, тобто зросли на 66,7%. Частка соняшнику у загальній площі орних земель зросла за цей період з 6 до 10,6%. Розширення посівних площ під культурою зумовило порушення сівозмін, а недостатня забезпеченість сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними і фінансовими ресурсами суттєво позначилася на продуктивності ґрунтів.

В Україні організацією продажу соняшнику займаються три групи операторів – трейдери, експортери та олійно-екстракційні заводи. Причому в періоди, коли експортне мито підвищувалося, більше за всіх скорочували свою діяльність дрібні посередники, оскільки їм було важко конкурувати з середніми та великими трейдерськими компаніями. Присутність на ринку посередників та фірм-експортерів підтримувала високу конкурентність, яка стабілізувала ціни і гарантувала виробникам зростання виручки. Третя група операторів – олійно-екстракційні заводи – значно зміцнила власні позиції [9].

Завантаженість виробничих потужностей зросла, вартість переробки насіння різко знизилася і наблизилася до європейських розцінок. Розширились можливості кредитування переробних підприємств.

І в Україні, і в Росії спостерігається висока міра монополізації ринку переробки, на якому обмежена кількість учасників диктує свої умови. Тому, щоб пом'якшити вплив експортного мита на прибутковість сільськогосподарських виробників, держава пропонує встановити чіткі мінімальні ціни на насіння соняшнику в країні, зокрема у 2009 р. – близько 1,7 тис. грн за тонну [8].

Товаровиробники повинні мати вибір, зокрема в ціні, що буде вирішальним при виборі ними ринку збуту. Доцільним є, залежно від ситуації на ринку, тимчасове підняття імпортного мита на пальмову олію, що дозволить зменшити її закупівлю для виготовлення продуктів харчування та інших продовольчих товарів. Взагалі підтримка певного виду вивізного мита формує скорочення обсягів посіву соняшнику в довгостроковій перспективі, що є актуальним для Вінницької області та України в цілому. Адже висока рентабельність цієї культури призвела до виснаження ґрунтів екстенсивним шляхом, без чіткого дотримання сівозмін і довгострокового планування.

Для визначення збалансованого розміру експортного мита на насіння соняшнику державі варто провести консультації як з безпосередніми виробниками насіння, так і з переробними підприємствами. На нашу думку, найоптимальнішим розміром, який задовольнить обидві сторони є 12–13%. Це дозволить функціонувати олієжировим комбінатам, забезпечувати споживачів достатньою кількістю готової продукції і за помірною ціною, а також експортувати надлишок насіння на зовнішні ринки. Якщо мати на меті залишити свої стійкі позиції на зовнішньому ринку олії, то слід значно підвищити її якість, а також підвищити закупівельні ціни на насіння соняшнику для сільськогосподарських товаровиробників.

Таким чином, пріоритетними напрямками подальшого реформування ринку соняшнику та олійної продукції є: розвиток сільсько-

господарської кооперації, реалізація цінової політики шляхом поєднання вільного ціноутворення з елементами державного регулювання; розширення зовнішніх ринків збуту через підвищення конкурентоспроможності насіння соняшнику та вітчизняних продуктів його переробки та оперативне формування відповідної митної політики залежно від кон'юнктури світового ринку.

З 1 липня 2011 р. в Україні діє експортне мито на пшеницю і суміш пшениці та жита в розмірі 9%, але не менше 17 євро за тонну, на ячмінь – 14%, але не менш 23 євро за тонну, на кукурудзу – 12%, але не менше 20 євро за тонну. За інформацією влади такий захід запроваджено з метою наповнення Державного бюджету України [10]. Досить суперечливим можна назвати такий шлях поповнення бюджету через додаткове оподаткування національних виробників. Світова практика доводить, що зазначений механізм має сенс використовувати в умовах, коли країна, яка запровадила експортне мито, є одним з ключових гравців на світовому ринку даного товару, або коли більша частка виробленої в країні продукції, відносно якої запровадили експортне мито, спрямовується за межі країни. В українських реаліях експортне мито на пшеницю, ячмінь та кукурудзу вимушені сплачувати сільськогосподарські виробники, оскільки частка України в світовому експорті пшениці не перевищує 6%, кукурудзи – 3%, ячменю – 21%. За таких умов світовий ринок, а відповідно і світова ціна, не зазнають змін за наявності чи відсутності експортного мита [11].

Таким чином, українські виробники, які не мають достатньо коштів для закупівлі техніки, будівництва елеваторів, сьогодні втрачають 200–250 грн на тонні збіжжя внаслідок запровадження експортного мита.

Запровадивши експортне мито до стратегічних продуктів, влада прирівняла вітчизняний зерновий комплекс до аграрного комплексу Зімбабве, Гватемали, Уганди, Колумбії, Коста Ріки, Малайзії, Індонезії, Фіджі, Індії. Зазначені країни активно використовують експортні мита на певні види продукції сільськогосподарства. Зокрема, Фіджі використовує експортне мито на цукор (який практично весь експортується з країни), Гватемала, Уганда та Колумбія – на каву, Коста Ріка – на банани, Зімбабве – на тютюн. Малайзія та Індонезія застосовують експортне мито на пальмову олію, оскільки їх частка на світовому ринку даного товару становить 90%. Аргентина використовує експортне мито на соєву олію, оскільки 85–95% її виробництва експортується. Бразилія відмовилась від використання експортних мит ще в середині 90-х років ХХ ст. Як результат, за останні 20 років країна збільшила експорт цукру в 13 разів, птиці – в 11 разів,

яловичини – в 10 разів, кукурудзи – в 7 разів, сої – в 6 разів.

Україна йде іншим шляхом. Динаміка експорту зернових у липні-серпні яскраво підтверджує хибність цього шляху – обсяги експорту втричі нижчі, ніж за попередні роки та ніж у головного конкурента – Росії. Враховуючи, що рентабельність зернових культур минулого року – найнижча у рослинництві, наступний результат дії експортних мит – зменшення виробництва пшениці, ячменю та кукурудзи. Ці обставини дають підстави давати невтішні прогнози розвитку сільського господарства за умови відсутності змін у ставленні влади до зернового комплексу.

IV. Висновки

Таким чином, експортне мито має як позитивні, так і негативні наслідки. До перших варто віднести переорієнтацію експорту з сировинних продуктів до продуктів промислової обробки та сприяння розвитку переробної галузі, збільшення інвестицій у виробництво олії та надходжень до державного бюджету, покращення доступу до кредитних ресурсів, скорочення обсягів виробництва насіння соняшнику та його експорту. З-поміж негативних чинників виокремлюють: спад внутрішніх цін на насіння соняшнику, перерозподіл прибутку від виробників насіння до виробників олії, виникнення додаткових схем із давальницькою сировиною для уникнення сплати мита.

Для держав, які експортують переважно сировину й напівфабрикати, доцільність одностороннього скорочення ставок експортного мита є дискусійним. Це пов'язано з тим, що в умовах обмеженості ресурсів уряд має враховувати, крім інтересів підприємств – експортерів сировини, ще й інтереси вітчизняних товаровиробників, що діють на внутрішньому ринку. Однак при скороченні мита на вивезення сировини уряд може зіткнутися зі зменшенням доходів національних виробників сировини, що може призвести до зменшення доходу виробників. Експортне мито повинно мати тільки тимчасовий характер, тобто використовуватись як захід оперативного регулювання конкретних ситуаційних проблем. Але варто зауважити, що податок на експорт обмежує надходження валютних коштів, оскільки знижується зацікавленість підприємств у розвитку зовнішньоекономічної діяльності, тому ставка мита має бути незначною.

Список використаної літератури

1. П.В. Пашко, П.Я. Пісний // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 74–86.
2. Митна складова економічної безпеки держави: наукове обґрунтування та оцінка сучасного стану / В. Мартинюк // Наука молода. – 2009. – № 11. – С. 118–123.
3. Митно-тарифне регулювання як інструмент наповнення державного бюджету

- України / К.І. Новикова // Фінанси. – 2009. – С. 1–7.
4. Сучасна митна політика України та шляхи її вдосконалення / І.М. Бобух, В.І. Глухова, О.В. Ковтун // Студ. Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – 2007. Вип. 6. – С. 139–141.
 5. Закон України “Про єдиний митний тариф” зі змінами та допов. від 05.02.1992 р. № 2097-ХП // ВВР України. – 1992. – № 19.
 6. Закон України “Про Митний тариф України” від 05.04.2001 р. № 2371-III.
 7. Квітка Г. Державні інтереси можуть підсковзнутися на олії / Г. Квітка // Пропозиція. – 2008. – № 12. – С. 42–45.
 8. Давидов Ю. Великий врожай – гігантські проблеми / Ю. Давидов // Агроперспектива. – 2008. – № 11. – С. 38–39.
 9. Стеценко Ж.В. Державне регулювання експорту в Україні [Електронний ресурс] / Ж.В. Стеценко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkipi/2010/48.pdf.
 10. Білоус О.О. Правове регулювання експортно-імпортних операцій в Україні / О.О. Білоус // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 64–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-2/11boovvu.pdf>.
 11. Інформація щодо ставок вивізного (експортного) мита встановлених актами законодавства України на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/eksportne-mito/>.

Стаття надійшла до редакції 29.07.2013.

Шмыголь Н.Н., Антонюк А.А., Анিকেєва Д.А. Экспортная пошлина в Украине. Причины использования и последствия

В статье рассмотрены основные причины использования ввозной пошлины в Украине, этапы ее становления и развития. Были определены особенности экспортно-тарифной политики Украины на примере рынка подсолнечных семечек. Также в статье были показаны ключевые недостатки использования экспортной пошлины в Украине и предложены способы ее улучшения.

Ключевые слова: экспортная пошлина, экспортно-тарифная политика, таможенная стоимость товара, лицензирование экспорта.

Shmygol N., Antoniuc A., Anikieieva D. Export tax in Ukraine. Motivations and consequences

In article the main motivations of export tax in Ukraine, stages of its formation and development are considered. Features of export and tariff policy of Ukraine on the example of the market of sunflower seeds were defined. Also in article key disadvantages of use of export tax in Ukraine were shown and ways of its improvement are offered.

Determined that the export duty has both positive and negative effects. First include: the reorientation of exports from primary products to the food processing industry and promote the manufacturing sector, increased investment in oil production and government revenue, improved access to credit, decline in sunflower seed production and its exports. Among the negative factors: a decline in domestic prices for sunflower seeds, redistribution of income from producers to producers of seed oils have additional tolling schemes to avoid paying taxes.

The article allocated that in the countries witch export mainly raw materials and semi-finished products, the appropriateness of unilateral reduction of export duties is debatable. This is due to the fact that with limited resources, the government should consider, except interests of enterprises - exporters of raw materials, the interests of domestic producers operating in the domestic market. However, if the government cut taxes on the export of raw materials it may encounter with decreasing income of domestic producers of raw materials that can reduce the income of producers. Export duty should be only temporary, that is used as a measure of the operational management of specific situational problems. Noted that the export tax limits revenue of foreign exchange, because interest companies in the development of foreign trade is falling, therefore export duty should be negligible.

Key words: export tax, export and tariff policy, customs commodity cost, licensing of export.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.242

Н.І. Іляш

аспірант
Національний інститут стратегічних досліджень

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам визначення місця та ролі економічної безпеки реального сектора економіки в системі економічної безпеки держави. Удосконалено суть поняття економічної безпеки реального сектора економіки. Окреслено сутнісні характеристики функціонування реального сектора економіки. Проаналізовано вплив окремих сегментів реального сектора на економічне зростання та безпеку держави. Визначено основні загрози і напрями забезпечення економічної безпеки реального сектора економіки України. Проведено аналіз стану та ефективності державної політики забезпечення економічної безпеки держави. Запропоновано методiku аналізу поточного стану розвитку реального сектора економіки України.

Ключові слова: економічна безпека держави, реальний сектор економіки, економічна безпека реального сектора економіки, інвестиційно-інноваційне забезпечення економічної безпеки.

I. Вступ

Економічна безпека реального сектора економіки є підсистемою економічної безпеки держави та характеризується сукупністю умов захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз, функціонування і розвитку його суб'єктів, їх здатності задовольняти потреби держави та її громадян (у товарах, роботах, послугах), реалізувати економічний потенціал, забезпечувати структурно і просторово збалансований розвиток та конкурентоспроможність національного господарства. Від діяльності суб'єктів реального сектора економіки залежить вирішення цих амбітних та надважливих завдань. Саме тому є всі підстави стверджувати, що на сьогоднішньому посткризовому та посттрансформаційному етапі розвитку вітчизняного національного господарства окреслилися системні проблеми у площині економічної безпеки, зумовлені недостатністю якісних і раціональних інституційних трансформацій та гальмуванням темпів модернізації економіки, підсилені зовнішніми чинниками макроекономічної нестабільності. Їх несвоєчасне вирішення може призвести до втрати економічної стійкості, "консервування" процесів низької фінансово-економічної ефективності та звуження передумов розвитку з прямою загрозою національним економічним, а через них, і суспільним інтересам.

Саме важливість реального сектора економіки, його комплексна роль у вирішенні системних завдань неодноразово актуалізувала потребу в дослідженні його місця і ролі при формуванні системи економічної безпеки держави.

Зростання інтересу науковців до проблем економічної безпеки підтверджується численними науковими працями таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л. Абалкін, А. Архіпов, Т. Васильців, А. Городецький, Б. Губський, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, А. Козаченко, А. Ляшенко, Б. Михайлов, Д. Покришка, В. Пономарьов, Н. Третьякова, А. Сухоруков та ін. Серед науковців, що займалися питанням економічної безпеки держави у реальному секторі економіки, слід відзначити В. Богомолова, Г. Вечканова, Н. Юрків.

Слід відзначити, що більшість вітчизняних та зарубіжних учених визначають структурні складові економічної безпеки реального сектору економіки, які відповідають і структурним складовим безпеки держави. Втім, недостатньо дослідженими залишаються макроекономічна, фінансова та соціально-демографічна безпека, а головне – безпека у сфері структурної політики держави.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення методологічних підходів до дослідження економічної безпеки реального сектора економіки держави на основі сутнісної декомпозиції поняття. Відповідно до означеної мети поста-

влено завдання визначення місця та ролі економічної безпеки реального сектора економіки, окреслення наслідків недостатності функціонально-структурного забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях управлінської ієрархії та обґрунтування необхідності включення такої складової безпеки реального сектора, як безпека у сфері структурної політики України.

III. Результати

Безперечно, що кожен з підходів науковців має право на існування та є об'єктивно доцільним, але коли йдеться про безпеку соціально-економічних систем галузевого чи секторального рівня, на нашу думку, найбільш доречним є забезпечення умов, за яких певний вид економічної діяльності, галузь чи сектор економіки розвиватимуться, забезпечуватимуться умови економічної стійкості, життєздатності та динамічної конкурентоспроможності їх суб'єктів.

Так, у праці Г. Вечканова можна знайти розділ "Реальний сектор – основа економічної безпеки держави", де автор аналізує вплив окремих сегментів реального сектора на економічне зростання та безпеку держави, а також визначає такі ключові чинники

підтримки реального сектора, як інвестиції, інновації, інформаційне забезпечення, науково-технічний прогрес, наукомісткі види економічної діяльності та галузі економіки [1, с. 78–140].

У В. Богомолова окремим структурним підрозділом праці [2, с. 55–79] виділено "Економічна безпека держави у реальному секторі економіки", де науковець пропонує методику аналізу поточного стану розвитку реального сектора економіки та визначає загрози і напрями забезпечення його економічної безпеки, виокремлюючи тіньову економіку та корупцію найбільш істотними загрозами безпеці держави.

Сучасні загрози безпеки реального сектора економіки досліджуються у праці [3, с. 106–309]. Важливо, що науковцями використовується поняття "економічна безпека держави в реальному секторі економіки". Втім, не вдаючись до його обґрунтування, сутнісна декомпозиція економічної безпеки реального сектора передбачає її поділ за напрямками на зовнішню- та внутрішньоекономічну безпеку, а функціонально-галузевими сферами безпеки реального сектора визначені енергетична, продовольча та інформаційна безпека (рис. 1).

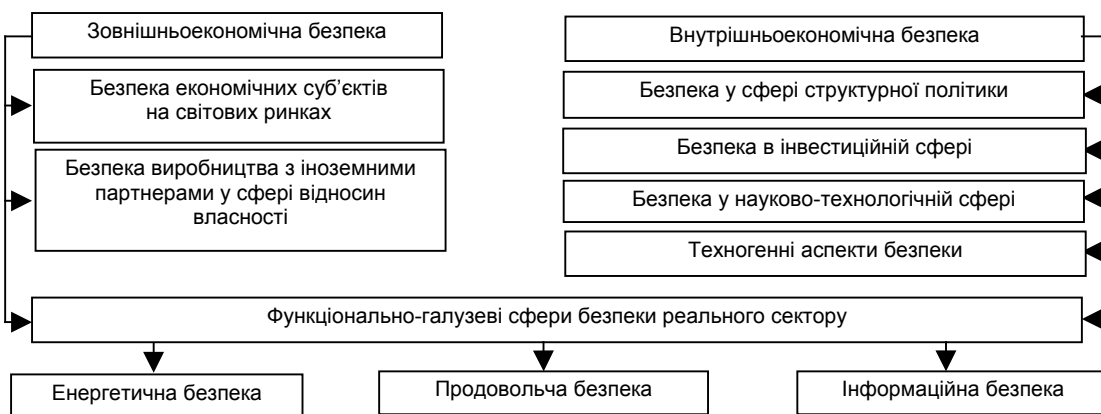


Рис. 1. Економічна безпека реального сектора економіки (сутнісна декомпозиція поняття)
Складено за [3, с. 108].

Прискіпливе вивчення поданої на рис. 1 структури дозволяє стверджувати про визначення науковцями більшості структурних складових економічної безпеки реального сектора економіки, які відповідають і структурним складовим безпеки держави. Втім, відсутніми є макроекономічна, фінансова та соціально-демографічна безпека, що вважаємо частково справедливим, адже вплив реального сектора на ці характеристики економічної безпеки держави скоріше опосередкований, аніж прямий, безпосередній.

Позаяк, принципово новим, а відтак – важливим є включення такої складової безпеки реального сектора, як безпека у сфері структурної політики. Це дійсно важливо, оскільки нераціональність та тенденції до погіршення структурних співвідношень у си-

стемі національної економіки породжують ризики та загрози, які подекуди більш істотні та системні, а через це складніші, порівняно з традиційними загрозами функціонування і розвитку суб'єктів базових видів економічної діяльності. Попри те вважаємо раціональністю структури економіки більшою мірою критерієм оцінювання ефективності державної політики забезпечення економічної безпеки її реального сектора. У протилежному випадку до структурних складових безпеки реального сектора потрібно було б включити, наприклад, наявність міжгалузевих та коопераційних зв'язків, ефективність відтворювальних процесів тощо.

Корисним у вдосконаленні методологічного апарату економічної безпеки реального сектора економіки є визначення науковцями

таких методологічних аспектів економічної безпеки реального сектора, як: основні методи вирішення завдань (що трактуються формуванням моделі стратегії забезпечення економічної безпеки; систематизацією методів нейтралізації загроз безпеці), стан реального сектора відносно його економічної безпеки (ситуаційно-системний аналіз становища окремих видів економічної діяльності реального сектора; експертно-аналітична оцінка динаміки розвитку реального сектора загалом), вибір індикаторів – параметрів порогових значень безпеки (загальна класифікація, обрання параметрів, методологічні розрахунки параметрів), державне управління системою (обґрунтування ролі держави, визначення змісту та переліку функцій у цій сфері, які реалізуються органами державного управління, державні цільові проекти та програми, відображення регіональних проблем безпеки у прогнозах, стратегії, бюджетній політиці, правове забезпечення) [3, с. 107].

На їх основі вибудовано таке визначення поняття економічної безпеки реального сектора економіки, як сукупність умов та факторів, що забезпечують стійкість, конкурентоспроможність, ефективне використання потенціалу, здатність до динамічного економічного підйому та характеризують економічний суверенітет країни [3, с. 111]. При цьому ключовими аспектами тут виступають "стійкість" та "безпека", які взаємодоповнюються задля забезпечення нормального відтворення виробничого циклу з використанням аналітичної ретрооцінки ситуації, оперативного виявлення, прогнозування та стратегічної оцінки загроз.

Відзначимо, що одним з найбільш важливих та вірних аспектів, що подаються у визначенні, є зазначення ролі економічної безпеки реального сектора в економіці (ми переконані, що без неї це визначення втрачає зміст), а саме – з метою досягнення економічного суверенітету, тобто незалежності як одного з найважливіших внутрішніх елементів безпеки. Втім, можливо, доцільніше було вказати не лише на суверенітет, але й на стабільність та стійкість, здатність до саморозвитку і прогресу національної економіки.

До такого висновку доходять й інші науковці. Так, Н. Юрків стверджує, що реальний сектор економіки є складною багатоелементною системою із великою кількістю зовнішніх і внутрішніх чинників та взаємозв'язків (міжгалузевих, міжсекторальних, міжрегіональних, міжнародних); через взаємодію його структурно-функціональних складових з іншими елементами економічної системи реальний сектор виступає першоосновою забезпечення стійкого зростання та економічної безпеки держави.

Розділяючи такий підхід, зазначимо, що позитивним також є й те, що науковець не обмежується станом розвитку базових видів економічної діяльності, реалізацією економічного потенціалу їх суб'єктів та збалансованістю структури економіки, а розширює умови безпеки реального сектора субрегіональним рівнем та навіть просторово-структурною взаємодією суб'єктів базових видів економічної діяльності [4, с. 25–26].

Важливість забезпечення економічної безпеки реального сектора економіки посилюється залежністю вітчизняного внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури, недостатньою ефективністю використання матеріальних ресурсів, переважанням галузей з невеликою часткою доданою вартістю, низьким технологічним рівнем укладу, недосконалістю законодавства для прискорення розвитку національної економіки на інноваційних засадах, високим рівнем тінізації економічних відносин, надмірним впливом іноземного капіталу на розвиток стратегічно важливих для держави галузей.

Державна політика у сфері зміцнення економічної безпеки реального сектора економіки потребує вдосконалення шляхом підвищення системності і комплексності, подолання нерациональності та короткостроковості планування, впровадження дієвих методів та засобів, спрямованих на досягнення поставлених завдань, усунення недосконалості інституціонального середовища, запровадження ефективного державного моніторингу і контролю.

Однак, недостатність функціонально-структурного забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях управлінської ієрархії загрожує життєздатності економіки, яка базується на стабільності і міцності підсистем, що її формують. Очевидно, що негативні наслідки на мікрорівні поступово генерують загрози вищим рівням управління. Без належної протидії таким загрозам процес деградації може стати безповоротним, а інститут національної безпеки паралізується системними перешкодами не лише розвитку, а й стійкості, суверенності. Саме тому, економічна безпека реального сектора, будучи підсистемою економічної безпеки держави, й сама виступає об'єктом безпеки, адже її гарантування є важливим завданням державної політики екосистеми. Відповідно, захисту потребують економічні інтереси суб'єктів реальної економіки.

IV. Висновки

Отже, економічна безпека реального сектора економіки як підсистема економічної безпеки держави характеризується сукупністю умов захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз, функціонування і розвитку його суб'єктів, їх здатності задовольняти потреби держави та її громадян (у товарах,

роботі, послугах), реалізувати економічний потенціал, забезпечувати структурно і просторово збалансований розвиток національного господарства. Втім, аспект економічної безпеки реального сектора як об'єкта дослідження в системі економічної безпеки держави є значно ширшим. Це обумовлюється його значенням та впливом на характеристики і співвідношення у елементах внутрішньої структури, структурних та функціональних напрямках і складових, принципах і завданнях забезпечення, загрозах економічній безпеці держави. Відповідно, аналіз стану та ефективності державної політики забезпечення економічної безпеки держави відокремлено від розвитку та безпеки реального сектора її економіки є об'єктивно неповноцінним. Немаловажливим є й такий аспект ролі реального сектора, як забезпечення самозайнятості та підприємницької (ділової) активності населення. Саме від сприятливості умов створення і функціонування суб'єктів малого бізнесу, готовності та бажання співпрацювати з ними (у тому числі з метою підготовки і реалізації інноваційних проектів, дослідження ринку та тестування нових виробів (послуг)) великих та середніх підприємств, психологічної та фахово-професійної підготовленості підприємців залежить розширення сектору малого бізнесу, як сегменту реальної економіки, та належного виконання ним соціально-економічної ролі.

Відтак, одним з найважливіших аспектів, від якого залежать практично всі характеристики економічної безпеки держави, а також виконання завдань розвитку реального сектора економіки, є конкурентоспроможність продукції (товарів, робіт, послуг) та ефективність технологічних процесів його суб'єктів. Це, у свою чергу, визначається обсягами інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі національного господарства. Отже, подальші наукові дослідження за цією тематикою мають стосуватися сутнісно-типоло-

гічних характеристик інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки реального сектора економіки.

Список використаної літератури

1. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : учеб. для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб : Питер, 2007. – 384 с.
2. Богомолов В.А. Экономическая безопасность : учеб. пособ. для вузов / В.А. Богомолов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
3. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
4. Юрків Н.Я. Забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки України : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 21.04.01 "Економічна безпека держави (економічні науки) / Н.Я. Юрків ; Львівська комерційна академія Центральної спілки споживчих товариств України. – Львів, 2013. – 38 с.
5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. ; за ред. Гейця В.М. – Х. : Інжек, 2006. – 240 с.
6. Юрків Н.Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : монографія / Н.Я. Юрків . – Львів : ПАІС, 2012. – 400 с.
7. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президенті України [Інтернет-ресурс Кабінету Міністрів України]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
8. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.

Стаття надійшла до редакції 15.07.2013.

Иляш Н.И. Методологические аспекты исследования экономической безопасности реального сектора экономики Украины

Статья посвящена проблемам определения места и роли экономической безопасности реального сектора экономики в системе экономической безопасности государства. Усовершенствована суть понятия экономической безопасности реального сектора экономики. Определены существенные характеристики функционирования реального сектора экономики. Проанализировано влияние отдельных сегментов реального сектора на экономический рост и безопасность государства. Определены основные угрозы и направления обеспечения экономической безопасности реального сектора экономики Украины. Проведен анализ эффективности государственной политики обеспечения экономической безопасности государства. Предложена методика анализа текущего состояния развития реального сектора экономики Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, реальный сектор экономики, экономическая безопасность реального сектора экономики, инвестиционно-инновационное обеспечение экономической безопасности.

Ilyash N. Methodological aspects of economic security of real economy of Ukraine

This article is devoted to the problems of determining the place and role of the economic security of the real economy in the system of economic security. Improved the essence of the concept of economic security of the real economy. Outlines the consequences of functional failure of structural economic security at all levels of the management hierarchy. The necessity of incorporating such a component security of the real sector as security in the area of structural policy in Ukraine. The object of study defined the process of strengthening the economic security of the real economy. Outlines the essential characteristics of the functioning of the real economy. Accordance most structural components of the economic security of the real sector structural component security. The influence of individual segments of the real sector for economic growth and national security. Definitely an investment, innovation, information management, scientific and technological progress, knowledge-intensive economic activities and economic sectors, as key factors supporting the real economy of the state. An identification of the essential characteristics and classification aspects of the research the real economy. The main threats and areas of economic security real economy of Ukraine. Definitely the economic security of the real sector important task of public policy ekosesteytu. The analysis of the status and effectiveness of public policies to ensure economic security. Proved the dependence of economic security real sector of the national domestic market. Analyzed the methodological aspects of the economic security of the real sector as methods of solving problems, the state of the real sector relative to its economic security, the choice of indicators - parameter thresholds security governance system. Definitely rational economic structure criterion evaluating the effectiveness of public policy economic security of the real sector. The proposals on the role of the real sector as providing self-employment and entrepreneurship (business) activity of the population. The method of analysis of the current state of the real sector of economy of Ukraine. Definitely the competitiveness of goods (works, services), one of the most important aspects of economic performance security.

Key words: economic security of the state, the real economy, the economic security of the real economy, investment and innovative economic security.

СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті висвітлено питання становлення антимонопольного законодавства у зарубіжних промислово розвинутих країнах та в Україні, пропонуються напрями вдосконалення антимонопольного регулювання в Україні.

Ключові слова: антимонопольне законодавство, антимонопольне регулювання, антимонопольні органи, конкуренція, монополія (домінуюче) положення, недобросовісна конкуренція, Антимонопольний комітет України.

I. Вступ

Система державного регулювання економіки, що сформувалася в усіх індустріально розвинутих країнах, як обов'язковий елемент передбачає створення сприятливих умов для розвитку конкуруючого середовища на ринку товарів і послуг. Антимонопольне регулювання – найважливіша складова частина економічної політики держави в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою.

Розвиток антимонопольного регулювання дуже актуальний для української економіки, де міра монополізації ринку вища, ніж у державах з розвинутою ринковою економікою. Українська економіка успадкувала від радянської економіки високий рівень монополізації виробництва в багатьох галузях господарства.

Антимонопольне регулювання у поєднанні з підтримкою вітчизняного підприємництва є необхідною умовою успішного економічного розвитку України.

II. Постановка завдання:

Метою статті є:

- провести аналіз досвіду промислово розвинутих країн щодо антимонопольного регулювання;
- проаналізувати чинне антимонопольне законодавство України;
- на основі світового досвіду визначити напрями вдосконалення правових та організаційних механізмів антимонопольного регулювання в Україні.

III. Результати

Законодавчу заборону чи обмеження картельних галузевих угод уперше було введено у Північній Америці. У 1889 р. було затверджено антитрестівський Закон Домініону (Dominion Antitrust Statute) у Канаді та у 1890 р. Закон Шермана (Sherman Act) у США.

Ці закони були характерною реакцією на бурхливі економічні зміни у цих державах:

залізниці і пароплави різко розширили масштаби багатьох ринків; технологічні й управлінські інновації привели до того, що багато крупних підприємств асоціювалися перш за все з “трестівською” формою організації. Введення законодавства, яке обмежило б поведінку трестів і змінило б баланс економічної сили, вимагали фермери і представники малого бізнесу. Ці категорії виробників відчували себе затиснутими в лещата між високими цінами, встановленими могутніми трестами на сільськогосподарські ресурси, і падаючими цінами на власну продукцію [9, с. 11].

Закон Шермана забороняв договори, об'єднання і змови, спрямовані на обмеження торгівлі, монополізацію, спробу монополізації, об'єднання або змови з метою монополізації “будь-якої сфери торгівлі між штатами або з іноземними державами”, передбачав санкції відносно порушників у вигляді позбавлення волі і штрафу до 5000 дол. (збільшеного з часом до 1 млн дол.). Закон Шермана діє, в істотній частині, до сьогодні, його включено до федерального Кодексу Сполучених Штатів.

У 1914 р. у США для контролю специфічної практики, не передбаченої в Законі Шермана, щодо обмеження зростання монополії “на початковій стадії” було розроблено Закон Клейтона. Цей закон забороняв цінову дискримінацію, злиття, що веде до зниження конкуренції, та особисту унію директорів конкуруючих фірм.

На початку XX ст. у США з'явилася потреба у створенні державного органу, який виконував би слідчі і судові функції та володів спеціальною компетенцією у сфері бізнесу. Відповідно до Закону про Федеральну комісію з торгівлі (Federal Trade Commission Act) такий орган був утворений і складався з п'яти членів, наділених значною квазісудовою владою, що працюють на постійній основі. З часу створення Федеральної комісії з торгівлі (Federal Trade Commission) (ФКТ) у

1914 р. відповідальність за здійснення американської антитрестівської політики було поділено між двома органами: ФКТ і Антитрестівським відділом міністерства юстиції (Antitrust Division of the Department of Justice). Їх повноваження частково збігалися в багатьох, але не в усіх областях. Лише міністерство юстиції наділялося юридичною силою і реальними повноваженнями вимагати вживання (або призупинення) кримінальних санкцій. Позитивний момент у такому подвійному підході до здійснення антитрестівської політики полягав у тому, що помилки або перевищення власті, допущені одним відомством, виправлялися іншим [9, с. 12].

Канадське антимонопольне законодавство приділяє багато уваги юридичним механізмам, що забезпечують чесну і добросовісну конкуренцію на ринку товарів і послуг. Основним законодавчим актом Канади, що відображає антимонопольну політику держави, є Закон про конкуренцію (Competition Act). У цьому законі зазначені основні традиційні елементи державної антимонопольної політики, правові механізми подолання недобросовісної конкуренції.

Вичерпний аналіз антимонопольного законодавства Канади наведено у праці Б. Пержняка й Б. Кормича [8, с. 113–115].

Однією з особливостей канадського законодавства є прийняття законодавчих актів, регулюючих у комплексі правові інститути. Тому в Законі окрім норм адміністративного права містяться кримінально-правові норми, імплементовані до Кримінального кодексу.

Структурно Закон можна розділити на дві частини. Перша регулює питання злиття й об'єднання компаній з метою недопущення утворення надмірно крупних структур, здатних монополізувати який-небудь сектор ринку. Друга – передбачає відповідальність за різні правопорушення, здатні нанести або що завдали шкоди чесній і добросовісній конкуренції.

Згідно із Законом юрисдикція у цій сфері знаходиться в компетенції спеціально створених державних органів – Дирекції по розпитах і дослідженнях (Direction of Investigation and Research) і Трибуналу Конкуренції (Competition Tribunal). Ці органи формуються Палатою Общин Канадського Парламенту за поданням Кабінету Міністрів і фінансуються бюджетом.

Основною функцією Дирекції є виявлення правопорушень у сфері дії Закону і подача інформації в Трибунал Конкуренції. На Трибунал Конкуренції покладені функції щодо розгляду справи і ухвалення рішення про правомірність дій суб'єкта економічної діяльності, вживання за необхідності заходів адміністративної дії: штраф, накладення заборони на здійснення яких-небудь дій, відміна відповідних рішень тощо. Рішення цього органу можна оскаржити в судовому поряд-

ку. Паралельно з цим до порушників можуть застосовуватися заходи кримінальної відповідальності, а їх дії можуть стати предметом цивільного позову з боку потерпілих з метою відшкодування нанесеного збитку [8, с. 113].

Після Другої світової війни законодавства щодо захисту конкуренції, за типом американського, були розроблені у більшості західних промислово розвинених країн. Так, Великобританія на законодавчому рівні ввела заборону на фіксацію цін у 1956 р. і в 1965 р. розповсюдила юридичні повноваження Комісії з питань конкуренції (Monopolies Commission) на справи по злиттю. У Великобританії критерієм домінування на ринку служить доля фірми у 25% ринку. У вирішенні питання щодо злиття антимонопольні органи керуються набагато ширшими критеріями, ніж ті, які прийняті в США. Головне – визначити, чи приводить злиття до дій, що перечають суспільним інтересам [9, с. 12].

ФРН ухвалила основний антитрестівський закон у 1957 р. і підсилила контроль за злиттям у 1973 р. У Німеччині головним принципом національної політики в області конкуренції є максимальне розширення сфери дії ринкового механізму і скорочення втручання держави в економіку. Контролюються придбання активів підприємства повністю; придбання 25, 50 і більше відсотків акцій фірми, будь-яка операція, в результаті якої фірма набуває прямого або непрямого контролю над іншим підприємством [9, с. 12].

Антимонопольний закон Німеччини включає розгляд справ про створення холдингу або кооперативу з інших підприємств. При цьому використовуються такі критерії оцінки фірми, як створення або посилення домінуючого положення. Домінуюче положення фірми є ситуацією на ринку, коли у фірми немає конкурентів. При цьому фірми можуть визнаватися такими, що займають монопольне становище на ринку, якщо конкуренція між ними незначна. Кількісні показники, за наявності яких фірма (або група фірм) у Німеччині визначається домінуючою на ринку, характеризуються таким чином: 1/3 ринку для однієї фірми; не менше 1/2 ринку для трьох фірм; не менше 2/3 ринку для п'яти [1, с. 43].

Франція мала законодавчі обмеження щодо фіксації цін і іншу обмежувальну практику ще в 1791 р., проте ці обмеження в основному ігнорувалися аж до 1986 [9, с. 12].

У Ордонансі "Про свободу цін та конкуренції" від 1 грудня 1986 року № 86-1243 є спеціальний розділ "Про антиконкурентну практику". Стаття 7 цього нормативного акту забороняє узгоджену діяльність, угоди, спілки або коаліції, якщо вони мають за мету або можуть завадити, обмежити або порушити конкуренцію на ринку. Діяльність спеціальних органів щодо припинення недоб-

росовісної конкуренції у Франції здійснюється на основі загальних норм цивільного права (ст. 1382 та 1383 ФДК) [4, с. 103].

Слід зазначити, що антимонопольна політика регулювання у Франції має свої особливості. У післявоєнний період офіційною політикою уряду було стимулювання злиття. Передбачалося створення в кожній галузі 1–2 крупних підприємств – національних лідерів. Вважалося, що саме такі крупні підприємства стануть локомотивом економіки і допоможуть відновити зруйноване війною господарство Франції.

На початку 80-х рр. ХХ ст. ідеологією структурної промислової політики стала концепція “ніш” – вертикальних ланцюжків від видобутку сировини до виробництва кінцевої продукції, зв’язаних технологічно залежністю. Структурна політика держави передбачала підтримку найважливіших підприємств “ніші”, що забезпечують зростання промислового виробництва вздовж технологічного ланцюжка. Політика уряду була спрямована на стимулювання злиття, заохочення НІОКР, експортного виробництва [1, с. 41].

При утворенні Європейського Союзу в Установчому договорі ЄС були закріплені принципи антимонопольної політики і права ЄС (розділ I “Правила конкуренції”, зокрема, ст. 81, 86, 91, 92; розділ V “Загальні правила з питань конкуренції, оподаткування і зближення законодавств”). Стаття 81 забороняє укладання угод, спрямованих на запобігання, обмеження або порушення конкуренції всередині загального ринку. У ст. 86 йдеться про недопущення зловживання домінуючим положенням на ринку. Стаття 91 встановлює заходи проти застосування демпінгу. Стаття 92 забороняє несумісну із загальним ринком будь-яку допомогу, яка здійснюється державами компаніям і галузям, якщо вона порушує або загрожує порушити конкуренцію, створюючи більш сприятливі умови окремим підприємствам і виробництвам. За цими головними напрямками і здійснюється нагляд за дотриманням правил конкурентної боротьби у Європі [7, с. 124].

У країнах ЄС антимонопольне законодавство ліберальніше, ніж у США. В основу антимонопольного законодавства країн ЄС покладено принцип контролю і регулювання. У цих країнах монополістична діяльність, що діє в межах ЄС, не забороняється, але допускається доти, доки не порушує встановлених у законі умов. Порівняно з американською системою, в західноєвропейській підтримка конкуренції є менш пріоритетною, ніж збереження національних виробників. Зі сфери дії антимонопольного законодавства виключені націоналізовані підприємства, сільське господарство, рибальство, лісове господарство, видобуток вугілля, зв’язок, страхування тощо. Є винятки щодо деяких типів міжфірмових угод,

а саме угод між малими й середніми компаніями, експортні угоди, угоди, пов’язані з раціоналізацією [1, с. 31].

У країнах Східної Європи антимонопольне законодавство почали розробляти наприкінці 80-х рр. ХХ ст. Антимонопольне законодавство цих країн близьке за своєю сутністю до західноєвропейського.

Після розпаду СРСР у країнах СНД, які обрали курс на ринкову економіку, за порівняно невеликий термін були розроблені базові закони, що започаткували впровадження антимонопольної політики. Так, у Російській Федерації було прийнято Закон “Про конкуренцію та обмеження монополістичної діяльності на товарних ринках” (1991 р.), у Республіці Білорусь – Закон “Про протидію монополістичній діяльності та розвиток конкуренції” (1992 р.), у Грузії – Закон “Про обмеження монополістичної діяльності та розвиток конкуренції” (1992 р.).

Перший спеціальний закон щодо захисту економічної конкуренції в Україні було прийнято у березні 1992 р. Закон України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності” забороняв зловживання монополістичним становищем на ринку, визначав правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за додержанням норм антимонопольного законодавства.

Верховна Рада України 26 листопада 1993 р. прийняла Закон України “Про Антимонопольний комітет України”. Згідно з цим законом в Україні створено державний орган і спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності.

Основним завданням Антимонопольного комітету України (АМКУ), згідно зі ст. 3 Закону України “Про Антимонопольний комітет України”, є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики щодо:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб’єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- здійснення контролю за концентрацією, узгодженими діями суб’єктів господарювання та регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб’єктами природних монополій;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції;
- методичного забезпечення застосування законодавства щодо захисту економічної конкуренції.

АМКУ, згідно зі ст. 7 Закону України “Про Антимонопольний комітет України”, окрім функцій, пов’язаних з контролем та попередженням порушень законодавства в сфері економічної конкуренції, виконує й функції, притаманні судовим органам. Він розглядає справи про адміністративні правопорушення, накладає штрафи.

Наступним кроком у розвитку антимонопольного законодавства України був Закон України “Про захист від недобросовісної конкуренції”, що набув чинності у 1996 р. Цей Закон визначає правові засади захисту суб’єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції. Закон спрямовано на встановлення, розвиток і забезпечення торгових та інших чесних звичаїв ведення конкуренції при здійсненні господарської діяльності в умовах ринкових відносин.

З метою державного регулювання діяльності суб’єктів природних монополій в Україні було прийнято Закон України “Про природні монополії” (2000 р.). У цьому законі визначені: органи, які здійснюють державне регулювання діяльності суб’єктів природних монополій; сфери діяльності суб’єктів природних монополій; принципи державного регулювання діяльності суб’єктів природних монополій; обов’язки суб’єктів природних монополій; види відповідальності суб’єктів природних монополій, їх посадових осіб та органів, які регулюють їх діяльність.

У 2001 р. Верховною Радою України було прийнято базовий нормативно-правовий акт законодавства щодо захисту економічної конкуренції – Закон України “Про захист економічної конкуренції”. Цей закон регулює відносини органів державної влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю із суб’єктами господарювання, суб’єктами господарювання з іншими суб’єктами господарювання, із споживачами, іншими юридичними та фізичними особами у зв’язку з економічною конкуренцією.

Розроблення Закону України “Про захист економічної конкуренції” було спричинене необхідністю не тільки вдосконалення антимонопольного законодавства – Закон усуває проблеми в правилах конкуренції і таким чином забезпечує ефективне державне регулювання. Одним із основних завдань, поставлених перед Законом, є створення необхідного правового механізму для забезпечення гармонізації конкурентної і промислової політики.

Із набуттям чинності Законом України “Про захист економічної конкуренції” втратив силу Закон України “Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності”. Законодавство України про захист економічної конкуренції почало формуватися на

базі самого Закону України “Про захист економічної конкуренції”, законів України “Про Антимонопольний комітет України”, “Про захист від недобросовісної конкуренції” та інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законів. Серед інших законів України, які включають окремі норми антимонопольного законодавства, доцільно виділити закони: “Про ціни і ціноутворення”, “Про господарські товариства”, “Про транспорт”, “Про телекомунікації”, “Про електроенергетику”, “Про рекламу”.

Після прийняття Верховною Радою України Закону України “Про захист економічної конкуренції” норми конкурентного законодавства були істотно вдосконалені. Суттєво розширилася сфера визнання суб’єктів господарювання такими, що займають монополіне (домінуюче) становище на ринку. Згідно зі ст. 12 Закону України “Про захист економічної конкуренції”, суб’єкт господарювання займає монополіне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо:

- на цьому ринку у нього немає жодного конкурента;
- не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб’єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар’єрів для доступу на ринок інших суб’єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин;
- частка суб’єкта господарювання на ринку товару перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції;
- частка суб’єкта господарювання на ринку товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам.

Закон України “Про захист економічної конкуренції” передбачає визнання монополістами від двох до п’яти суб’єктів господарювання, якщо:

- сукупна частка не більше ніж трьох суб’єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50%;
- сукупна частка не більше ніж п’яти суб’єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70%, якщо вони не доведуть, що зазнають значної конкуренції.

У Законі України “Про захист економічної конкуренції” порівняно із Законом України “Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності” значно розширено перелік дій, що можуть бути визначені як антиконкурентні узгоджені дії (ст. 6). Передбачено звільнення від відповідальності, якщо дії малих або середніх підприємств щодо спі-

льного придбання товарів не призводять до суттєвого обмеження конкуренції (ст. 7). Передбачена низка узгоджених дій, які можуть бути дозволені Антимонопольним комітетом України та Кабінетом Міністрів України (ст. 10).

У новому Законі значно розширено перелік відносин між суб'єктами господарювання, що можуть бути визнані концентрацією, наведено перелік дій, що не вважаються концентрацією (ст. 22). Закон направлено виключно на ті дії суб'єктів господарювання, що можуть призвести до монополізації ринків.

У Законі України "Про захист економічної конкуренції" дається загальний і виключний перелік дій, які вважаються порушенням законодавства про захист економічної конкуренції, запроваджується механізм, згідно з яким суб'єкти господарювання, громадяни, об'єднання, установи, організації можуть звернутися безпосередньо до АМКУ щодо захисту своїх прав у зв'язку з порушенням законодавства про захист економічної конкуренції (ст. 36). При цьому, відповідно до Закону, такий суб'єкт має право звернутися до господарського суду із заявою про відшкодування збитків у подвійному розмірі (ст. 55). Отже, Закон стимулює суб'єктів господарювання і споживачів, чії права порушено, до активних дій щодо захисту своїх прав.

Сьогодні в Україні створено цілісну систему правових та організаційних механізмів антимонопольно-конкурентної діяльності, яка, за оцінкою провідних юристів ЄС та США, одержала позитивні відгуки [2, с. 13].

Українське антимонопольне законодавство порівняно з антимонопольними законодавствами промислово розвинутих держав доволі молоде. Воно створювалось з використанням світового досвіду та з урахуванням специфічних факторів, що об'єктивно існують в Україні. Антимонопольне законодавство України потребує подальшого розвитку.

У своїх працях [3; 5; 6] автори вказують на певні недоліки у антимонопольному законодавстві України, що потребують усунення або коригування.

Недоліки антимонопольного законодавства України, що виділяють учені, можна умовно поділити на дві частини: ті, що стосуються термінологічних визначень у антимонопольному законодавстві, та ті, що стосуються повноважень антимонопольних органів України.

Так, щодо недоліків, які стосуються термінологічних визначень у антимонопольному законодавстві, Н. Кузнєцова та Ю. Семенюк вказують на відсутність узгодженості в системі понять антимонопольно-конкурентного законодавства України [6, с. 11]. Ю. Журик вказує на громіздкість і важкість визначень

понять у деяких законах антимонопольно-конкурентного законодавства [5, с. 84].

У своїй праці [5] Ю. Журик наголошує на недоцільності виконання АМКУ функцій щодо складання протоколів про адміністративні порушення, накладання штрафів за порушення антимонопольного законодавства. Ці функції, зазначає вчений, притаманні органам правосуддя і виконання їх АМКУ є порушенням ст. 124 Конституції України, згідно з якою правосуддя в Україні здійснюється виключно судами [5, с. 83].

Професор І. Дахно вважає неприпустимим те, що АМКУ займається попередженням правопорушень і розглядом справ за двома протилежними напрямками економічної діяльності – у сфері монополістичної діяльності та у сфері конкурентних відносин [3, с. 94]. З наведеного вище аналізу досвіду промислово розвинутих країн щодо антимонопольного регулювання видно, що в цих країнах перелічені повноваження розподілені між двома самостійними органами.

Ю. Журик у своїй праці [5] пропонує для подальшого розвитку конкуренції створити окремий орган, наприклад, Комітет по розвитку конкуренції, який займався би як попередженням та розслідуванням порушень у сфері конкуренції, так і розробкою конкретних рекомендацій і пропозицій щодо підтримки та розвитку конкурентних відносин у господарській діяльності [5, с. 86].

Необхідно зазначити, що АМКУ виконує багато функцій, кількість заяв та звернень до Антимонопольного комітету щодо порушень законодавства про захист економічної конкуренції достатньо велика (див. рис.) Ці факти свідчать про перевантаження АМКУ та його структурних підрозділів та доцільність розподілення повноважень АМКУ між двома самостійними органами.

Виходячи зі світового досвіду, можливими напрямками вдосконалення правових та організаційних механізмів антимонопольного регулювання в Україні можуть бути [5, с. 86]:

- удосконалення термінологічного ряду базових законів антимонопольного законодавства;
- створення окремого органу, який займався би попередженням та розслідуванням порушень у сфері конкуренції;
- передача повноважень щодо складання протоколів про адміністративні порушення, накладання штрафів за порушення антимонопольного законодавства від АМКУ до органів правосуддя.

На нашу думку, ці напрями мають отримати подальше теоретичне та практичне дослідження, при цьому необхідно враховувати як досвід антимонопольного регулювання в країнах з високим рівнем розвитку, так і специфічні особливості української системи.

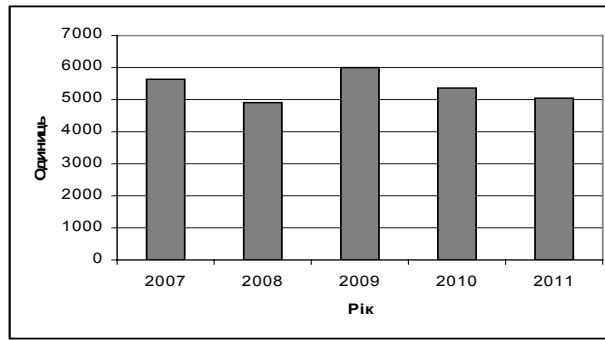


Рис. Загальна кількість заяв та звернень до Антимонопольного комітету щодо порушень законодавства про захист економічної конкуренції

IV. Висновки

Отже, можна дійти таких висновків:

1. Норми антимонопольного законодавства промислово розвинених країн характеризуються значною схожістю. Проте кожна країна має свої особливості в антимонопольному законодавстві.

2. Українське антимонопольне законодавство створювалось з використанням світового досвіду та з урахуванням специфічних факторів, що об'єктивно існують в Україні. Антимонопольне законодавство України є подібним до західноєвропейського.

3. Законодавство України про захист економічної конкуренції формується на базі Закону України "Про захист економічної конкуренції", законів України "Про Антимонопольний комітет України", "Про захист від недобросовісної конкуренції" та інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законів. В Україні антимонопольним органом зі спеціальним статусом є Антимонопольний комітет України, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності.

4. Українське антимонопольне законодавство порівняно з антимонопольними законодавствами промислово розвинутих держав доволі молоде.

5. Можливими напрямками вдосконалення правових та організаційних механізмів антимонопольного регулювання в Україні можуть бути:

- удосконалення термінологічного ряду базових законів антимонопольного законодавства;
- створення окремого органу, який займався би попередженням та розслідуванням порушень у сфері конкуренції;
- передача повноважень щодо складання протоколів про адміністративні порушення,

накладання штрафів за порушення антимонопольного законодавства від АМКУ до органів правосуддя.

Список використаної літератури

1. Бутыркин А.Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах Запада и России / А.Я. Бутыркин. – М. : Новый век, 2004. – 88 с.
2. Валітов С.С. Конкурентне право України: навчальний посібник / С.С. Валітов. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.
3. Дахно І.І. Антимонопольне право : курс лекцій / І.І. Дахно. – К. : Четверта хвиля, 1998. – 352 с.
4. Еременко В.И. Антимонопольное законодательство зарубежных стран / В.И. Еременко // Государство и право. – 1995. – № 9. – С. 100–111.
5. Журик Ю.В. Актуальні питання антимонопольно-конкурентного законодавства України / Ю.В. Журик // Вісник господарського судочинства. – 2010. – № 6. – С. 82–87.
6. Кузнецова Н. Конкурентное законодательство Украины: проблемы и перспективы / Н. Кузнецова, Ю. Семенюк // Юридическая практика. – 2003. – № 9. – С. 11–19.
7. Матюшко П. Антимонопольна політика Європейського співтовариства / П. Матюшко // Юридичний журнал. – 2003. – № 12. – С. 124–129.
8. Бережняк Б. Антимонопольное законодательство Канады / Б. Пережняк, Б. Кормич // Юридический вестник. – 1998. - № 1. – С. 113–115.
9. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков : пер. с англ. / Ф. Шерер, Д. Росс – М. : ИНФРА-М, 1997. – VI, 698 с.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2013.

Кобець С.П. Мировой и отечественный опыт антимонопольного законодательства

В статье рассматриваются вопросы становления антимонопольного законодательства в зарубежных промышленно развитых странах и в Украине, предлагаются направления усовершенствования антимонопольного регулирования в Украине.

Ключевые слова: антимонопольное законодательство, антимонопольное регулирование, антимонопольные органы, конкуренция, монопольное (доминирующее) положение, недобросовестная конкуренция, Антимонопольный комитет Украины.

Kobets S. World and domestic experience of antimonopoly legislation

The article deals with the development issues of the antimonopoly legislation of foreign countries and Ukraine.

The development's stages of antitrust legislation in the USA, Canada and countries of EU are considered and the reasons of antimonopoly laws' appearance are exposed in the article. The first antitrust law - Sherman Act is analysed, Clayton Act is considered, and the articles of Agreement about European Concord's creation, which are about competition right are gave.

The author gave the analysis of functions and plenary powers of public authorities that perform investigative and judicial functions and competencies in the field of economic competition in the USA, Canada and EU countries.

The special attention is paid to the development of competition legislation in Ukraine. Detailed analysis of the special laws on the protection of economic competition: Law of Ukraine "On limitation of monopolism and non-admission of unfair competition in entrepreneurial activity", Law of Ukraine "On the Monopoly committee of Ukraine", Law of Ukraine "On protection from an unfair competition", Law of Ukraine "About natural monopoly", Law of Ukraine "On defence of economic competition".

The major shortcomings of competition legislation of Ukraine, including those relating to definitions of terms in antimonopoly law and those relating to the powers of competition authorities of Ukraine are determined in the present article.

The author taking about experience of industrialized countries suggested possible areas of improvement of legal and institutional mechanisms of competition regulation in Ukraine. They concern the improvement of terminological number of basic laws and legislation establishing a special body that would carry out functions on proceedings in economic competition and made the decision on the legality of actions of economic agents took activities if necessary administrative steps: a fine, imposing a ban on the implementation of any action, undo-making, etc.

Key words: antitrust legislation, antimonopoly adjusting, antimonopoly organs, competition, monopolistic (dominant) position, unfair competition, Antimonopoly committee of Ukraine.

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджено особливості структурних зрушень в економіці України. Проаналізовано основні вади структурних пропорцій на рівні національної економіки і визначено на цій основі напрями та інструменти їх усунення.

Ключові слова: структурні зрушення в економіці, структурні пропорції, оптимальна структура економіки, державне регулювання структурних зрушень.

I. Вступ

Одним з пріоритетів соціально-економічного реформування України визначено модернізацію структури національної економіки та її зростання [1]. Ефективна структура економіки, яка відповідатиме соціально-орієнтованій моделі економічного зростання і ґрунтуватиметься на використанні як конкурентних переваг країни у світовому поділі праці, так і економічних переваг кооперації, стане гарантом незалежності будь-якої країни і запорукою її динамічного розвитку.

Дослідженню питань структурної перебудови національної економіки та її взаємозв'язку з економічним розвитком займається багато вітчизняних учених, зокрема: В. Геєць, Я. Жаліло, І. Крючкова, Є. Лібанова, Л. Федулова, А. Чухно та ін. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, зазначимо, що у вітчизняній теорії та практиці формування структурних процесів немає комплексного стратегічного підходу з урахуванням реалій та перспектив розвитку країни.

II. Постановка завдання

Метою даної роботи є дослідження закономірностей та аналіз структурних трансформацій у національній економіці, пошук напрямів та інструментів їх удосконалення.

III. Результати

Перед тим, як перейти до аналізу структурних трансформацій вітчизняної економіки, необхідно визначити поняття "структура економіки", "оптимальна економічна структура", "структурні зрушення".

Поняття структури національної економіки надзвичайно складне та багатопланове і характеризує співвідношення, які віддзеркалюють взаємозв'язки та взаємозалежності між окремими частинами системи в процесі її розвитку. Структуру економіки можна аналізувати як з боку виробництва, так і з боку розподілу, обміну й споживання створеного продукту; як з боку підприємств, галузей, регіонів і інших господарських елементів, так і з боку окремих

структуруючих факторів і процесів. При цьому галузева структура економіки характеризує співвідношення внесків окремих галузей у створення ВВП; відтворювальна структура – оборот і кругообіг факторів виробництва; технологічна – співвідношення функціонуючих технологічних укладів тощо [2]. Зміна пропорцій елементів системи може призвести до її перетворення з одного виду на інший, якісно новий. Найкращий варіант формування системи відносин між її елементами формує оптимальну економічну структуру.

Критеріями оптимальності структури національної економіки є, по-перше, виробництво товарів та послуг, які, з одного боку, забезпечують максимальне задоволення суспільних потреб, з іншого – мінімізують витрати економічних ресурсів на їх виготовлення; по-друге, сприяння довгостроковим темпам економічного зростання за умови узгодження темпів використання економічних ресурсів зі швидкістю їх оновлення; по-третє, забезпечення переходу економічної системи до вищого не тільки кількісного, а й якісного стану; стимулювання максимального використання результатів науково-технічного прогресу, спеціалізації країни у світовому поділі праці, інтеграційних процесів. Відповідно, оптимальна економічна структура буде ефективною у певних конкретних умовах. Проте за інших рівних умов оптимальність економічної структури є невід'ємною ознакою ефективного функціонування економічної системи.

Структурними зрушеннями або структурною перебудовою в економіці називають структурні зміни, які обумовлюють якісне перетворення характеристик економічної системи, що відображені в кількісних показниках [3, с. 34]. Глибоким структурним змінам завдячує економічне зростання більшості країн Західної Європи, які свого часу забезпечили впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, економію, раціональне використання ресурсів та інші зрушення. Швидке зростання виробництва в більшості країн Південно-Східної Азії сталося передусім за раху-

нок прискореного розвитку на сучасній науково-технічній основі таких галузей, як електроніка та машинобудування [4, с. 160].

На тлі прогресу світової економіки технологічна структура української економіки регресує, погіршується стан науково-технічного потенціалу, скорочується частка високотехнологічних виробництв, триває масштабне вивезення капіталу з країни.

За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку структурно стійкою є така національна економіка країни, в якій галузева структура відповідає технологічній структурі. Сучасна "типова" стійка національна технологічна структура оцінюється, відповідно до прийнятої Європейським Союзом у 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості. Її вигляд такий:

- близько 50% – сумарна частка високотехнологічних (20%) та середньотехнологічних (30%) виробництв;

- приблизно 50% – сумарна частка низькотехнологічних (30%) та середньонизькотехнологічних (20%) виробництв.

Співвідношення цих показників з показниками ядра галузевої структури – це емпіричне правило сталого розвитку економіки: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 1/5 від національної економіки, тоді як у цих галузях 1/5 – частка високотехнологічних виробництв та половина – високотехнологічних та середньотехнологічних виробництв.

Узагальнюючи досліджений матеріал, О.В. Пирог сформувала систему вимог постіндустріального суспільства (табл. 1).

Галузева структура національної економіки не відповідає встановленим нормативам (рис. 1). Структурні зрушення, що відбулися в національній економіці протягом останніх десятиліть, характеризувалися серйозним технологічним відставанням.

Таблиця 1

Вимоги постіндустріального суспільства до національних економік [5, с. 96]

Вимоги	Рекомендовані (нормативні) значення
Галузева структура національної економіки	20 % – переробні галузі промисловості; 25 % – фінансова сфера; 22 % – сфера послуг; 33 % – інші галузі
Технологічна структура національної економіки	20 % – високотехнологічні виробництва; 30 % – середньотехнологічні виробництва; 20 % – середньонизькотехнологічні виробництва; 30 % – низькотехнологічні виробництва
Технологічна структура галузей переробної промисловості (у межах 20 % від структури національної економіки)	50 % – сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв, з яких: 20 % – високотехнологічні; 30 % – середньовисокотехнологічні; 50 % – сумарна частка середньонизькотехнологічних та низько технологічних виробництв

Найбільш питому вагу у структурі національної економіки займає сфера обігу, що свідчить про її деіндустріалізацію. Про негативні тенденції свідчить також збільшення частки добувної промисловості і сільського господарства при одночасному зменшенні

ролі переробної промисловості. Такі тенденції характеризують структуру економіки домінуванням енергоємних, матеріаломістких виробництв, що повною мірою залежать від імпорту паливно-енергетичних ресурсів.



Рис. 1. Динаміка ВДВ України у 2001-2010 рр. за видами економічної діяльності [6, с. 12]

Динаміка структури національної економіки не відповідає загальним закономірностям

структурних зрушень, що відбуваються в економічних системах розвинених країн світу

на сучасному етапі й полягають у зростанні частки високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових і бізнесових послуг, а також соціально орієнтованих видів економічної діяльності, випереджальному розвитку наукоємних, високотехнологічних галузей [2]. Та все ж, найбільшу частку у структурі економіки найбільш розвинених країн займає сфера послуг. У Японії її частка становить 72,1% ВВП, в Канаді – 69,6%, у Франції – 77,4%, у США – 79,2%, у Польщі – 64,7%, а в Україні – лише

58,9% [7], і лише завдяки віднесенню до її складу торгівлі (рис. 2). На більшість високотехнологічних виробництв національної економіки припадає лише 5% ВВП (у 4 рази менше норми), а сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв – близько 25% (у 2 рази менше) [5, с. 96]. Така структура національної економіки не має в собі потенціалу довгострокового економічного зростання і обумовлює потребу кардинальних змін.

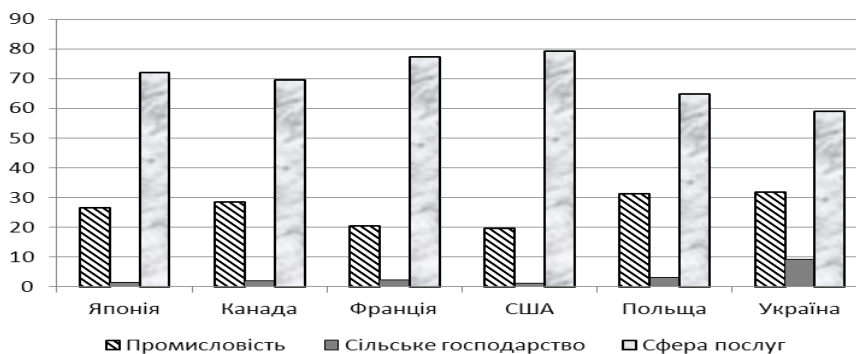


Рис. 2. Галузева структура ВВП України і країн світу, %

Формування структури української економіки відбулося під впливом певних об'єктивних факторів, а саме: динаміки кон'юнктури на світових ринках традиційної експортної продукції України (металургія, добувна промисловість та хімічна промисловість); споживчого попиту; падіння інвестиційної активності; дискримінації переробних галузей у частині оподаткування; відсутності ефективних механізмів переливання капіталу з одних секторів в інші.

Усунення негативних пропорцій потребує активної участі в цьому процесі держави. Подальша оптимізація виробничих галузевих пропорцій, на нашу думку, потребує зменшення частки ресурсо- та енергоємних галузей: енергетики, паливної, чорної та кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості на фоні поступального розвитку галузей, що зорієнтовані на випуск кінцевого продукту (машинобудування, металооброблення, легкої і харчової промисловості). Для цього держава повинна сприяти залученню у ці сфери інвестицій, трансферу технологій, забезпечити диверсифікацію експорту, зростання споживання товарів внутрішнього виробництва тощо.

IV. Висновки

Формування оптимальної структури національної економічної системи відбувається внаслідок структурної перебудови економіки. Ефективність структурних зрушень в економіці визначає ефективність розвитку національної економіки загалом. Існуюча в Україні структура економіки є свідченням відста-

лості, вичерпала свої можливості та потребує істотних змін, які б забезпечили економічну стабільність і сталий економічний розвиток. Подальші структурні зміни в національній економіці повинні відповідати світовим тенденціям розвитку. Заходи державної регуляторної політики повинні бути спрямовані на стимулювання інвестицій, запровадження енергоощадних та екологічно безпечних технологій, зростання інноваційних виробництв, сучасне технологічне оновлення традиційних для України галузей національної економіки.

Список використаної літератури

1. Модернізація економіки – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – С. 122.
2. Потравка Л.О. Структурні зрушення економіки країни [Електронний ресурс] / Л.О. Потравка. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/16_130138.doc.htm.
3. Кобзистий М.О. Інституціональні умови реалізації структурних зрушень у трансформаційній економіці / М.О. Кобзистий // Науково-технічна інформація. – 2005. – № 2. – С. 34–38.
4. Коломицева О.В. Економічний зміст структурних зрушень та їх вплив на стабільність розвитку економіки / О.В. Коломицева // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки. – Вип. 22. – 2009. – С. 160–164.

5. Пирог О.В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О.В. Пирог // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 698. – С. 93–103.
6. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
7. Потравка Л.О. Необхідність структурних трансформацій України в умовах перехідного періоду [Електронний ресурс] / Л.О. Потравка. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/42.pdf.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2013.

Скирка Н.Я. Структурные изменения в экономике Украины и стратегические направления государственного регулирования

Исследованы особенности структурных сдвигов в экономике Украины. Проанализированы основные недостатки структурных пропорций на уровне национальной экономики и определены на этой основе направления и инструменты их устранения.

Ключевые слова: структурные сдвиги в экономике, структурные пропорции, оптимальная структура экономики, государственное регулирование структурных сдвигов.

Skirka N. Structural changes in the economy of Ukraine and the strategic directions of government regulation

The economic essence of the categories of "economic structure" optimal economic structure " , " structural changes ". The criteria of optimality of structure of the national economy. It is noted that the optimal economic structure will be effective in certain specific circumstances, but ceteris paribus optimal economic structure is an essential feature of effective functioning of the economic system.

It is noted that the structure of the national economy significantly regressed. Its dynamics does not correspond to the general laws of structural changes taking place in the economies of developed countries at present lies in increasing the share of high-tech industries manufacturing, telecommunications, financial and business services, and socially-oriented economic activities, rapid development high-tech, high-tech industries. The largest share in the structure of the Ukrainian economy is the sphere of circulation, indicating its de-industrialization. On the negative trend indicates an increase in the share of mining and agriculture while reducing the role of manufacturing. These trends characterize the structure of the economy dominated by energy-, material-industries that are fully dependent on imported energy resources. On the proportion of high-tech industries of the national economy accounts for a negligible share of gross domestic product, and it shows that Ukraine has a potential long-term growth and causes the need for fundamental changes.

Determined that the removal of negative proportions requires the active participation of the state in this process. Further optimization of industrial proportions requires reducing the share of resource and energy-intensive industries: energy, fuel, ferrous and non-ferrous metallurgy, chemical and petrochemical industry against the background of the development of industries that are oriented to produce the final product. This state should help attract investments in these areas, technology transfer, to ensure diversification of exports, increase domestic production of consumer goods.

Key words: structural changes in the economy, structural proportions, the optimal structure of the economy, government regulation of structural changes.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

У статті висвітлено сучасні проблеми системи охорони здоров'я та виявлено провідні причини проблем української охорони здоров'я. Запропоновано комплекс провідних напрямів реформування галузі, впровадження яких сприятиме підвищенню ефективності та зміцненню системи охорони здоров'я України, поліпшить доступність і якість медичної допомоги.

Ключові слова: система охорони здоров'я, якість медичної допомоги, напрями реформування, кадрове забезпечення, інформаційне забезпечення, фінансування охорони здоров'я.

I. Вступ

Останнім часом Україна послідовно проводить політику демократичних перетворень, побудови громадянського суспільства, запровадження соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку. Ситуація, яка склалася в сучасній охороні здоров'я України, потребує зміни державної політики і стратегії щодо неї, проведення реорганізації управління в галузі.

Стратегічний розвиток галузі охорони здоров'я ускладнюється асиметрією ринкових відносин у ній. Неспроможність ринку забезпечити збереження здоров'я населення вимагає соціальної активності держави щодо розвитку цивілізованої системи медичної допомоги. Найгостріше проблеми проявляються в гуманітарній сфері, зокрема в галузі охорони здоров'я. Загальні питання теорії формування ринкових відносин у контексті державного управління охороною здоров'я були предметом наукових досліджень таких українських учених: В.І. Агаркова, М.М. Білинської, Ю.В. Вороненка, О.В. Галацана, Б.І. Герасимчука, В.М. Гиріна, З.С. Гладуна, В.І. Євсєєва, Л.І. Жаліло, В.В. Загородного, Б.П. Криштопи, В.М. Лехан, В.Ф. Москаленка, Н.Р. Нижник, Л.А. Пирога, В.М. Пономаренка, Я.Ф. Радиша, І.М. Солоненка, А.В. Степаненко, А.Р. Уваренка, О.І. Черниш, С.В. Шевчука та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз проблем української системи охорони здоров'я та розробка пропозицій щодо реформування галузі, що сприятиме підвищенню ефективності та зміцненню системи охорони здоров'я України.

III. Результати

В Україні не існує чіткого розподілу на служби первинної і вторинної допомоги. До виконання функцій первинної допомоги фактично залучаються всі спеціалісти поліклініки, що призводить до надмірного викорис-

тання спеціалізованої амбулаторної допомоги.

Істотними перешкодами на шляху ефективного використання стаціонарної допомоги є відсутність диференціації ліжкового фонду залежно від інтенсивності лікування та "жорстка прив'язка" медичних закладів до існуючого адміністративно-територіального поділу.

Структура стаціонарів адміністративних територій з різною чисельністю населення відрізняється мало, в результаті чого більшість з них не завантажені відповідно до функцій, що на них покладаються, і не оснащені необхідним обладнанням, через розпорощеність ресурсів між численними ЗОЗ без урахування обсягу та структури функцій, що вони виконують, та через недостатність фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази ЗОЗ.

Водночас лише кожний п'ятий стаціонар має можливості для цілодобового обслуговування, як через дефіцит спеціалістів відповідного профілю, так і через відсутність необхідного обладнання. В країні практично не розвинені служби відновлювального лікування, паліативної та медико-соціальної допомоги [2].

Межі між вторинним і третинним рівнями стаціонарної допомоги також не чіткі. У великих містах у міських лікарнях нерідко розгорнуті відділення для надання високоспеціалізованої допомоги, які відтягують на себе частину ресурсів, призначених для надання допомоги вторинного рівня. А в обласних лікарнях до 36% госпіталізованих фактично потребують вторинної допомоги, їх лікування в обласних стаціонарах має більшу вартість, ніж лікування в міських або районних лікарнях, і зменшує доступність високотехнологічної допомоги тим, хто її потребує, через завантаженість лікарень непрофільними пацієнтами.

На спадок від радянського періоду у ряді міністерств та відомств залишилися відомчі системи охорони здоров'я для своїх праців-

ників, які не на'дають повного спектру медичних послуг прикріпленому населенню. Працівники цих відомств мають право отримувати медичну допомогу також і в комунальних медичних установах за місцем проживання, і використовують це право, особливо при гострих станах, що ще більше деформує структуру медичних послуг.

Хоча число приватних медичних закладів в Україні неухильно зростає, їх кількість все ще незначна і вони надають лише близько 1% від загального обсягу медичних послуг. Однією з причин низьких темпів розвитку ЗОЗ недержавних форм власності є недостатність їх підтримки з боку держави. Тому реальна конкуренція між державними та недержавними ЗОЗ практично відсутня, за винятком окремих напрямів діяльності – стоматологія, офтальмологія тощо.

Також існує багато проблем у функціонуванні служби швидкої допомоги, основними з яких є нераціональна мережа за кількістю та локалізацією структурних підрозділів швидкої допомоги (станцій, підстанцій, пунктів тимчасового перебування) та незадовільний стан транспортних комунікацій, що не дозволяє забезпечити дотримання ключового критерію діяльності служби – часу доїзду до хворого/постраждалого в межах 10 хв у місті, 20 хв у сільській місцевості [3, с. 6].

Окрім неефективної інфраструктури якісного надання медичних послуг заважає недосконалість механізмів організації надання та контролю безпеки і якості медичних послуг.

Процеси забезпечення та оцінки якості медичної допомоги населенню є одними з найважливіших для будь-якої системи охорони здоров'я. У цілому в Україні рівень якості медичної допомоги, за даними експертних оцінок, досить низький. В Україні застосовується комплекс інструментів, спрямованих на поліпшення якості – ліцензування медичної практики, акредитація закладів охорони здоров'я, стандартизація медичної практики тощо. Проте відсутність системи стимулів при використанні результатів ліцензування й акредитації, а також комплектування ліцензійних та акредитаційних комісій винятково органами управління охороною здоров'я сприяло перетворенню цих механізмів на досить формальні інструменти внутрішньовідомчої експертизи.

Методична недосконалість та незавершеність розробки різних інструментів підвищення якості, а головне – формальність їх застосування та відсутність дієвої системи управління якістю із застосуванням відповідних стимулів для медичного персоналу не дозволила отримати стійкі результати щодо поліпшення якості медичного обслуговування в країні.

У державі використовується архаїчна система планування потреб у кадрових ресурсах, у тому числі за окремими спеціальностями, яка ґрунтується на жорстких кадрових нормативах, які, як і структура медичних послуг, міцно прив'язані до показників потужності і мало відповідають реальним потребам населення в різних видах медичної допомоги [3, с. 7–8].

До основних проблем, пов'язаних з кадровим забезпеченням системи охорони здоров'я можна віднести такі:

- потреби в медичних кадрах визначаються за штатними нормативами, жорстко прив'язаними до показників потужності ЗОЗ;
- загроза дефіциту медичних кадрів через відтік медичних кадрів із системи;
- значна нерівномірність розподілу спеціалістів між міською та сільською місцевостями;
- наявність диспропорції в забезпеченості населення лікарями первинної ланки та вузькими спеціалістами, особливо в сільській місцевості: дефіцит лікарів первинної ланки та надлишкова чисельність лікарів-спеціалістів;
- недостатність практичної підготовки фахівців на додипломному та післядипломному етапах, недосконалість системи контролю професійного рівня (атестації) медичного персоналу;
- відсутність дієвої системи підготовки керівних кадрів для органів і закладів охорони здоров'я;
- недостатність умов та стимулів для підтримки професійного рівня в процесі професійної діяльності.

Існують опосередковані дані, що рівень кваліфікації медичного персоналу знижується. На це впливають як недоліки при його підготовці/перепідготовці, так і відсутність позитивних стимулів до якісної роботи.

В Україні інформаційна система в охороні здоров'я функціонує на старих радянських засадах, вона розпорошена і не забезпечує керівників різних рівнів надійною оперативною інформацією.

Проблеми, пов'язані з інформаційним забезпеченням системи охорони здоров'я:

- система індикаторів для характеристики стану здоров'я населення, функціонування системи охорони здоров'я та якості надання медичної допомоги недосконалі;
- достовірність інформації в ряді випадків є сумнівною;
- потоки статистичної і фінансово-економічної інформації практично не пов'язані між собою, що утруднює отримання даних про вартість медичної допомоги;
- недосконалість існуючої системи індикаторів для характеристики здоров'я населення та функціонування системи охо-

- рони здоров'я та якості надання медичної допомоги;
- використання в системі різномірних і неліцензованих інформаційних програм;
- низький рівень диференціації інформаційного забезпечення між рівнями управління;
- для отримання інформації про стан здоров'я населення та його зв'язок з детермінантами здоров'я епідеміологічні дослідження практично не застосовуються;
- звітність видається занадто узагальненою і не може ефективно використовуватися для необхідних аналітичних і управлінських цілей [3, с. 8–9].

Лікарські засоби та вироби медичного призначення є невід'ємною складовою медичного обслуговування, від якої значною мірою залежить результативність діяльності сектору охорони здоров'я. Доступність якісних, ефективних і безпечних лікарських засобів – важливий фактор, який визначає доступність медичної допомоги населенню. Організацію медикаментозного забезпечення в Україні можна вважати незадовільною. На сьогодні, коли фармацевтичний ринок насичений лікарськими препаратами, нагальною є проблема економічної доступності ліків. Медикаментозне забезпечення поглинає третину загальних витрат на функціонування галузі.

Система державного регулювання та контролю цін на фармпрепарати не ефективна, про що свідчать такі факти: 1) на вітчизняному ринку частка зарубіжних виробників лікарських препаратів втричі більша, ніж вітчизняних, ціни на ліки яких у декілька разів вищі за вітчизняні аналоги; 2) вітчизняні виробники ліків знаходяться на повному самофінансуванні без будь-яких дотацій та пільг з боку держави; закупівля ліків і їх розподіл у ряді випадків відбувається без урахування реальної потреби в них медичних закладів, як з об'ємів, так і з номенклатури; ціни на препарати, незважаючи на наявність тендерних процедур закупівлі, часто бувають завищеними. Систематичний моніторинг цін і тарифів, забезпечення населення України лікарськими засобами з оцінкою доступності основних лікарських засобів на основі порівняння показників потреби у них при основних захворюваннях з фактичним споживанням ліків відсутній [1, с. 172–174].

Проблеми, пов'язані з медикаментозним забезпеченням системи охорони здоров'я:

- більшість витрат на придбання лікарських засобів покривається населенням;
- неефективність державного регулювання та контролю за цінами на лікарські препарати;
- система закупівель лікарських засобів без урахування реальної потреби в них

медичних закладів, як за обсягом, так і за номенклатурою;

- невиправдана практика заміни дешевих ліків дорогими;
- відсутність сучасної системи управління якістю на всіх стадіях обігу лікарських засобів;
- неефективність системи фармнагляду.

У цілому проблеми доступності, якості та безпеки лікарських препаратів є гострими і вимагають термінового прийняття рішень щодо їх комплексного вирішення [3, с. 10–12].

При вивченні такого структурного елемента систем охорони здоров'я, як фінансування медичного обслуговування, був використаний концептуальний підхід, що широко застосовується останніми роками при аналізі систем фінансування в європейських країнах, коли функція фінансування досліджується диференційовано за основними підфункціями: збір коштів, об'єднання коштів, механізми розподілу коштів, закупівля послуг, надання послуг.

Детальний аналіз дав змогу виявити низку проблем, що супроводжують реалізацію всіх підфункцій фінансування:

- збір коштів відбувається значною кількістю різних інститутів;
- недостатній обсяг бюджетного фінансування;
- надмірні прямі витрати населення на потреби охорони здоров'я;
- надмірна децентралізація та фрагментація фінансових потоків, у тому числі фінансування з державного бюджету паралельних систем охорони здоров'я;
- розподіл фінансових коштів переважно за потужністю ЗОЗ;
- відсутність чіткого розмежування фінансових коштів між первинним та вторинним видами медичної допомоги;
- кошторисне фінансування ЗОЗ практично виключає гнучкість у використанні фінансових коштів.

Кошти системи охорони здоров'я надмірно фрагментовані та розпорошені. Однією з причин цього є те, що у реалізації ідей децентралізації владних повноважень та зміцнення місцевого самоврядування після отримання країною незалежності не було взято до уваги, що об'єднання коштів та ризиків у сфері охорони здоров'я має відповідати потребам сектора в консолідації й у подальшому перерозподілі ресурсів охорони здоров'я між різними групами населення та територіями з метою забезпечення фінансової стабільності та економічної доступності послуг охорони здоров'я для всіх категорій населення. Фінансування з бюджетів різних рівнів одних і тих самих видів медичної допомоги для одних і тих самих категорій населення, що надаються різними за підлеглистю медичними закладами, створює умови

для неефективного використання наявних ресурсів: потужності і робота медичних закладів різного рівня частково дублюють один одного. Існування різних пулів створює перешкоди для раціонального планування та реструктуризації мережі закладів охорони здоров'я, не дозволяє оптимізувати процес надання медичної допомоги та сприяє вживанню неефективних методів надання послуг [2].

Механізми розподілу коштів залишилися незмінними з радянських часів, коли основною метою було формування інфраструктури охорони здоров'я, а не задоволення справедливих потреб населення в медичній допомозі.

Існуюча система фінансування не забезпечує факторів, що стимулюють ефективність дій постачальників послуг і користувачів. Оплата праці медичного й іншого персоналу здійснюється на основі ставок, які практично не диференціюються залежно від спеціальності і характеру виконуваної роботи. У переважній більшості випадків оплата праці персоналу в установах охорони здоров'я здійснюється лише за відпрацьований час, без реального врахування об'ємів, якості та ефективності роботи того чи іншого співробітника. Преміювання і встановлення будь-яких надбавок до зарплати відбувається досить рідко, передусім через дефіцит фінансування, і здійснюється за відсутності чітких критеріїв, що позбавляє більшість працівників стимулів до більш ефективної та якісної роботи.

Такі рівні оплати праці не можуть залучити і, тим більше, утримати кадри, особливо молоді, в системі охорони здоров'я. В результаті останніми роками формується ситуація, яка характеризується значними масштабами переходу медичних працівників до інших секторів економіки або еміграції, частіше в сусідні європейські країни [2].

Управління є основною функцією і провідним структурним елементом систем охорони здоров'я для знаходження найбільш ефективних механізмів, що забезпечують отримання кращих результатів стосовно охорони здоров'я.

Управління системою охорони здоров'я не обов'язково означає, що всі управлінські функції повинні здійснюватися лише Міністерством охорони здоров'я або урядом країни. Важливу роль відіграють місцеві органи управління, постачальники медичних послуг, пацієнти, працівники охорони здоров'я та інші організації.

У системі управління охороною здоров'я і, особливо, управління її розвитком існує багато проблемних зон:

- відсутність чітких цілей державної політики розвитку системи охорони здоров'я;

- недосконалість законодавчої на нормативно-правової бази для ефективного функціонування системи;
- відсутність чіткого розмежування повноважень у сфері охорони здоров'я між центральними та місцевими органами влади, місцевими адміністраціями та органами місцевого самоврядування;
- недосконалість системи моніторингу стану здоров'я та діяльності системи охорони здоров'я;
- недосконалість системи підзвітності на всіх рівнях управління. Відсутність дієвої системи співробітництва з неурядовими організаціями та іншими заінтересованими структурами за межами системи охорони здоров'я.

Однією з провідних причин є нечіткість і неконкретність цілей, декларативність пріоритетів розвитку. До цього часу не розроблена дієва стратегія охорони здоров'я населення з урахуванням впливу основних детермінантів здоров'я.

Суттєво перешкоджає ефективному функціонуванню і розвитку галузі недосконалість законодавчої на нормативно-правової бази, яка консервує підходи, що склалися ще за радянських часів. Недосконалою є оцінка динаміки стану здоров'я та її зв'язку з діяльністю системи охорони здоров'я.

Обмежує можливості проведення цілеспрямованої політики також відсутність чіткого розмежування управлінських функцій у сфері охорони здоров'я між центральними та місцевими органами влади, місцевими адміністраціями та органами місцевого самоврядування. Зокрема, перетинаються і навіть дублюються повноваження місцевих адміністрацій і органів місцевого самоврядування щодо реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я, розвитку мережі та фінансування закладів охорони здоров'я тощо [3, с. 14–16].

В Україні не відпрацьовані механізми взаємодії державних та недержавних структур, залучення представників різних заінтересованих груп до вироблення політики управління охороною здоров'я, що призводить до уразливості рішень, які приймаються стосовно розвитку охорони здоров'я, і заважає надходженню інвестицій у систему.

У цілому система управління охороною здоров'я в Україні є досить архаїчною, недостатньо ефективною і потребує негайної і суттєвої модернізації.

Для поліпшення надання медичних послуг визначення провідних напрямів реформування галузі:

- проведення структурної перебудови системи медичної допомоги, включаючи інституціональне розмежування первинної, вторинної та третинної допомоги, виходячи з потреб населення в різних

- видах допомоги, для раціоналізації та підвищення ефективності використання наявних ресурсів за рахунок концентрації фахівців і обладнання у закладах охорони здоров'я відповідних типів;
- забезпечення пріоритетного розвитку первинної медичної допомоги з акцентом на її профілактичну складову, швидкої та інтенсивної медичної допомоги;
 - створення мережі закладів для надання первинної медико-санітарної допомоги (центрів ПМСД), які відповідають вимогам фінансової стійкості та ефективної керуваності первинної медичної допомоги;
 - створення на обласному рівні єдиної системи надання екстреної медичної допомоги з мережею станцій, підстанцій швидкої медичної допомоги та пунктів тимчасового перебування виїзних бригад ШМД для забезпечення часу доїзду до пацієнта: у сільській місцевості – 20 хв у містах – 10 хв;
 - удосконалення системи транспортних комунікацій, дооснащення санітарним автотранспортом та засобами зв'язку для належного функціонування служб швидкої допомоги [1, с. 176–177].

IV. Висновки

Таким чином, надання якісних та адекватних медичних послуг перешкоджають структурна неефективність наявної в Україні системи охорони здоров'я та недосконалість механізмів організації надання та контролю безпеки і якості медичних послуг.

Аналіз ситуації з трудовими ресурсами свідчить, що кадрова політика в системі охорони здоров'я України потребує суттєвого вдосконалення за напрямками: планування потреб та підготовка спеціалістів відпові-

дно до потреб охорони здоров'я з урахуванням стратегії та темпів системних перетворень у галузі, зовнішніх та внутрішніх міграційних процесів та природного вибуття кадрів; розробка та запровадження комплексу заходів щодо підвищення кваліфікації медичного персоналу; запровадження професійної підготовки керівного складу охорони здоров'я.

У цілому діюча в Україні система фінансування охорони здоров'я не призводить до мобілізації достатніх фінансових коштів для охорони здоров'я, їх ефективного об'єднання та розподілу для того, щоб люди могли користуватися необхідними послугами, та не забезпечує результативного захисту населення від фінансових ризиків, пов'язаних з необхідністю оплати медичних послуг у випадку захворювання, не створює стимулів для ефективного використання ресурсів системи.

Список використаної літератури

1. Воробйов В.В. Система державного управління охороною здоров'я / В.В. Воробйов // Митна справа. – 2011. – № 4(76). – Ч. 2. – С. 170–178.
2. Карамишев Д.В. Стратегічні дослідження у державному управлінні системою охорони здоров'я / Д.В. Карамишев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05kdvsoz.pdf>.
3. Леха В.М. Охорона здоров'я України: проблеми та напрямки розвитку / В.М. Лехан, Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко, Л.В. Крячкова, В.Г. Гінзбург // Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. – 2011. – № 4. – С. 5–18.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2013.

Чорновил Е.В. Современные проблемы развития здравоохранения в Украине

В статье рассмотрены современные проблемы системы здравоохранения и вызовы для отрасли. Выявлены ведущие причины проблем украинского здравоохранения. Предложен комплекс ведущих направлений реформирования отрасли, внедрение которых будет способствовать повышению эффективности и укреплению системы здравоохранения Украины, позволит улучшить доступность и качество медицинской помощи.

Ключевые слова: система здравоохранения, качество медицинской помощи, направления реформирования, кадровое обеспечение, информационное обеспечение, финансирование здравоохранения.

Chornovil O. Current problems of health in Ukraine

The article deals with current problems of the health system and challenges for the industry. Discovered leading causes of health problems Ukrainian. The complex of the leading destinations reform, the implementation of which will improve efficiency and strengthen the health care system of Ukraine will improve the availability and quality of care. Providing quality and adequate health services hamper structural inefficiencies existing in Ukraine health system and inadequate mechanisms of organization and control of safety and quality of care.

Recently, Ukraine has consistently pursued a policy of democratic reforms, civil society, the introduction of socially oriented structural model of development and innovation. The situation that has developed in modern healthcare Ukraine needs to change policy and strategy to it, the reorganization management in the industry.

Thus, the provision of adequate and quality health services hamper structural inefficiencies existing in Ukraine health system and inadequate mechanisms of organization and control of safety and quality of care. Analysis of the situation of human resources suggests that HR policy in healthcare Ukraine needs substantial improvement in a number of areas: planning and training needs of professionals in accordance with the health care needs including strategy and the pace of systemic change in the industry, internal and external migration processes and natural outflow of personnel, development and implementation of measures to improve the training of medical personnel, the introduction of training managers of health care.

In general, operating in Ukraine health financing system does not mobilize sufficient financial resources to healthcare, their effective integration and distribution, so that people can use needed services, and provides effective protection against financial risks associated with the need to pay for health care in case of illness, does not create incentives for efficient use of system resources.

Key words: *health care, quality of care, direction of reform, staffing, information management, health financing.*

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.322.14

П.В. Гудзь

професор

Д.В. Мовіли

Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розкрито теоретичні аспекти економіко-математичного моделювання інвестиційного потенціалу Запорізького регіону. Визначено принципи економіко-математичної моделі, висвітлено стадії процесу моделювання та існуючі підходи. Проаналізовано переваги та недоліки застосування таких методичних підходів.

Ключові слова: інвестиційний потенціал регіону, економіко-математична модель, показники інвестиційного потенціалу регіону, інтегральна оцінка інвестиційного потенціалу регіону.

I. Вступ

Останніми роками засвідчується посилення нерівномірності в інвестиційному забезпеченні розвитку регіонів України, що спричинено різними умовами доступу до природних ресурсів, економіко-географічним положенням, історичними особливостями. Важливу роль у цьому також відіграє недосконалість існуючої регіональної політики, яку необхідно спрямувати на створення сприятливих умов формування інвестиційного потенціалу регіонів. Натомість непослідовність заходів у цій сфері призвела до значних диспропорцій в обсягах та інтенсивності інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

На сьогодні можна відмітити, що без значних капіталовкладень, особливо у важливі сфери господарювання, неможливе відродження економіки Запорізького регіону. Для Запорізького регіону в складний економічний період вирішення питання нарощення інвестиційного потенціалу означає створення взаємовигідних умов розміщення фінансових коштів суб'єктів інвестиційної діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої й соціальної сфери життєдіяльності регіону.

Для аналізу й оцінювання інвестиційного потенціалу Запорізького регіону використовуються різноманітні методи й моделі: рейтинговий, експертний, бальний, вартісний, техніко-економічних розрахунків, економіко-математичне та імітаційне моделювання.

На сучасному етапі у вітчизняних та зарубіжних учених є чимало праць, присвячених проблематиці визначення рівня інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів. Так, у працях учених А.В. Бєгуна, Н.І. Біляка, Г.О. Варламової, Т.М. Власика, А.П. Гайдучького, О.А. Демидового, В.А. Забродського, С.О. Зульфугарової, Н.Ю. Іванова, М.Д. Лисенко, Г.В. Макаркої, А.В. Мєшкова, О.П. Николаичук, І.П. Підлісного, М.М. Підмогильного, О.О. Сударкіна, Г.В. Токарчук, І.В. Ускова та ін. висвітлюються питання моделювання оцінки інвестиційної привабливості регіонів та держави.

II. Постановка завдання

Метою статті є пошук шляхів визначення інвестиційного потенціалу Запорізького регіону за допомогою економіко-математичного моделювання. Для цього необхідно здійснити:

- аналіз наукових підходів до економіко-математичного моделювання інвестиційного потенціалу;
- обґрунтування системи факторів економіко-математичної моделі;
- розробку правил побудови економіко-математичної моделі з використанням прогресивних математико-статистичних методів, найбільш придатних для аналізу, оцінювання й прогнозування інвестиційного потенціалу регіонів.

III. Результати

Прийоми економіко-математичного моделювання застосовуються у випадках, коли слід поєднати різні характеристики явища або процесу в модель. В оцінюванні інвестиційного потенціалу Запорізького регіону моделювання має особливо широкі можли-

вості, оскільки отримати уявлення про майбутнє можна на основі певних економіко-математичних моделей.

Інвестиційний потенціал – це складна динамічна категорія, що відображає наявні ресурси, залучені у господарську діяльність території, та варіанти його використання з урахуванням взаємозв'язків між його складовими. Дослідження інвестиційного потенціалу регіону відбувається не тільки за кількісними характеристиками, що визначають соціально-економічний рівень його розвитку, а й за якісно орієнтованими його складовими [4].

Інвестиційний потенціал регіону є складним і багатоаспектним явищем, що характеризується значним набором різнопланових параметрів, які важко піддаються формалізації і оцінюванню. Серед них виділяють такі види факторів впливу: економічні, політичні, правові, соціальні, екологічні, геополітичні, кримінальні [6].

Наприклад, на думку науковців Г.В. Маркіної і Д.Є. Прекрасного, які здійснили обґрунтування основних показників соціально-економічного розвитку для регіону, альтернативні варіанти інвестування визначаються на основі побудови таблиць міжгалузевого балансу регіону із використанням первинної статистичної звітності підприємств. Розроблені на цій основі математичні моделі можна використовувати для допланового аналізу економіки Запорізького регіону, визначення кількісних оцінок, що є необхідним для ефективного управління його інвестиційною діяльністю.

Г.О. Харламова [1; 2] представила розробку комплексу економіко-математичних моделей взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій з основними макроекономічними параметрами соціально-економічного розвитку: темпами економічного росту, індикаторами фінансового розвитку, рівнем бідності населення, рівнем зайнятості населення, людським капіталом, екологічним станом, регіональним рівнем розвитку. Це дає можливість проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки сучасного інвестиційного процесу та розробити прогнози на перспективу.

Моделювання за даним підходом ґрунтується на основі використання таких математичних методів: механічного згладжування короткострокових динамічних рядів, кореляційного і регресійного аналізу. Використання математичного інструментарію дає змогу провести оцінювання інвестиційної привабливості Запорізького регіону, видів економічної діяльності та галузей промисловості.

Значна частина економістів [5; 7], аналізуючи інвестиційну привабливість районів, здійснюючи моделювання пропонує врахувати інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики.

Існує ще один підхід [3; 8], який пропонує модель регіонального інвестиційного процесу, що враховує сукупність основних його складових та дає змогу відстежувати стан і динаміку розвитку інвестиційного процесу на макrorівні.

Модель подається у вигляді n -мірного простору, де кожна з його площин буде відображати його складові (цикли, проекти тощо). Відліком динамічного інвестиційного процесу є рух вільного капіталу у зазначеному n -мірному просторі, де гіперплощина регіонального інвестиційного процесу має вигляд двомірного простору часу та коштів. Через побудову моделі виявлено, що найбільш суттєво на регіональний інвестиційний процес впливають стан соціально-економічного середовища Запорізького регіону та безпосередня поведінка інвестора [9].

В аналізі, оцінюванні й прогнозуванні інвестиційного потенціалу на рівні Запорізького регіону одне із найважливіших питань, яке слід вирішити на початковому етапі моделювання, є кількість та склад індикаторів проектованої моделі. Ця проблема є нагальною, оскільки досі практики і вчені не зійшлися на думці про склад системи показників, що характеризують інвестиційний потенціал регіону.

На наступному етапі необхідно сформулювати правила побудови системи індикаторів.

По-перше, система показників повинна чітко відображати цілі моделювання, інтереси суб'єктів дослідження, формуватися відповідно до ресурсних обмежень, окреслених на вході системи.

По-друге, до системи не слід включати показники, що не справляють істотного впливу на потенціал регіону, тобто такі, що створюють слабкі сигнали про стан і перспективи його інвестиційної діяльності. Це зумовлено неефективністю подальшого управління такими параметрами потенціалу, а отже, їх не варто брати до уваги у дослідженні. Для характеристики вагомості індикатора, що визначає доцільність його введення, слід використовувати: оцінювання статистичної значущості; ранжування індикаторів; факторний аналіз, експертні висновки тощо. Для підвищення достовірності висновку доцільно скористатися кількома способами оцінювання значущості показників.

По-третє, обов'язковим є врахування особливостей поточної економічної ситуації та специфічних особливостей регіону. Так, нині досить ускладненим є застосування ряду інформативних показників, що мають суттєві розбіжності для Запорізького регіону.

Також варто наголосити на тій обставині, що умова незалежності вхідних показників економіко-математичної моделі завжди є обов'язковою до виконання. Так, для побудови математичної моделі показники пови-

нні мати більший рівень незалежності один від одного (мультиколінеарність здатна суттєво спотворити кількісні характеристики моделі, тому знижує її достовірність).

Державний комітет статистики [10] пропонує такий набір характеристик інвестиційної привабливості Запорізького регіону: інвестиції в основний капітал, інвестиції в житлове будівництво, обсяг прямих іноземних інвестицій, їх динаміка, щільність автомобільних доріг, обсяг експорту товарів.

Так, П.В. Матвієнко, врахувавши підходи до визначення факторів, що здатні впливати на наміри інвесторів, запропонував методичний підхід, адаптований до наявного обсягу офіційної статистичної інформації. Відповідно, автор пропонує використовувати набір із шести груп факторів, що включають 14 показників [11, с. 67]:

- економічний розвиток: валовий регіональний продукт і обсяг експорту на одну особу, кількість підприємств та організацій на 10 тис. населення;
- інвестиційна діяльність: інвестиції в основний капітал та прямі іноземні інвестиції на одну особу;
- фінансовий потенціал: вимоги банків за кредитами, наданими в економіку країни на одну особу; кількість банківських установ на 100 тис. населення;
- трудовий потенціал: співвідношення населення працездатного віку до загальної кількості населення, співвідношення молодшого за працездатний вік населення до загальної кількості населення, кількість народжених на одну тисячу наявного населення;
- споживчий потенціал: рівень доходів населення та обсяг депозитів на одну особу;
- інноваційний потенціал: обсяг науково-технічних робіт, кількість осіб з вищою освітою на одну тисячу населення.

Можна запропонувати підхід до оцінювання інвестиційного потенціалу регіону за більш розширеною системою показників, які групують за таким принципом:

- виробничий фактор: зростання виробництва промислової продукції, обсяг виробництва на душу населення, частка обсягу виробництва Запорізького регіону в обсязі виробництва по країні;
- макроекономічний фактор: зростання обсягу ВРП, динаміка інфляції;
- експортний фактор: зростання експорту, частка експорту Запорізького регіону в обсязі експорту країни, обсяг експорту на душу населення;
- ресурсно-сировинний фактор: обсяги земельних, водних, лісових ресурсів, індекс обсягу добувної промисловості Запорізького регіону;
- інвестиційний фактор: зростання інвестицій, частка інвестицій в основний капітал;

- інноваційний фактор: зростання обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт;
- трудовий фактор: середня заробітна плата в Запорізькому регіоні, рівень безробіття;
- соціальний фактор: рівень життя населення, значущість регіону;
- інфраструктурний фактор: індекс обсягу перевезень вантажів автомобільним транспортом;
- споживчий фактор: зростання споживчого попиту;
- екологічний фактор: зростання зареєстрованих випадків новоутворень.

Використання інструментарію економіко-математичного моделювання передбачає комплексне використання методів фінансового аналізу, аналізу кореляцій та множинної регресії, кластерного аналізу, середніх та відносних величин.

Розроблений алгоритм побудови моделі оцінювання інвестиційного потенціалу Запорізького регіону (див. рис. 1) є досить універсальний. Реалізацію алгоритму зручно здійснювати за допомогою використання пакету прикладних програм STATISTICA 6.0.

Визначення рівня потенціалу відбувається шляхом віднесення показника I до одного із класів (високого, середнього, низького). Класифікація регіону здійснюється на основі дослідження статистики щонайменше за три останні періоди та враховує вплив найбільш значущих показників (при цьому сила дії фактора на потенціал характеризується вагою показника у побудованій функції). Щодо вибірки статистичних даних, то слід наголосити на доцільності вивчення Запорізького регіону, що має спільні риси з метою врахування специфічних особливостей їх функціонування і підвищення таким чином достовірності результатів класифікації.

На наступному етапі дослідження для регіону слід розрахувати значення вхідних факторів. Спостереженнями в контексті нашого дослідження є рівні інвестиційного потенціалу регіону, що приймаються за випадкові в рамках нормально розподіленої сукупності, а ознаками, які аналізуються, – значення показників. Слід дотримати також вимоги щодо кількості проведених для кореляційного аналізу спостережень має перевищувати число аналізованих ознак у 3–4 рази” [13, с. 72].

Для побудови матриці коефіцієнтів парної кореляції ознак необхідна транспонована матриця розрахованих показників. До подальшого аналізу відбирають лише ті показники, для яких середнє геометричне значення коефіцієнтів парної кореляції не нижче межі статистичної вірогідності при рівні ймовірності 95%.

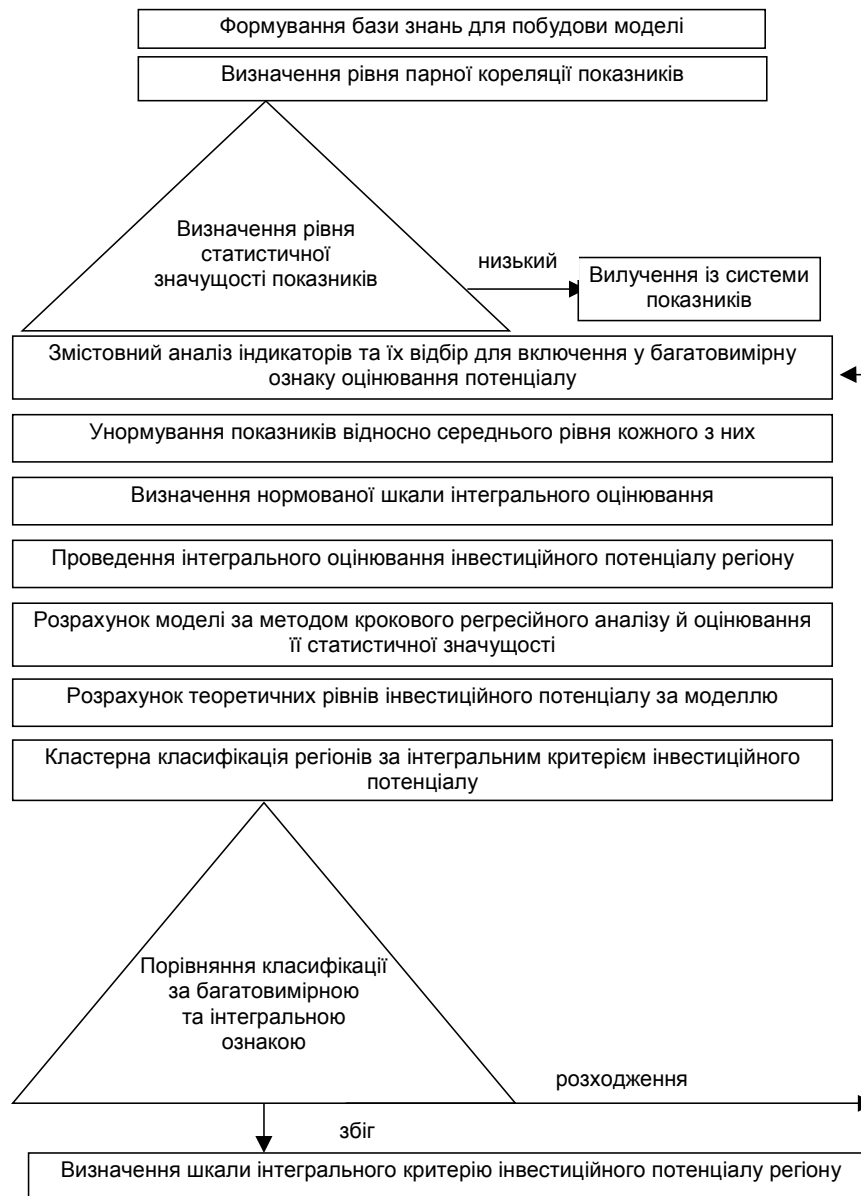


Рис. 1. Алгоритм економіко-математичного моделювання інвестиційного потенціалу Запорізького регіону [14]

З метою усунення впливу розмірностей на результати подальшої класифікації, на наступному етапі слід здійснити стандартизацію змінних.

Багатовимірна статистична класифікація проводиться методом k -середніх кластерного аналізу. Результатом кластерного аналізу має бути поділ усієї множини регіону на три групи, якщо це дозволить показники аналізу дисперсії, – у разі, якщо отримані показники підтвердять нерівність дисперсії між кластерами та всередині них, в іншому випадку класифікація не матиме сенсу (дані статистично однорідні і не піддаються групуванню).

Емпіричні значення інтегрального критерію I розраховуються на основі середніх геометричних значень показників та рангів кластерів, що приймаються для першого, другого і третього кластерів – 1, 2, 3 відповідно.

Отриманий вектор інтегральних оцінок, доповнений матрицею значень показників, стає вихідною базою побудованої моделі методом багатокрокового регресійного аналізу [5]:

$$I = a_0 / a_1 p_1 / a_2 p_2 / \dots / a_n p_n \quad (1)$$

де I – інтегральний критерій інвестиційного потенціалу регіону;

p_1, p_2, \dots, p_n – фактори впливу на інвестиційний потенціал регіону;

a_1, a_2, \dots, a_n – вагові коефіцієнти, що відповідають рівню індивідуального впливу факторів на результативну ознаку – інвестиційний потенціал регіону;

a_0 – вільний член моделі, що характеризує деякі початкові умови розвитку регіону.

Перевірка моделі на адекватність проводиться за допомогою кластерного аналізу – регіони повторно групуються відносно значення I -критерію, розрахованими за рівнян-

ням регресії. У разі суттєвих розбіжностей слід переглянути набір показників та провести повторне групування, доки не буде досягнуто збігу класифікацій.

Межові значення інтегрального критерію визначаються, виходячи зі значень критерію в розрізі кластерів. Орієнтирами при цьому служать середні мінімальні та максимальні значення критерію. Якщо сфери значень критерію в кластерах не перехрещуються, то за межовий рівень приймається середина інтервалу між середніми суміжних кластерів. За перевищення максимального значення критерію в кластері нижнього рангу над мінімальним значенням критерію в суміжному кластері вищого порядку межовий роздільник (U) дорівнює сумі середини інтервалу між середніми суміжних кластерів і поправної напівсуми [5]:

$$U = ((\max I - I_{cp}) + (\min I - I_{cp})) / 2 \quad (2),$$

де I_{cp} – середина інтервалу між середніми суміжних кластерів;

$\max I$ – максимальне значення критерію в кластері нижнього рангу;

$\min I$ – мінімальне значення критерію в суміжному кластері вищого порядку.

Розраховані межові значення використовують для встановлення інтервалів інтегрального критерію рівня інвестиційного потенціалу регіону.

Реалізація економіко-математичної моделі інвестиційного потенціалу регіону дає змогу використати такі її переваги:

- оскільки модель будується на реальних статистичних даних, це підвищує вірогідність отриманих результатів;
- дослідження статистичної значущості входних параметрів забезпечує обрання найбільш впливових із них, відсіювання несуттєвих, врахування специфічних особливостей регіону, що підвищує достовірність результатів класифікації;
- проведення кластерної класифікації дасть змогу здійснити ранжування Запорізького регіону залежно від рівня їх інвестиційного потенціалу, що сприяє наочності отриманих результатів, зручності їх представлення.

Також слід вказати й на фактори, що зумовлюють обмеженість використання економіко-математичної моделі:

- процес побудови моделі видається трудомістким, оскільки є потреба формування масиву статистичних даних для здійснення дослідження;
- нездатність до швидкої зміни налаштування моделі відносно системи входних параметрів;
- існує імовірність підбору статистично однорідних параметрів інвестиційного потенціалу регіону, що може призвести до неможливості поділу множини регіону на групи.

IV. Висновки

Економіко-математичне моделювання є дієвим інструментом інтегрального оцінювання інвестиційного потенціалу регіону, його застосування сприятиме подальшому моніторингу і прогнозуванню розвитку Запорізького регіону. Наступним етапом дослідження має стати практична апробація розробленого алгоритму, що дасть повніше уявлення про перспективи такого методичного підходу. Поряд із тим, використання математичних методів для оцінювання складного економічного явища, яким є інвестиційний потенціал, не може бути єдиним підходом, оскільки неможливо усе різноманіття економічних відносин виміряти математично й не завжди процеси розвитку регіону піддаються обґрунтуванню за допомогою виявлених статистичних закономірностей. Тож слід розширювати методичний апарат дослідження інвестиційного потенціалу Запорізького регіону, що сприятиме більш повному й ґрунтовному розкриттю всіх особливостей його аналізу, оцінювання і прогнозування.

Список використаної літератури

1. Варламова Г.О. Економіко-математичне моделювання інвестиційного потенціалу України в умовах глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.11 "Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці" / Г.О. Харламова. – К., 2008. – 20 с.
2. Харламова Г.О. Моделювання впливу регіонального фактору на надходження прямих іноземних інвестицій в Україні / Г.О. Харламова // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 50–53.
3. Плахтій М.О. Моделювання інвестиційних процесів на регіональному рівні в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 "Економіко-математичне моделювання" / М.О. Плахтій. – К., 2004. – 20 с.
4. Трусова Т.В. Математичні моделі процесу прийняття рішень щодо інвестування соціальної сфери та його інформаційна підтримка : автореф. дис. ... канд. тех. наук : спец. 01.05.02 "Математичне моделювання та обчислювальні методи" / Т.В. Трусова. – К., 2004. – 20 с.
5. Говорун Я.В. Удосконалення методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Я.В. Говорун // Економічні наукові Інтернет-конференції. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/595/.
6. Галушак В.Л. Фактори зростання інвестиційних можливостей регіону / В.Л. Галушак // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси" : [зб. наук. праць ЛНТУ / відп. ред. З.В. Герасимчук]. – Луцьк : 2007. – Вип. 4 (16). – С. 56–64.

7. Іванова Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний аналіз сучасних методик / Н.Ю. Іванова, А.І. Данилів // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2006. – Т. 56. – С. 17–22.
8. Бегун А.В. Моделі індикативного управління регіонами / А.В. Бегун, І.Г. Бондаренко, М.О. Плахтій // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2004. – № 3. – С. 33–46.
9. Кирик Л.В. Теоретичні аспекти моделювання оцінки інвестиційної привабливості регіону / Л.В. Кирик // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 3. – С. 109–113.
10. Методика розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 15.04.2003 р. [Електронний ресурс]: Інформаційно-пошукова система “Законодавство України” / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
11. Матвієнко П.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2006. – № 12. – С. 66–71.
12. Говорун Я.В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону (на прикладі Сумської та Хмельницької областей) / Я.В. Говорун, В.Ф. Грищенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1. – С. 153–161.
13. Салин В.Н. Практикум по курсу “Статистика” (в системі Statistica): учеб. пособие / В.Н. Салин, Є.Ю. Чурилова. – М.: Соц. отношения, 2002. – 188 с.
14. Мірошко П.І. Економіко-математичне моделювання потенціалу регіонів України / П.І. Мірошко // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/1194&p>.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2013.

Гудзь П.В., Мовилы Д.В. Анализ подходов к экономико-математическому моделированию инвестиционного потенциала Запорожского региона

В статье раскрыты теоретические аспекты анализа экономико-математического моделирования инвестиционного потенциала Запорожского региона. Определены принципы экономико-математической модели, рассмотрены стадии процесса моделирования. Проанализированы преимущества и недостатки применения такого методического подхода.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал региона, экономико-математическая модель, показатели инвестиционного потенциала региона, интегральная оценка инвестиционного потенциала региона.

Gudz' P., Movily D. Analysis approaches the economic-mathematical modeling of the investment potential of the Zaporizhye region

The article deals with theoretical aspects of economic-mathematical modeling of the investment potential of the region. Certain principles of selection of input parameters of economic-mathematical model, developed a sequence of stages of modeling. There are analysed advantages and disadvantages of such methodological approach.

During the difficult economic period of the solution for the Zaporizhye region, accumulation of investment potential means creation of mutually advantageous conditions of placement the financial subjects of investment activity, formation complex base of reproduction the economic and social activity of the region.

Therefore, it is necessary to perform search the ways of determination an investment potential of the Zaporizhye region with the help economic-mathematical modeling, namely:

– the analysis of scientific approaches to economic-mathematical modeling of an investment potential;

– the reasons for system of factors economic-mathematical model;

– development the rules of creation economic-mathematical model and use the progressive economic-mathematical methods which are most suitable for the analysis, an assessment and forecasting of an investment potential of regions.

In the analysis, an assessment and forecasting of the investment potential at the level of the Zaporizhye region one of the major questions which should be solved at the initial stage of modeling, is quantity and structure of indicators of projectible model. This problem is essential as still practitioners and scientists didn't agree in opinion on structure of system of the indicators characterizing an investment potential of the region.

Economic-mathematical modeling is the efficient tool of an integrated assessment of an investment potential of the region, its application will promote further monitoring and forecasting of development of the Zaporizhye region.

Along with that, use of mathematical methods for an assessment of difficult economic event as the investment potential, can't be the unique approach as it is impossible to measure all variety of the

economic relations mathematically and not always developments of the region are exposed to reasons by means of the revealed statistical regularities. Therefore it is necessary to expand the methodical device of research of an investment potential of the Zaporizhye region that will promote more complete and thorough disclosure of all features of its analysis, an assessment and forecasting.

Key words: *investment potential of the region, economic-mathematical model, indicators of investment potential, integrated assessment of the investment potential of the region.*

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.001.76

М.І. Дикан

асистент

Чернівецький факультет НТУ "Харківський політехнічний інститут"

ІНТЕГРАЦІЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті автором проведено аналіз інтеграції соціально орієнтованого інвестиційного менеджменту в систему управління промисловим підприємством. Визначено основні переваги реалізації соціально орієнтованих інвестиційних проектів на підприємстві. Розкрито особливості управління промисловим підприємством у сучасній економічній обстановці.

Ключові слова: соціально орієнтоване інвестування, постіндустріальне суспільство, промислове підприємство.

I. Вступ

Соціальні інвестиції на промисловому підприємстві є необхідною умовою якісного й випереджального розвитку. Це підтверджує світова економічна практика.

Нові умови сучасної економіки, пов'язані зі складністю й високою диверсифікацією виробничих процесів, передбачають уже не просто високий рівень професійних якостей, їх відповідність рівню розвитку речового капіталу, а й формування в неї здібностей швидко адаптуватися до постійних змін. Тому вклад у створення всієї сукупності умов, що забезпечують високий рівень накопичення якісних і кількісних характеристик людського капіталу, стають найбільш значущими серед пріоритетних напрямів державних і недержавних витрат.

На сьогодні є необхідним формування адекватного ринку конкурентного середовища на основі постійного оновлення технологічних процесів, скорочення витрат виробництва й випуску конкурентоспроможної продукції. Це викликає зростання залежності виробництва від якості, мотивації та характеру використання робочої сили загалом і кожного працівника окремо. В економіці це повинно виражатися, з одного боку, у підвищенні вимог до робочої сили, з іншого – у збільшенні витрат на розвиток творчих здібностей людини з боку держави та приватного бізнесу.

Вищезазначене дає змогу зробити висновок, що економічне зростання залежатиме від якісних параметрів соціального розвитку, оскільки подальший прогрес визначатиметься не виробництвом речей, а розширеним відтворенням усебічно розвинутих людей. Розвиток соціальної сфери

економіки означає розвиток людського потенціалу країни й закладає основи стабільності суспільства, створює передумови його переходу на постіндустріальну стадію.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз інтеграції соціально орієнтованого інвестиційного менеджменту в систему управління промисловим підприємством.

III. Результати

Для реалізації стратегії переходу до постіндустріального суспільства необхідно розробити та позначити соціальні орієнтири економічної політики держави, які дають змогу дотриматися балансу економічної й соціальної ефективності реформ, що проводяться. Вирішення цих завдань потребує продуктивної співпраці та взаємодії приватного сектора й держави. На думку представників російських ділових кіл, держави та експертного співтовариства, у процесі громадського розвитку бізнес і держава покликані відігравати взаємодоповнювальні ролі. При цьому бізнесу відводиться роль творчого начала ("інноваційна", "модернізаційна" і "розвивальна" функції), а також функція підтримки інших джерел творчості й ініціативи. Державно-політична система має відігравати роль генератора "національної ідеї" та "національного проекту", гаранта громадської стабільності, безпеки людей і прав власності, а також інструмента мобілізації ресурсів у загальнонаціональному масштабі. Усе це зумовлює коригування процесу управління промисловим підприємством з урахуванням соціальної складової.

Зростання ролі бізнесу в громадському розвитку України в найближчій перспективі неминуче. Останнім часом спостерігається активізація процесів, пов'язаних із соціаль-

ним інвестуванням на підприємствах. Ця тенденція спостерігається й у розвинутих країнах світу, і в Україні. Прикладом тому можуть бути такі події: введення посади міністра з корпоративної соціальної відповідальності у Великобританії, розрахунок спеціальних індексів стійкого зростання, розробка кодексів корпоративної поведінки, впровадження критеріїв корпоративної соціальної відповідальності при оцінюванні інвестиційних рейтингів компаній.

Створюючи передумови для стійкого розвитку, соціально відповідальна поведінка в довгостроковій перспективі здатна давати відчутні економічні вигоди і окремі компанії, і економіці в цілому.

Наприклад, у 1999 р. у ході обстеження 500 найбільших американських корпорацій було встановлено, що додана вартість компаній, що публічно взяли зобов'язання етичного характеру, була вдвічі вищою, ніж інших. Згідно з даними обстеження найбільших компаній за індексом стійкості Дюджонса, ті з них, які у своїй діяльності були орієнтовані на соціальні, екологічні й етичні пріоритети, мали кращі економічні показники, ніж інші.

Будь-яке промислове підприємство – це відкрита система, що активно взаємодіє із зовнішнім, у першу чергу, соціальним, середовищем. Результати такої взаємодії можуть бути як сприятливими, так і негативними (соціальна напруженість), що, зрештою, позначається на економічних показниках підприємства. Крім того відомо, що вкладення в людський капітал є ефективними як на мікро-, так і на макрорівні, причому не лише в довгостроковій перспективі. Керівники підприємств, їх власники використовують усі можливості, щоб відносини з владою не гальмували розвиток бізнесу. Лідерство в інвестуванні великих соціальних проєктів, будівництво соціальних об'єктів є значним аргументом при ухваленні рішень владою, які потрібні бізнесу. Соціально активні підприємства мають прямі економічні переваги; оскільки, згідно з даними опитувань, у розвинутих країнах 80–90% споживачів здійснюють вибір на користь компаній, які залучені до виконання соціально значущих проєктів.

Проте мотивація бізнесу у реалізації зовнішньої соціальної активності не може бути зведена тільки до прагматичної мотивації (зміцнення іміджевої політики, неконфліктність з місцевою владою, зміцнення особистого статусу керівника). Моральна мотивація (пам'ять про минуле, служіння Батьківщині) посідає певне місце в процесі зовнішнього соціального інвестування сучасного вітчизняного бізнесу. Однак моральна мотивація, якою б сильною вона не була, ніколи не може змусити бізнесменів завдати збит-

ків своєму бізнесу. Це означає, що моральні мотиви в реальності не домінують у внутрішній структурі мотивів соціального інвестування. Основними мотивами є прагматичні, що дають реальну економічну ефективність у діяльності підприємства. Останнім часом соціальна активність бізнесу визначається в межах корпоративної соціальної відповідальності (КСО). У свою чергу, здійснення соціально орієнтованих інвестиційних проєктів є одним з основних інструментів КСО. Соціально орієнтовані інвестиції дають змогу ефективно управляти соціальною активністю компанії й забезпечують відчутні переваги як у довгостроковій, так і в поточній діяльності підприємства.

Основні переваги реалізації соціально орієнтованих інвестиційних проєктів на підприємстві:

1) здійснення соціально орієнтованих інвестицій ефективно сприяє розвитку бізнесу: корпоративна соціальна відповідальність – це нова філософія бізнесу, своєрідна візитівка, яка свідчить про те, що компанія сучасна, має професійних менеджерів з гарним стратегічним мисленням. Нині основний бізнес Європи і США є соціально відповідальним, щорічно 18,5 тис. звітів продають майже 5 тис. компаній з усього світу. Серед них усі транснаціональні, понад двох тисяч – європейські. Кількість таких підприємств щороку збільшується;

2) посилення взаємозв'язку між громадською думкою й рівнем продажів: ставлення до того чи іншого товару або бренда визначається тепер не лише якістю самого товару, ефективністю реклами, а й загальним іміджем компанії, у тому числі мірою її відповідальності перед партнерами, працівниками, довкіллям, суспільством у цілому. Класичним прикладом катастрофічного зниження продажів унаслідок поганої громадської репутації може бути компанія "Нестле", яка в кінці 1980-х рр. постраждала через непродуману політику просування молочних сумішей у країнах, що розвиваються. Негативна громадська думка призвела до фактичного бойкоту всієї лінії товарів "Нестле" в Західній Європі та серйозних фінансових втрат для корпорації. І таких прикладів можна навести багато;

3) поліпшення репутації: результати проведених досліджень виявили прямий зв'язок між соціальною цінністю компанії (сумарним ефектом її позитивного впливу на суспільство), її репутацією й відданістю бренду її споживачів. Для компаній роздрібною торгівлі результати просто приголомшливі. Збільшення соціальної цінності компанії на один пункт приводить до поліпшення репутації на 0,55 пункту, тоді як збільшення економічної цінності на пункт підвищує репутацію тільки на 0,32 пункту. Таким чином, соціальні пока-

знизи порівняно з економічними, справляють удвічі більшу дію на репутацію фірми. Відомо, що нематеріальні активи більшості зарубіжних компаній у декілька разів перевищують матеріальні. Співвідношення матеріальних і нематеріальних активів компанії IBM становить 17:69, компанії Coca-Cola – 4:96. Відомо також, що значну частину нематеріальних активів становить вартість самого бренда (чи, швидше, мегабренда). Ця вартість не в останню чергу визначається репутацією, яка формується, зокрема, на основі соціально відповідальної поведінки компанії. Так, 50% британських покупців готові переключитися на інший бренд, якщо його пропонує соціально відповідальна компанія. У США цей показник ще більший: змінити купівельні переваги на користь соціально відповідальних компаній готові двоє з трьох американців;

4) клієнти: соціальні інвестиції бізнесу готові також оцінити сучасні клієнти. За даними маркетингового агентства, 78% дорослих споживачів, швидше за все, купили б товари в компанії, продукт якої асоціюється з доброю справою. Більше ніж 86% європейських споживачів схильні купувати товари в компанії, які залучені до реалізації в соціально значущих проєктів (РНП, 1999 р.). За даними досліджень, приблизно 80% підприємців як мотив благодійної діяльності вказали необхідність завойовувати довіру клієнта;

5) збільшення доходів: ще одна перевага здійснення якісних соціальних інвестицій – підвищення фінансових показників. Дослідження 469 американських компаній різних галузей, проведене організацією, показало, що існує значна позитивна кореляція між дохідністю активів і соціальною активністю компанії; значна позитивна кореляція між дохідністю продажів і соціальною активністю компанії; позитивна кореляція між дохідністю капіталу й дохідністю акцій і соціальною активністю компанії. Загальний прибуток акціонерів компаній, що мають високі фінансові й соціальні показники, за останні 15 років виросла на 43%. За той самий час цей показник для “просто” фінансово успішних компаній виріс лише на 19%. Соціальна залученість дає свої дивіденди. Дохідність продажів у соціально активних компаній на 3% вище, дохідність активів вище на 4%, а дохідність капіталу й акцій на 10% вища, ніж у компаній, що не виявляють себе в цій сфері;

6) менеджмент: з іншого боку, здійснення соціально орієнтованих інвестиційних проєктів і, як наслідок, КСО визначає новий стандарт менеджменту. Останніми роками питання соціальної відповідальності та професійної етики у світовій бізнес-спільноті вийшли на перший план. У дослідженні, про-

веденому відомою РК-фірмою (було опитано 1400 топ-менеджерів по всьому світу), було запитання: які характеристики повинен мати топ-менеджер для ефективної роботи? За результатами дослідження, респонденти віддали переваги таким рисам, як: “здатність викликати довіру” й “дотримання вищих етичних норм”. Ще п’ять років тому мали пріоритет “турбота про клієнтів” і “приріст дивідендів акціонерів”. Тепер на перше місце вийшли формування картини майбутнього, передбачення, формування менеджерської команди й вирішення соціальних проблем. Не випадково сучасний менеджмент переходить від концепції тотального управління якістю до соціально орієнтованої концепції управління, яка передбачає зростання уваги до вимог різних “зацікавлених сторін”, під впливом яких перебуває компанія, і до питань збереження довкілля. Піонер інноваційних підходів до бізнесу каліфорнійська організація виділяє п’ять основних корпоративних принципів: підзвітність, прозорість, рівність, процедуру голосування, кодекси корпоративної поведінки. Довгострокове бачення має на увазі наявність у компанії чіткого уявлення про те, як вона планує розвиватися в майбутньому;

7) персонал: турбота про персонал також позитивно позначається на фінансовому благополуччі компанії. Дослідження 100 німецьких компаній показало позитивну кореляцію між інвестиціями в розвиток персоналу й курсом акцій компанії. Зокрема, 87% співробітників європейських компаній відчувають велику відданість соціально залученим підприємствам; 32% європейських менеджерів “більшою мірою згодні” і 55% просто “згодні” швидше працювати на компанію, яка підтримує суспільно корисні програми. Існує прямий зв’язок між ставленням співробітників до компанії і її доходами. Поліпшення ставлення співробітників до компанії на 5 пунктів дає підвищення задоволеності клієнтів на 1,3 пункту, що, у свою чергу, означає зростання прибутку на 0,5 пункту. Цей показник означає 65 млн дол. США за рік;

8) інвестиційна привабливість: успішне здійснення соціально орієнтованих проєктів сприяє інвестиційній привабливості компанії. Дедалі більше інвесторів вважають за краще робити інвестиції в підприємства, що демонструють високий рівень соціальної відповідальності. Інвесторам і іншим зацікавленим сторонам пропонують всілякі індекси і цільові орієнтири, які привертають загальну увагу до нетрадиційних і інформаційно відкритих сфер діяльності. Як показує міжнародна практика, індекс глобальної стійкості, що розраховується з 1999 р., став першим цільовим орієнтиром щодо вартості акціонерного капіталу, який ґрунтується на

ретельному оцінюванні економічних показників, показників впливу на довкілля й соціальної діяльності; враховує такі питання, як корпоративне управління, зміна ділового клімату, стандартів у галузі постачання, умов праці. Його результати впливають на ухвалення рішень інвесторами/інвестиційними фондами в 14 країнах, які вибрали групу індексів як цільових орієнтирів при ухваленні рішень про портфельні інвестиції, що ґрунтуються на принципі стійкого розвитку. Нині обсяг інвестицій у проекти, орієнтовані на групу індексів, становить 4,1 млрд дол. США. У Великобританії індекс корпоративної відповідальності складається рухом на основі добровільної участі і за підтримки 150 компаній, більше половини яких входять до індексу. Членами руху є 700 компаній, ще 1600 беруть участь у його програмах. Таким чином, можна зробити висновок про те, що соціально орієнтовані інвестиційні проекти при відповідних змінах процесу управління дійсно дають очевидні переваги підприємству, що їх здійснює.

Соціальні інвестиції щодо довкілля промислового підприємства можна поділити відповідно на внутрішні (розвиток персоналу, охорона здоров'я) і зовнішні (ресурсозбереження, природоохоронна діяльність, розвиток місцевого самоврядування). Труdomісткі галузі орієнтовані на внутрішні соціальні інвестиції; розвиток персоналу, охорону здоров'я; енерго- і матеріаломісткі галузі – на зовнішні соціальні інвестиції: ресурсозбереження, охорону довкілля. Це пов'язано з тим, що перші орієнтовані в основному на підвищення людського капіталу компанії, а другі – несуть додаткові витрати, пов'язані з ресурсозбереженням і екологією. У чорній і кольоровій металургії, хімічній промисловості, електроенергетиці витрати на ресурсозбереження й екологію становлять більше за одну третину соціальних інвестицій. На розвиток місцевого самоврядування поки орієнтується фінансовий сектор і виробництво споживчих послуг. Це зумовлено тим, що ці компанії найбільшою мірою використовують різні технології просування своїх продуктів і послуг на ринок, у зв'язку із чим їм доводиться активно формувати сприятливе для своєї діяльності соціальне середовище. Це стосується також роботи багатогалузевих комплексів, оскільки ці господарські структури, виходячи за межі своїх технологічних особливостей, вимушені вирішувати завдання побудови "свого" ринку. Проте, незважаючи на інтерес до соціально орієнтованих інвестицій, економічна обстановка у світі внесла деякі корективи в поведінку компаній. Природно, що деформація звичних меж бізнесу й неочевидність критеріїв моделювання нових примушує менеджмент компаній, незалежно від масштабів

підприємств і сектору економіки, шукати інструменти, які дали б змогу максимально захистити бізнес у нестабільний час. Проте поспіх і метушливість в ухваленні рішень приховують значний ризик для перспективного розвитку. Генеруються нові стратегії, впроваджуються плани антикризових заходів, знаходяться будь-які способи скорочення витрат. У першу чергу, робляться спроби згортання соціально орієнтованих інвестиційних програм. Однак керівництво багатьох підприємств зауважує, що їх компанія вже переглянула обсяги витрат на заходи в межах стратегії КСО, проте називає це рішення тимчасовим.

Тенденції до скорочення практики КСО на час кризи, за спостереженнями аналітиків, наявні і на світовому ринку. За даними Асоціації працівників корпоративних подорожей – АСТЕ, корпоративна соціальна відповідальність і проблеми екології поступово йдуть з порядку денного багатьох західних компаній. На своїй конференції в Римі в жовтні 2008 р. АСТЕ, членами якої є понад 6000 керівників з 80 країн світу, продемонструвала результати останнього опитування, згідно з яким число членів Асоціації, які розглядають соціальну відповідальність як пріоритетний напрям, впало на 4% порівняно з минулим роком. У лютому 2008 р. Асоціація оприлюднила дуже обнадійливі результати дослідження. На той момент 80% респондентів визначали КСО як одну з найбільш пріоритетних тем, а важливість підтримки екологічної стабільності визнали 50% респондентів. Проте, зіткнувшись з економічною кризою, компанії повністю переключили увагу на скорочення витрат. Сью Герлі, виконавчий директор АСТЕ, зазначила, незважаючи на таку тенденцію, яка дещо розчаровує, як тільки економічна ситуація почне стабілізуватися, питання стійкого розвитку набудуть колишньої актуальності.

Очевидно, що компанії, які визначають для себе довгострокові цілі, не схильні приймати поспішних емоційних рішень і виробляють гнучкіші тактичні схеми подолання тимчасових труднощів. Криза – це не назавжди. Підприємства, які добре прораховують післякризові кроки, усвідомлюють необхідність підтримки намічених соціальних програм як свого роду вакцинацію проти майбутніх загострень недуги. Подібні ін'єкції оптимізму, які зроблені своєчасно, для соціуму є потужним каталізатором підвищення рівня довіри до відповідних брендів, що в перспективі неодмінно призведе до зростанням капіталізації. Такі принципи побудови тактики поведінки в умовах кризи помітно збільшують вартість нематеріальних активів компаній, зумовлюють нарощування соціального капіталу, що істотно знижує майбутні ризики й дає стабільну базу для стійкого розвитку.

У другій половині жовтня 2008 р. провели опитування 248 американських компаній, яке дає можливість простежити досить виважений підхід західного менеджменту до питань коригування пріоритетів КСО з причини кризи. Це підтверджується комплексністю підходу, тим, що соціально орієнтовані інвестиції – один з основних елементів цієї теорії. Ця теорія, по суті, визначає склад і призначення цих інвестицій у сучасному світі, цілі та об'єкти соціально орієнтованого інвестування. Розглянувши основні характеристики сучасного управлінського й інвестиційного процесів, визначення, статистику та основні положення постіндустріальної теорії, можна зробити висновок, що реалізація соціально орієнтованих інвестиційних проектів дійсно важлива нині, і проблема використання їх як інструменту в процесі управління промисловим підприємством для отримання переваг у розвитку є актуальною і своєчасною.

В управлінні промисловим підприємством у сучасній економічній обстановці необхідно враховувати такі особливості:

1) при реалізації інвестиційних проектів на підприємстві слід враховувати зміни, що відбулися в економіці розвинутих країн при їх переході на постіндустріальний шлях розвитку;

2) інвестиційну діяльність на промисловому підприємстві необхідно здійснювати комплексно з урахуванням соціальної й інноваційної складових;

3) управління інвестиційним процесом на промисловому підприємстві слід здійснювати з урахуванням взаємодій на макро- і мікрорівнях підприємства в сукупності з комплексною оцінкою зовнішнього та внутрішнього середовища;

4) соціально орієнтовані інвестиції, що реалізуються на промисловому підприємстві, пов'язують воедино всі сфери діяльності підприємства: фінансову, технологічну та соціальну;

5) порівняно зі звичайними інвестиціями, соціально орієнтовані мають додаткові властивості, які необхідно враховувати в управлінні: не завжди чітко вимірюваний ефект, чутливість до тимчасових обмежень, комплексність дій на підприємство (у вигляді стабілізаційних і творчих ефектів), специфічні особливості, що дають змогу отримати переваги, які не дають інші види інвестицій (або дають опосередковано);

6) основні переваги здійснення соціально-орієнтованих інвестицій на підприємстві: зростання залежності між рівнем інвестицій, громадською думкою й рівнем продажів; поліпшення репутації; прихильність клієнтів; збільшення доходів; введення нових стандартів менеджменту, що дають змогу підвищити ефективність управління; позитивне

ставлення співробітників до свого підприємства і, як наслідок, збільшення доходів; створення високої інвестиційної привабливості підприємства;

7) специфіка соціально орієнтованих проектів на промисловому підприємстві виявляється в скороченні тривалості виробничого циклу за рахунок: зменшення технологічного часу на основі підвищення кваліфікації працівників; оптимізації режимів праці та відпочинку; поліпшення умов праці; особливу роль у цьому процесі відіграють виробничі інвестиції соціальної спрямованості й інвестиції в інновації, розробка та впровадження нововведень у галузях техніки, технології, організації праці або управління, що ґрунтуються на використанні досягнень науки й передового досвіду, забезпечує якісне підвищення ефективності виробничої системи або якості продукції.

IV. Висновки

Для ефективного розвитку підприємства в сучасних умовах необхідно вдосконалювати процес управління промисловим підприємством, надаючи йому соціальної спрямованості, це має реалізовуватися через інтеграцію соціально орієнтованого менеджменту в систему управління підприємством. Для розвитку управлінського процесу в цьому напрямі сучасні методики оцінювання не враховують повною мірою соціальні параметри, тому з метою розвитку соціально орієнтованого інвестування як інструменту управління необхідно вдосконалювати ці методики, враховуючи соціальну складову інвестицій. Далі для вирішення цього питання слід визначити основні напрями соціально орієнтованих інвестиційних проектів на промисловому підприємстві і розробити показники, що дають змогу оцінити стан і можливість ефективності їх реалізації, а також створити механізм управління такими проектами на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Аналітична записка Міністерства економіки України Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=125184&cat_id=96261.
2. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент: учеб. курс / І.А. Бланк. – К.: Ельга-Н: Ника-Центр, 2002. – 448 с.
3. Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р. № 1174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua.
4. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Збірник законодавства України. Сер. 3. – 2000. – № 3. – Ст. 37.
5. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: монографія /

- М.Г. Чумаченко, С.С. Аптекарь, М.Г. Білопольський та ін. – Донецьк : Юго-Восток ЛТД, 2003. – 292 с.
6. Інвестиційний клімат в Україні / Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=138107&cat_id=96261.
7. Інвестиційні процеси в промисловості України: монографія / В.Г. Федоренко, О.Ф. Іткін, Д.В. Степанов та ін. ; за наук. ред. В.Г. Федоренко ; Акад. екон. наук України ; Ін-т транспорт, енергет. систем України Нафтогазбудізоляція. – К. : Науковий Світ, 2001. – 447 с.

Стаття надійшла до редакції 06.08.2013.

Дыкан Н.И. Интеграция социально ориентированного инвестиционного менеджмента в систему управления промышленных предприятий

В статье автором проведен анализ интеграции социально ориентированного инвестиционного менеджмента в систему управления промышленным предприятием. Рассмотрены основные преимущества реализации социально ориентированных инвестиционных проектов на предприятии. Раскрыты особенности управления промышленным предприятием в современной экономической обстановке.

Ключевые слова: *социально ориентированное инвестирование, постиндустриальное общество, промышленное предприятие.*

Dykan M. Integration of socially oriented investment management in the system of managing industrial enterprise

In the article the author made analysis of integration of social oriented investment management in system of ruling the industrial enterprise. The main benefits of realization socially oriented investment projects on enterprise were looked out. Features of ruling the industrial enterprise in contemporary economical situation were taken into the account.

Social investments on industrial enterprises are the requirement of qualitative and outrun development. It is confirmed by world economical practice.

New conditions of contemporary economy are connected with difficulty and high diversification of production process taking into the account not only the high level of occupational qualities their accordance to the level of development material capital and also the forming in it capacity to adopt quickly to instant changes. That's why investment in creating all totality clauses which ensure the high level of calculating qualitative and quantitative characteristics human capital becomes more significant among priory directions state and private expenses.

For today the needed formatting of adequate market competitive surrounding on the base of constant renewal of technological processes reduction of consumption of production and issuing competitive production. It makes the growth of depending of production from quality, motivation and character of using working force all in all and each worker separately. In economics it should be expressed from one side in increasing the requests to working force from other increasing expenses on development creative capacity of a human from government side and private business.

The given information which gives opportunity to make a conclusion that economical growth would depend on quality parameters of social development as the future progress determined not by the production of things but by the widen reproduction from all sides developed people. Development social sphere of economics means development of human potential of the country and makes the base of stability of society create the reasons of its movement to postindustrial stage.

For effective development of the enterprise in contemporary conditions process of managing industrial enterprise is needed to be improved giving it social direction it should be realized through integration socially oriented management in system of the management of the enterprise. For the development of the administrative progress in this direction contemporary methods of evaluation doesn't take into consideration fully social parameters, that's why with the aim of development this methods taking into consideration social part of investments. Forwards for determination of this questions the main ways of socially oriented investment projects on industrial enterprise should be cleared and to make indexes which give abilities to evaluate the condition and effectiveness of their realization and also to create the mechanism of managing such projects on enterprise.

Key words: *socially oriented investment, post-industrial society, industrial enterprise.*

УДК 330.46: 336.22

А.В. Діденко

аспірант
Запорізький національний університет**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В ТУРИЗМІ**

У статті обґрунтовано концептуальні положення щодо моделювання соціально-економічної ефективності системи оподаткування у туристичному бізнесі, які включають два блоки: оцінювання та управління. Концепція передбачає перевірку гіпотези про існування синергетичного ефекту від партнерства трьох секторів громадянського суспільства – влади, бізнесу, громади. Представлено регіональну оцінку соціально-економічної ефективності системи оподаткування туризму України.

Ключові слова: соціально-економічна ефективність, система оподаткування, показники ефективності, трипартнерство, синергетичний ефект.

I. Вступ

В інформаційному суспільстві, коли прискорюється розвиток усіх процесів, а всебічний зв'язок з роботою та невілювання меж робочого часу веде до моральної перевтоми, актуальною є забезпечення рекреації трудових ресурсів. Забезпечення їх відновлення покладено на туристичну сферу. Важливість туристичної діяльності зазначено у Стратегії сталого розвитку Запорізької області до 2015 року, де туризм визначено одним з пріоритетних напрямів розвитку області. З розвитком туристичної сфери очікується зростання податкових надходжень до місцевих бюджетів та бюджету країни.

Прийняття Податкового кодексу України (ПКУ) призвело до змін нормативно-правової бази, яка регулює податкові відносини в туристичній діяльності, як у оподаткуванні по всій країні, так і на місцевому рівні. До місцевих податків і зборів було додано новий податок: туристичний збір. Також ускладнився вибір альтернативних систем оподаткування для туристичного підприємства. Тому виникає необхідність удосконалення сутності поняття соціально-економічної ефективності системи оподаткування і нових умов в побудові комплексу моделей для її визначення, оцінювання й управління на засадах соціально-економічного партнерства трьох секторів громадянського суспільства – влади, бізнесу, громади.

Дослідження податкової системи представлено у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Теорію оподаткування та його економічної ефективності розроблено у працях Дж. Стігліца [10], А. Лафера. Аналіз та ефективність функціонування податкової системи представлено В. Вітлінським [4], Ю. Івановим [8].

Проблеми, що досліджуються В. Вишневським, А. Веткіним [5], пов'язані з впливом податкового навантаження на економіку, ухиленням від сплати податків. Багато досліджень присвячені актуальному питанню визначення податкового потенціалу регіону з метою оптимізації розрахунків міжбюджетних трансфертів і стимулювання регіонів, які виявляють недостатню фінансову активність.

У дослідженні [11] зазначено, що, на відміну від інших податків, податки туризму можуть призвести до збільшення добробуту, тобто підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону. Головна причина полягає у тому, що наявність туристів збільшує податкову основу для товарного оподаткування, а отже, є можливість зростання загальних податкових надходжень.

Проведений аналіз сучасних наукових праць показує, що на сьогодні відсутні економіко-математичні моделі, які б враховували одночасно соціальну і економічну складові ефективності системи оподаткування в туристичному бізнесі. У зв'язку зі змінами податкового законодавства, новими тенденціями в управлінні ефективністю виникає необхідність вивчення особливостей системи оподаткування в туризмі.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є розробка концептуальних положень щодо моделювання соціально-економічної ефективності системи оподаткування у туристичному бізнесі, управління нею на засадах соціально-економічного партнерства трьох секторів громадянського суспільства – влади, бізнесу, громади.

III. Результати

Сформуємо концептуальні положення щодо моделювання соціально-економічної ефективності системи оподаткування (СЕЕСО) у туристичному бізнесі.

Податкову систему України становить сукупність загальнодержавних та місцевих по-

датків та зборів, що справляються в установленому Податковим Кодексом України (ПКУ) порядку.

Під системою оподаткування ми розуміємо єдність трьох складових: 1) сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів; 2) адміністрування податків; 3) розподіл податкових надходжень.

Податки та збори, що становлять систему оподаткування туризму, розподілимо на дві групи: 1) загальні податки з підприємств (КВЕД: 79, 55) – такі самі, як і для інших галузей економіки; 2) специфічний податок – туристичний збір, який стягується з туристів, та курортний, що діяв до прийняття ПКУ (до 2010 року).

Запровадження нового збору у туристичній сфері призвело до зростання податкових надходжень від туризму. Це зростання порівняно з курортним обумовлено зміною: 1) бази оподаткування; 2) території справляння збору – кількості платників; 3) покладення відповідальності за оплату туристичного збору на податкового агента, який справляє туристичний збір під час надання послуг проживання (ночівлі) (ст. 268 ПКУ).

Система оподаткування держави є соціально-економічною системою, будова якої повинна відповідати п'яти принципам Дж. Стігліца. Тому в основу побудови структурно-логічної схеми концепції було закладено принципи функціонування податкової системи, визначені Дж. Стігліцем. До них відносяться: економічна ефективність, адміністративна простота, гнучкість, політична відповідальність і справедливість. Згрупуємо ці принципи за двома складовими СЕЕСО (рис. 1).

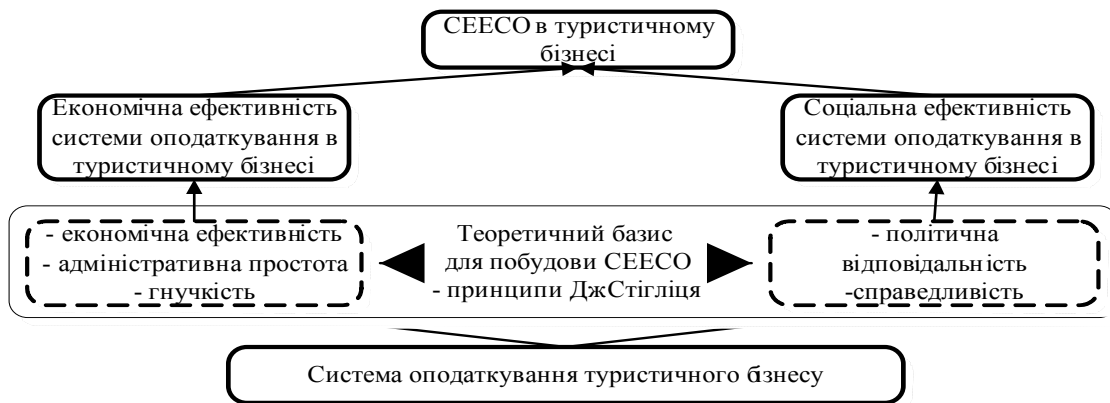


Рис. 1. Складові СЕЕСО в туристичному бізнесі

До першої складової, економічної, відносяться:

- економічна ефективність, під якою Дж. Стігліц розуміє несуперечливість податкової системи та ефективності розподілу ресурсів;
- адміністративна простота, що визначається витратами на утримання податкової системи;
- гнучкість, під якою розуміється швидкість реагування податкової системи на зміни.

Другу, соціальну, визначають такі принципи:

- політичної відповідальності як еквівалентності відображення вподобань платників податків та їх податкових відрахувань;
- справедливості, який визначає справедливий підхід до різних індивідумів.

Цю статтю присвячено обґрунтуванню гіпотези, що ефективна реалізація принципів Дж. Стігліца можлива за умов виконання принципів трипартнерства. Тому, визначення СЕЕСО передбачає триєдине партнерство секторів суспільства “влада-бізнес-громада” у розвитку туризму в країні.

Поняття трипартнерства – метод довготривалого партнерства – найбільш ефективний метод розробки стратегічних планів розвитку територій [3]. У літературі також використовується близьке за змістом поняття трипартизму [9, с. 929]. Цей термін характеризує взаємодію, досягнення компромісів на рівні підприємств (мікрорівень). Трипартнерство передбачає взаємодію влади, громади, бізнесу для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону [2]. На мікрорівні інтереси працівників представляє профспілка, на рівні регіону – громада. На нашу думку трипартнерство передбачає взаємодію на рівні регіону у туристичній сфері.

Отже, громада – це суспільно активне населення території, на якій надаються туристичні послуги (громадські організації, різні спілки, профспілки, асоціація платників податків), фізичні особи, які надають послуги тимчасового розміщення для туристів, та їх об'єднання.

До бізнесу відносимо підприємства, що здійснюють свою діяльність за КВЕД: 79 – “Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов’язана з цим діяльність”, а також 55 – “Тимчасове розміщення”.

Інтереси влади представлено податковою службою регіону.

Ми об'єднали ці складові в інтегральний показник СЕЕСО для перевірки гіпотези про існування синергетичного ефекту від трипартнерства у вигляді такої нерівності:

$$\text{Економічна ефективність} + \text{соціальна ефективність} < \text{СЕРСО} \quad (1)$$

Різниця між правою та лівою частинами нерівності (1) пояснюється синергетичним ефектом трипартнерства, тобто узгодженістю дії трьох секторів у вирішенні економічних та соціальних проблем туристичної діяльності.

Синергетичний ефект об'єднання економічної та соціальної складової у визначенні ефективності системи оподаткування проявляється через зміну ставлення до податкової системи та податкових органів, як до посередників між юридичними й фізичними особами та владою при зборі коштів для виконання покладених на неї функцій, а податків – як плати за отримання послуги. Досягнення синергетичного ефекту податкової системи є можливим за умови зміни менталітету всіх

трьох секторів відносно ставлення до податків. Індикатором зміни менталітету можуть виступати: поява громадських організацій (Асоціація платників податків), що слідкують за нарахуванням та розподілом податкових надходжень; так званий “податковий майдан”; вихід з “тіні” підприємств та коштів громадян. Такий вихід є можливим лише за умови зростання соціальної справедливості, достатку населення, високого рівня життя та економічної обґрунтованості податкової системи.

Реалізація концепції (рис. 2) складається з трьох етапів. На першому етапі визначається податковий потенціал туристичної сфери. На другому етапі створюються стратегії взаємодії влади, громади, бізнесу. Третій етап полягає у виборі системи оподаткування туристичним підприємством для оптимізації податкових платежів. На кожному етапі показником СЕЕСО слугують критерії: Φ_1 – максимізації долі реалізованого податкового потенціалу, Φ_2 – критерій мінімізації ризиків податкової системи в туристичному бізнесі, Φ_3 – критерій максимізації гнучкості.

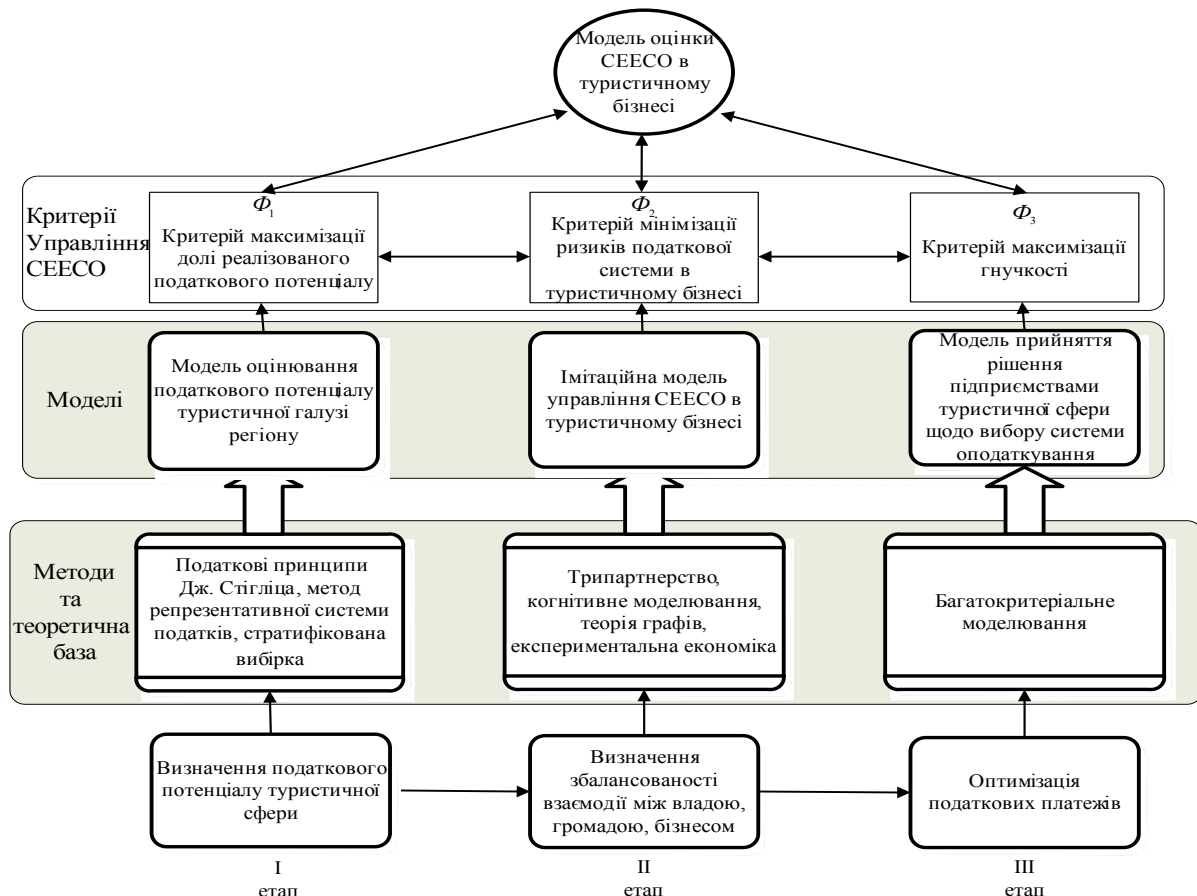


Рис. 2. Концепція моделювання СЕЕСО

Для реалізації концепції необхідним є уточнення поняття СЕЕСО з позиції секторів суспільства: “влада-бізнес-громада” (рис. 3).

Нехай B , B , Γ – показники СЕЕСО з позиції влади, бізнесу, громади відповідно. BC , BC , ΓC – показники соціальної ефективності

системи оподаткування, BE , BE , GE – показники економічної ефективності системи оподаткування. Тоді інтегральна оцінка СЕЕСО дорівнює:

$$CEECO = f(B, B, \Gamma) = f(\varphi_B(BC, BE), \varphi_B(BC, BE), \varphi_\Gamma(GC, GE)). \quad (2)$$

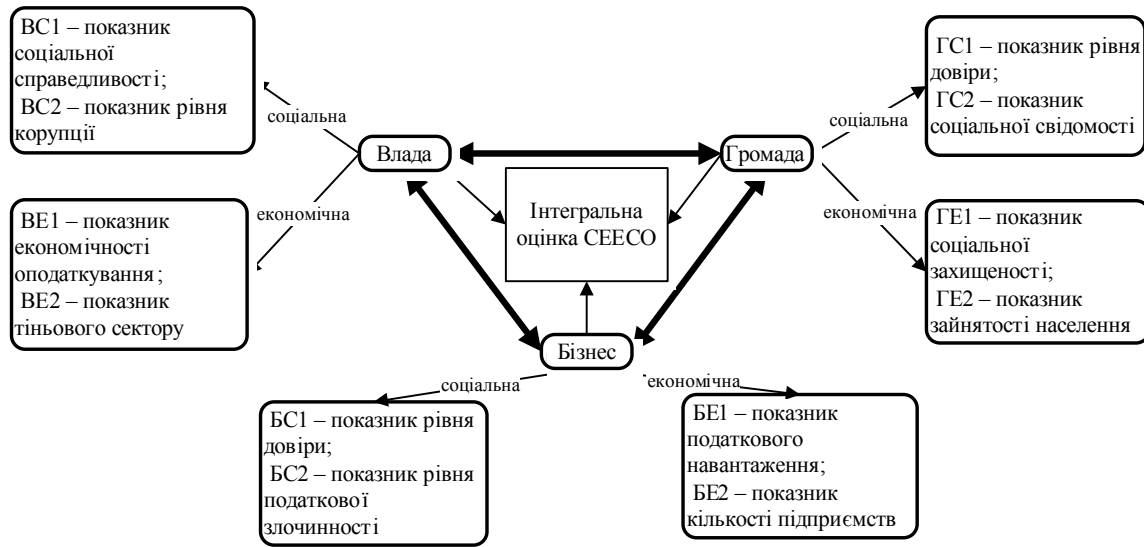


Рис. 3. Модель інтегральної оцінки СЕЕСО

Показники, що визначають долю реалізованого податкового потенціалу (критерій Φ_1), аналізуються за двома рівнями: влади (яка визначає правила податкової системи), бізнесу й громади. Показники рівня довіри $BC1$ та $GC1$ відображають ступінь реалізації податкового потенціалу (ПП): чим вище ці показники, тим ближчими до наявного є рівень реалізованого ПП. У свою чергу, показниками, що визначають ступінь реалізації ПП з боку влади, є показники економічності оподаткування $BE1$ та тіньового сектору $BE2$.

Показник податкового навантаження $BE1$ залежить від обраної платником податків однієї з альтернативних систем оподаткування, що визначається на третьому етапі концепції.

Інші показники $BC2$, $BE2$, $BC1$, $BC2$, $GE1$, $GE2$ та $GC2$ входять до імітаційних моделей управління ризиками СЕЕСО другого етапу концепції [1].

Для визначення ваги соціальної та економічної ефективності для кожної вершини з трикутника "влада-бізнес-громада" використовуємо метод аналізу ієрархій. Для виявлення коефіцієнтів важливості кожного з показників

до загальної оцінки СЕЕСО використовуємо матриці попарного порівняння. Значення елементів матриці v_{ij} інтерпретуємо так:

- 1 – рівна цінність;
- 2 – слабка перевага.

Виконавши нормалізацію відносної цінності кожного елементу, тобто розрахованих ваг, отримуємо такі нормовані ваги останнього рівня ієрархії: 1) вага $BE = 0,5$; $BC = 0,5$; 2) $BE = 0,67$; $BC = 0,33$; 3) $GE = 0,33$; $GC = 0,67$.

Ієрархію оцінки СЕЕСО з вагами представимо на рис. 4.

Тоді інтегральна оцінка СЕЕСО з вагами дорівнює:

$$CEECO = f((0,5BC + 0,5BE), (0,33BC + 0,67BE), (0,67GC + 0,33GE)). \quad (3)$$

Також на рис. 5 представлено регіональну оцінку СЕЕСО, яка є простішою і включає узагальнені показники СЕЕСО в туристичному бізнесі. Ця оцінка розраховується як відношення соціально-економічного ефекту в туристичному бізнесі до видатків бюджету.

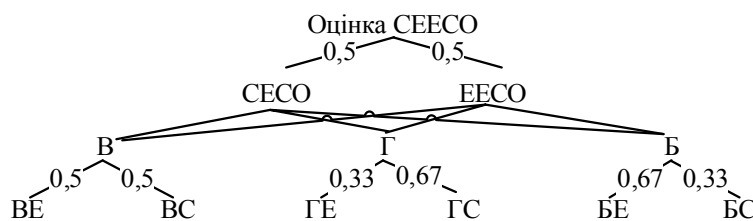


Рис. 4. Ієрархія оцінки СЕЕСО з вагами

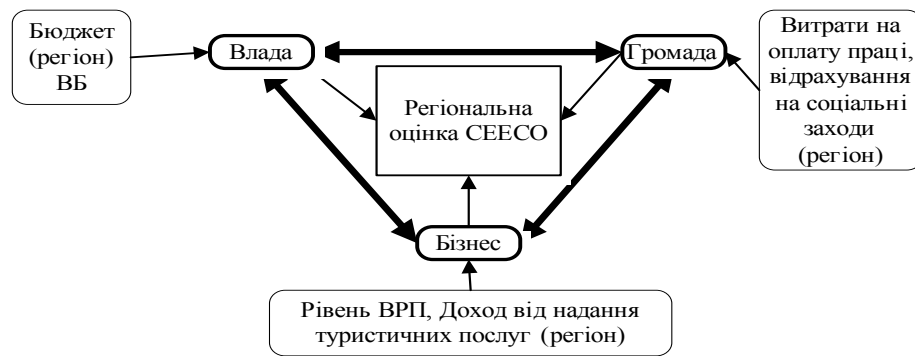


Рис. 5. Модель регіональної оцінки СЕЕСО

Показниками соціально-економічного ефекту в туристичному бізнесі визначимо такі: внутрішній регіональний продукт, дохід від надання туристичних послуг, витрати суб'єктів туристичної діяльності на оплату праці, відрахування суб'єктів туристичної діяльності на соціальні заходи.

Регіональна оцінка СЕЕСО в туристичному бізнесі:

$$СЕЕСО = \frac{СЕЕ}{ВБ}, \quad (4)$$

де СЕЕ – узагальнений показник індикаторів соціально-економічного ефекту системи оподаткування в туристичному бізнесі, роз-

рахований за функцією Е. Харрінгтона $d_i = \exp(-\exp(-Y_i))$ (де Y_i – показник, що характеризує соціально-економічний ефект, у нормованому вигляді);

ВБ – видатки Державного бюджету України на централізовані заходи.

Використавши статистичну інформацію показників СЕЕ в туристичному бізнесі за 2011 р. [7] (табл. 1), отримаємо таке значення регіональної оцінки СЕЕСО в туристичному бізнесі України:

$$СЕЕСО = \frac{СЕЕ}{ВБ} = \frac{0,40}{0,48} \approx 0,84.$$

Таблиця 1

Показники СЕЕ системи оподаткування в туристичному бізнесі

2011 р.	ВРП, млн грн	Дохід від надання туристичних послуг, тис. грн	Витрати на оплату праці тис. грн	Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	Розподіл видатків Державного бюджету України на 2011 рік на централізовані заходи
Автономна Республіка Крим	38 220	493 435,9	24 564,3	8 541,2	89 080,50
Вінницька	29 099	5 411,5	1 264,8	398	63 527,20
Волинська	17 637	7 300,7	684,8	245,5	42 612,40
Дніпропетровська	140 020	28 847,5	4 872,5	1 732,2	151 759,80
Донецька	161 021	130 048,4	7 277,2	2 411,7	175 584,50
Житомирська	21 928	1 847,7	603,3	212	47 247,60
Закарпатська	18 054	8 873,7	2 091,9	799,3	43 311,80
Запорізька	49 525	18 016,4	5 597,2	2 049,4	75 834,30
Івано-Франківська	26 752	218 042,1	9 688,4	3 479,3	50 440,10
Київська	59 154	9 927,4	828,6	261,4	64 362,40
Кіровоградська	20 041	15 017,7	2 719,2	956,5	41 693,50
Луганська	57 202	11 585,2	1 135,5	400,1	86 392,10
Львівська	52 103	109 650,3	906,7	3 083,6	96 744,50
Миколаївська	27 633	33 739,3	451,6	1 638,5	52 387,80
Одеська	61 499	91 896,4	9 272,6	3 168,1	99 465,90
Полтавська	52 252	4 790,6	1 192,4	427,9	52 934,10
Рівненська	19 302	6 009,9	1 108,2	266,1	46 070,50
Сумська	22 907	1 575,9	648,2	175,8	41 004,90
Тернопільська	16 294	3 854,9	701	262,1	41 195,70
Харківська	76 866	47 002,4	4 410,8	1 559,1	88 470,10
Херсонська	18 448	27 248,6	3 354,9	641	41 737,60
Хмельницька	22 843	6 321,1	1 133,3	355,5	51 218,00
Черкаська	27 012	1 754,9	594,1	189,5	46 527,90
Чернівецька	11 969	1 058,2	2 975,8	1 047,9	31 346,30
Чернігівська	21 165	1 166,2	519	170,4	40 093,00
м. Київ	223 774	3 156 525,6	68 776,7	2 490,8	104 860,40
м. Севастополь	9 359	234 954,8	7 625,5	2 827,9	15 238,10

Після загальної оцінки СЕЕСО в туристичному бізнесі, на основі критеріїв управління Φ_1, Φ_2, Φ_3 на кожному етапі концепції, з урахуванням триєдиного підходу “влада-бізнес-

громада”, визначена система оподаткування в туристичному бізнесі та виявлені можливості підвищення СЕЕСО.

Проаналізуємо реалізацію першого етапу. Оцінка СЕЕСО передбачає оцінювання податкового потенціалу (реалізованого та наявного), критерієм ефективності СЕЕСО є максимізація долі реалізованого податкового потенціалу. Реалізований податковий потенціал включає діяльність офіційно зареєстрованих підприємств усіх районів міста. До наявного податкового потенціалу також відносяться фірми, які ухиляються від сплати податків.

Підвищення податкового потенціалу можливе за умов реалізації другого етапу: врахуванні ризиків управління СЕЕСО; та третього – оптимізації податкового навантаження, яке реалізується у процесі вибору оптимальної системи оподаткування, що можливе за умов збільшення гнучкості системи оподаткування.

На другому етапі подальший розвиток імітаційної моделі взаємодії “влада-бізнес-група” дав змогу врахувати ризики взаємодії в процесі оподаткування між цими контрагентами. Конфліктні ситуації виникають у випадку неефективної взаємодії місцевої громади з суб’єктами туристичної діяльності щодо сплати єдиного податку, який приносить значний внесок до розбудови інфраструктури міста. Законодавством передбачено, що підприємці, які мають податкову адресу в іншому регіоні, фактично користуючись природними та інфраструктурними ресурсами громади, на якій вони ведуть свою діяльність, передають свою плату до іншої громади. Натомість місцева громада недоотримує коштів на підтримку та розвиток туристичної привабливості міста.

Інша конфліктна ситуація виникає у процесі розподілу надходжень від туристичного збору. Сума, виділена у 2011 році місцевими бюджетами України на розвиток туризму та готельного господарства, – 260 612,48 грн [6], дорівнює лише 1% від надходжень туристичного збору, інформація про розподіл решти 99% невідома. Це вказує на нецільове використання коштів, що може спричинити незацікавленість туриста у сплаті збору.

На третьому етапі концепції побудовано модель прийняття рішення суб’єктом туристичної діяльності щодо вибору системи оподаткування, яка дала змогу врахувати систему кількісних та якісних критеріїв, що характеризують такого суб’єкта та умови прийняття рішень. Суб’єкт туристичної діяльності вибирає систему оподаткування на основі таких факторів: розмір податкових платежів, питома вага грошових витрат та часу на ведення податкового обліку, розрахунки податкових зобов’язань, складання та подання звітності, оцінка ймовірності застосування штрафних санкцій. Зміни законодавства щодо спрощеної системи оподаткування збільшили гнучкість системи (збільшилася кількість альтернатив), що ускладнило вибір

платника щодо застосування системи оподаткування.

У нашому дослідженні принцип гнучкості системи оподаткування Дж. Стігліця є кількісним показником, який обумовлюється варіантами вибору (кількістю альтернатив) системи оподаткування для підприємства, які визначені законодавством (критерій Φ_3). За умов збільшення альтернатив зростає швидкість системи, адже збільшується кількість шляхів реагування (кількість реакцій системи) в одиницю часу. Для кожної групи платників єдиного податку визначають коридори маневрування доходом у зазначених законодавством обмеженнях.

IV. Висновки

Запропонована авторська розробка концептуальних положень моделювання СЕЕСО в туристичному бізнесі враховує триєдиний погляд “влада-бізнес-група” на соціально-економічну ефективність системи оподаткування в туризмі та можливість гнучкого внесення змін для ефективної адаптації до зовнішнього середовища, умови якого швидко змінюються. Включення двох блоків: оцінювання та управління, – дозволяє оцінювати стан системи оподаткування в туристичному бізнесі та впливати на її ефективність за допомогою критеріїв управління.

Список використаної літератури

1. Бакуров А.В. Імітаційна модель ризиків системи оподаткування в туристичному бізнесі / А.В. Бакурова, А.В. Діденко // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 27. – С. 18–24.
2. Бакурова А.В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи : монографія / А.В. Бакурова. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 328 с.
3. Васильченко Г.В. Територіальні аспекти ефективних стратегій місцевого розвитку [Електронний ресурс] / Г.В. Васильченко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchtei/2009_3/2009-V3_17.pdf.
4. Вітлінський В.В. Аналіз діяльності податкової системи України / В.В. Вітлінський, А.В. Скрипник // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 19–31.
5. Вишне夫斯基 В.П. Уход от уплаты налогов: теория и практика : монографія / В.П. Вишне夫斯基, А.С. Веткин ; НАН України; Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : 2003. – 282 с.
6. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: treasury.gov.ua.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування : монографія / Ю.Б. Іванов. – Х. : ХДЕУ-Торнадо, 2003. – 517 с.

9. Краткий экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
10. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
11. Gooroochurn N. The Welfare Effects of Tourism Taxation [Electronic resource] / N. Gooroochurn, T. Sinclair // Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute. – 2003. – № 2. – P. 1–37. – Access mode : www.nottingham.ac.uk/ttri.

Стаття надійшла до редакції 09.08.2013.

Діденко А.В. Концептуальные положения моделирования социально-экономической эффективности системы налогообложения в туризме

Обоснованы концептуальные положения моделирования социально-экономической эффективности системы налогообложения в туристическом бизнесе, которые включают два блока: оценку и управление. Концепция предполагает проверку гипотезы о существовании синергетического эффекта от партнерства трех секторов гражданского общества – власти, бизнеса, громады. Дана региональная оценка социально-экономической эффективности системы налогообложения туризма Украины.

Ключевые слова: социально-экономическая эффективность, система налогообложения, показатели эффективности, трипартнерство, синергетический эффект.

Didenko A. Concept of modeling socio-economic efficiency of taxation system in tourism

This article explains the conceptual principles of modelling socio-economic efficiency of the tax system in the tourism business. They include two parts: the assessment and management. The concept involves verification of the hypothesis of the existence of synergies from the partnership of the three sectors of civil society - government, business and society. The basis for structural logic concepts have been incorporated principles of the tax system that are identified by J. Stiglitz. These include: economic efficiency, administrative simplicity, flexibility, political accountability and fairness. Implementation of the concept consists of three stages. At the first stage the tax potential of the tourism sector are calculated. In the second stage under construction strategy interactions of government, business and society. The third step is to choose the tax systems of tourism enterprises to optimize tax payments. At each stage the indicator of socio-economic efficiency of the tax system are the criteria: maximization of the share of the realized tax capacity, minimizing the risk of the tax system in the tourist industry, maximization economic efficiency. The article provides a regional assessment of the socio-economic efficiency of the tax system of Ukraine.

Key words: socio-economic efficiency, semantic model, taxation system, indexes of efficiency, synergistic effect.

УДК 338.48:[615.838]

О.В. Дмитрук

кандидат економічних наук
Житомирська філія ПВНЗ "Європейський університет"

СТРУКТУРА МАРКЕТИНГУ – РЕЗЕРВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

У статті обґрунтовано можливості пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємств рекреаційно-туристичної сфери в структурі їх маркетингу завдяки використанню в системі маркетинг-мікс елемента "організаційна культура", чіткому визначенню завдань маркетингу за трикутником Ф. Котлера та впровадження маркетингу за базами даних.

Ключові слова: підприємства рекреаційно-туристичної сфери, ефективність управління та діяльності, структура і елементи маркетингу, персонал, організаційна культура, маркетинг за базами даних, прибуток.

I. Вступ

Перспективи одержання суттєвих економічних та соціальних результатів від використання потенціалу рекреаційно-туристичного комплексу України пояснюють актуальність проблем управління його первинними виробничими ланками – підприємствами. Адже ефективність рекреаційно-туристичного виробництва спроможне забезпечити лише ефективне управління, центральною складовою якого на сьогодні виступає маркетинг. Використання інструментів маркетингу в практиці підприємств рекреаційно-туристичної сфери зумовлено комерціалізацією їх діяльності, зростанням конкуренції на ринку, тенденціями інтеграції України у світове співтовариство [9, с. 253].

Разом з тим, через нерозуміння специфіки діяльності та особливостей структури маркетингу у цій сфері, функція маркетингового (ринкового) управління не реалізується повною мірою. Про це свідчить те, що за наявних ресурсів, прямий внесок туризму у ВВП України за останні роки коливається в межах 2,0% загального обсягу ВВП (у 2012 р. – 2,2%), коли у ряду країн від 5 до 8%, а у деяких сягає 50% [3]; проблемою залишається невідповідність обслуговуючого персоналу до надання послуг на рівні світових стандартів [4]; за оприлюдненими даними ВЕФ (у березні 2013 р.) у рейтингу конкурентоспроможності у сфері рекреації та туризму Україна посідає 85-е місце серед 140 держав світу [5].

Теоретичне підґрунтя щодо сутності та завдань маркетингу послуг закладене у працях зарубіжних (М. Бітнер, К. Гренгрооса, Л. Енґліс, Ф. Котлера, Д. Ратмела, Е. Ланґгарда) та вітчизняних (О. Пашука, Т. Примака, І. Черкаського та ін.) авторів. Окремі аспекти маркетингу в галузі рекреації та туризму досліджували: А. Дурович,

В. Кифяк, Н. Кудла, М. Мальська, Г. Мунін, І. Ополченев, З. Тимошенко, Н. Чорненька, Л. Шульгіна та ряд інших науковців. Багаточисленні публікації останніх років вказують на те, що інтерес до маркетингу як концепції управління підприємствами рекреаційно-туристичної галузі зростає. Проте ідея пошуку резервів підвищення ефективності їх сервісної діяльності в структурі маркетингу не знайшла належного поширення.

II. Постановка завдання

Метою нашого дослідження є виявлення особливостей структури маркетингу підприємств рекреаційно-туристичної сфери з управлінських позицій та, на цій основі, пошук резервів підвищення ефективності їх діяльності.

III. Результати

Враховуючи те, що місцем прояву економічних відносин між виробниками та споживачами рекреаційно-туристичного продукту є ринок, кожне підприємство намагається застосувати стратегію та тактику маркетингу, тобто ту складову частину управлінської діяльності, яка направлена на розробку та просування продуктів на ринок, а також на створення сприятливих умов для їх споживання. Завдяки маркетингу досягається подвійна мета підприємства – задоволення виявлених потреб більш ефективним способом, ніж це роблять конкуренти, та отримання прибутку [1].

Принципово важливим для використання маркетингу є те, що рекреаційно-туристична діяльність має специфічні особливості. Вони обґрунтовуються як характеристиками самого продукту, який включає як матеріальні, так і нематеріальні компоненти, формується комплексним обслуговуванням, має специфіку просування, збуту і споживання, так і багатогранністю факторів впливу на діяльність та складною структурою її маркетингу [8].

Зауважимо, що рекреаційно-туристичний продукт створюється зусиллями багатьох підприємств різних профілів та рівнів, кожне з яких володіє юридичною й економічною самостійністю, використовує власні методи роботи, функції маркетингу та комерційні цілі. При цьому, у функціонуванні територіальних рекреаційно-туристичних комплексів часто має місце вертикальна і горизонтальна координація учасників маркетингу (туроператорів та турагентів, санаторно-курортних закладів, окремих виробників турпослуг) та, через значні затрати, кооперація маркетингових заходів [1].

Необхідність використання інформаційних зв'язків між окремими підприємствами і споживачами послуг, сегментами суспільства, з якими вони взаємодіють, зумовлює формування власної (специфічної для кожного типу підприємств) системи маркетингових комунікацій. Наприклад, для санаторіїв визначальною проблемою є різноваріантність отримання путівки: за власний рахунок; за рахунок коштів підприємств або профсоюзних внесків; коштів ФСС, ФССНВ або коштів, якими розпоряджається Міністерство праці та соціальної політики. Узаконеним "ключовим" комунікатором першого порядку виступає лікар, який видає потенційному споживачеві послуг довідку Ф.070/о для одержання путівки з чітко зазначеним місцем лікування та профілем санаторію. Відповідно, комунікаторами другого порядку виступають працівники профкомів, комісії по соціальному страхуванню, органів, які беруть на облік для лікування й оздоровлення пільгових категорій громадян, представники соціального каналу (родичі, сусіди, колеги тощо).

Різноманітні процеси рекреаційно-туристичного обслуговування не тільки формують характер системи надання/споживання продукту (послуг), а й стосуються таких понять, як досвід споживача і характеристика персоналу. Це пояснюється тим, що споживачі "втягнуті" у процес обслуговування і постій-

но контактують з іншими клієнтами й працівниками підприємства. З одного боку, бажаний сервіс для споживача – це комбінація того, що може бути, й того, що має бути надано у контексті його персональних потреб. З іншого, – рівні бажаних і належних (граничних) сервісних очікувань відбивають обіцянки постачальника та досвід споживача. У зв'язку з цим, персонал виступає частиною продукту, від ступеня професіоналізму, гостинності та доброзичливості якого на всіх рівнях залежить якість продукту (послуг) та ступінь задоволеності споживача, а розуміння природи "зіткнень" споживачів з персоналом і управління ними є запорукою задоволення споживачів, визначає успішність діяльності підприємства на видовому ринку.

На практиці навички, мотивація, уміння персоналу зі сторони підприємства та очікування й поведінка споживача з іншої створюють рівень організації або процес (кількість та якість етапів) надання/споживання рекреаційно-туристичного продукту (послуг).

Певний вплив на враження та купівельну поведінку споживача справляє і простір, у якому надаються/споживаються продукти (послуги). Його формують: оформлення приміщення, обладнання, форма персоналу, відчутні підтвердження якості, які споживач отримує в процесі замовлення та споживання продукту (послуг).

Зважаючи на це, сучасне трактування розширеної структури (комплексу) елементів маркетингу рекреаційно-туристичних підприємств, здатної забезпечувати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку має вигляд системи 7–"P": продукт/послуга (product); ціна (price); місце збуту та канали розподілу (place); просування (promotion); персонал або люди (peoples); фізичне оточення під час надання/споживання послуги або матеріальний доказ якості (physical evidence); процедури та процеси (process).

На нашу думку, три останні елементи системи відображають структуру організаційної культури підприємства [6, с. 432] (рис. 1):

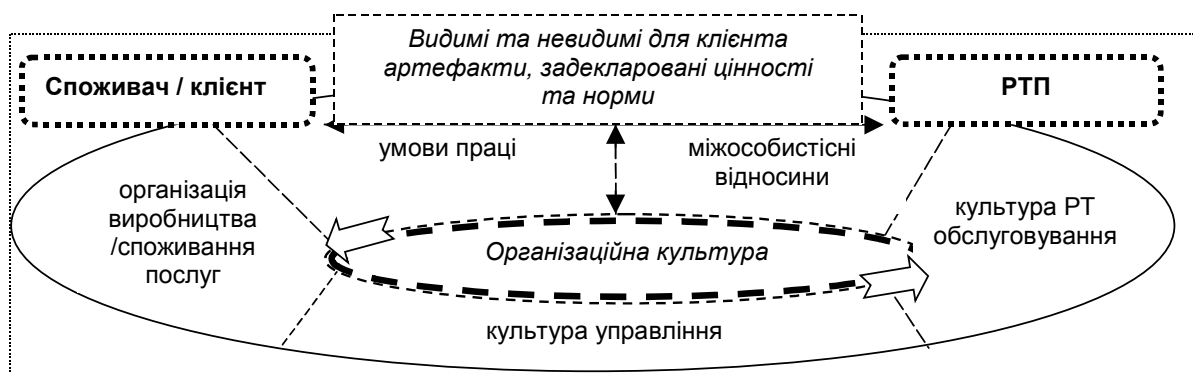


Рис. 1. Основні елементи організаційної культури рекреаційно-туристичного підприємства (створено автором)

За таких умов організаційну культуру можна представити як п'ятий елемент структури або об'єкта управління у системі управління маркетингом. Результатом управлінського впливу має бути заданий рівень взаємодії членів колективу, від якого залежить рівень внутрішніх та зовнішніх транзакційних витрат. Актуальності набуває процес узгодженості командної роботи як великої цінності, а перед управліннями постають завдання щодо правильного формування ідеології рекреаційно-туристичного бізнесу, яку

мають приймати й розділяти всі працівники підприємства. Вирішення цих завдань дає змогу досягти підвищення відданості працівників своєму підприємству та продуктивності праці, розвитку співпраці, покращення процесу прийняття рішень, підвищення результативності та ефективності сервісної діяльності підприємства. У підсумку досягти найголовнішого – перетворити корпоративну культуру на унікальну конкурентну перевагу на ринку, яку нелегко скопіювати.

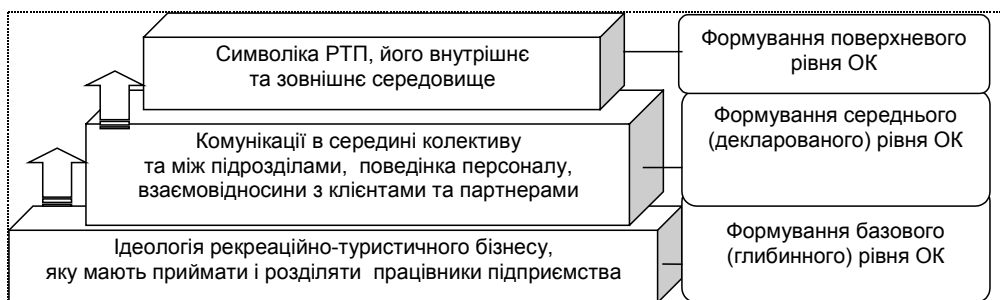


Рис. 2. Організаційна культура рекреаційно-туристичного підприємства як об'єкт маркетингового управління (авторська розробка)

Відомі концептуальні моделі маркетингу послуг [7] вказують на те, що проблеми управління організаційною культурою вирішуються у площині внутрішнього маркетингу рекреаційно-туристичного підприємства. За Ф. Котлером, внутрішній маркетинг (internal marketing) як процес включає в себе:

- введення культури обслуговування;
- розвиток маркетингового підходу до управління персоналом;
- розповсюдження маркетингової інформації серед працюючих;
- введення системи заохочення та нагородження [2].

На відміну від зовнішнього маркетингу, який орієнтовано різними засобами на ринок, внутрішній маркетинг рекреаційно-туристич-

ного підприємства – це управлінська діяльність, яку орієнтовано на персонал (найм фахівців, які вміють і бажають надавати якісні послуги зовнішнім клієнтам, мотивацію, навчання та розширення повноважень фахівців, підтримку командної роботи), а точніше – узгодження інтересів підприємства з потребами персоналу, виховання відданості підприємству та його продукції.

Індивідуалізація рекреаційно-туристичного обслуговування споживачів (у тому числі бізнес-партнерів), підтримка та розвиток довготривалих відносин (комунікацій) з ними – основні принципи маркетингу взаємодії – соціальної (інтерактивної) площини маркетингу (рис. 3).

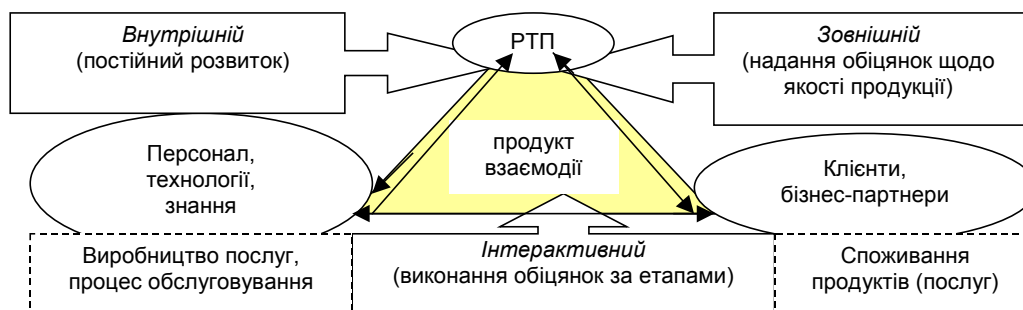


Рис. 3. Модель загального маркетингу рекреаційно-туристичного підприємства за трикутником Ф. Котлера (створено автором)

Такий вид маркетингу (relationship marketing) покликаний забезпечити отримання психологічних, соціальних і економічних вигод від тісних взаємодій персоналу та зовнішньої аудиторії.

Вже з розвитком новітніх інформаційно-комунікаційних технологій інтерактивний маркетинг (interactive marketing) набуває особливого значення – стає ядром маркетингових кампаній. Він реалізується у формі пря-

мого маркетингу, забезпечуючи високу гнучкість та дозволяючи підприємству постійно вносити корективи у свою діяльність.

Для узгодженої реалізації завдань різних видів маркетингу в одній управлінській системі ряд рекреаційно-туристичних підприємств уже сьогодні використовують маркетинг за базами даних (database marketing). Маркетинг за базами даних забезпечує, в першу чергу, ефективність вивчення ринку, сприяє встановленню більш тісних контактів із клієнтами та партнерами. Основними його вигодами є: розширення програми або виділення найбільш ефективних елементів маркетингу, зниження ризику у процесі планування та реалізації довгострокових стратегій, а також вжиття заходів, необхідних для покращення всіх сторін рекреаційно-туристичної діяльності.

IV. Висновки

Отже, резерви підвищення ефективності управління, а на виході – ефективності діяльності підприємств рекреаційно-туристичної сфери криються в особливостях структури їх маркетингу. Для планування та виконання повномасштабної маркетингової операції пропонується використовувати в системі маркетинг-мікс організаційну культуру; виділяти у структурі загального маркетингу та ефективно вирішувати завдання зовнішнього, внутрішнього маркетингу та маркетингу взаємодії; використовувати маркетинг за базами даних, який допомагає орієнтуватися на ринку, знижувати загальні витрати на маркетинг та збільшувати прибутки від продажів.

Список використаної літератури

1. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учеб. пособ. / А.П. Дурович. – 4-е изд., стереотип. – Мн. : Новое знание, 2004. – 496 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм [Электронный ресурс] / Ф. Котлер, Д. Боуэн, Д. Мейкенз. – Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/kotler_tourism_11.htm.
3. Підсумки Євро-2012: внесок туризму у ВВП України трохи перевищив 2% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/06/13/303608>.
4. Проект Закону України “Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 р. та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 рр.” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF72F001.html.
5. Рейтинг конкурентоспроможності країн у сфері туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://acf.ua/news_galuz-rejtingkonkurentospromozhnostikra%D1%97n-u-sferi-turizmu.
6. Сладкевич В.П. Сучасний менеджмент організацій : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.П. Сладкевич, А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2007. – 488 с.
7. Черкаський І.Б. Теоретичні засади маркетингу послуг [Електронний ресурс] / І.Б. Черкаський. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Modre/2008_2/14.pdf.
8. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Н.В. Чорненька. – К. : Атіка, 2006. – 264 с. – Режим доступу: <http://tourism-book.com/pbooks/book-39/ua/chapter-1911/>.
9. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу : [монографія] / Л.М. Шульгіна. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2005. – 597 с.
10. WTTC Travel & Tourism Economic Impact 2012. Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: www.wttc.org.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2013.

Дмитрук Е.В. Структура маркетинга – резерв повышения эффективности деятельности предприятий рекреационно-туристической сферы

В статье обоснованы возможности поиска резервов повышения эффективности деятельности предприятий рекреационно-туристической сферы в структуре их маркетинга благодаря использованию в системе маркетинг-микс элемента “организационная культура”, четкому определению задач маркетинга по треугольником Ф. Котлера и внедрения маркетинга по базам данных.

Ключевые слова: *предприятия рекреационно-туристической сферы, эффективность управления и деятельности, структура и элементы маркетинга, персонал, организационная культура, маркетинг по базам данных, прибыль.*

Dmitruk E. Structure of marketing – reserve efficiency of companies of the recreation and touristic sectors

In the article the search capabilities reserves for increasing the efficiency of enterprises recreation and tourism sector in the structure of their marketing are being analyzed. First of all, marketing is considered as part of management, which at the enterprises of this sector is not fully realized.

The reasons for this situation are rooted in the peculiarities and complexities of marketing recreational and tourist activities. Considering the elements of the marketing system, 7 - “P”, it is suggested to use except for the first four (product, price, place, promotion), the fifth element – the

“organizational culture”, which not only reflects the content of the other three elements (personnel, physical environment, processes), but also enhances the marketing be effective.

Based on the well-known conceptual models of marketing services, including F. Kotler triangular, described the problems of organizational culture are solved in the plane of internal marketing, which is the central task of matching the company’s interests with the needs of staff, education of loyalty to the enterprise and its products. In turn, the social (online) marketing plane implemented relationship marketing, which aims to ensure receipt of the psychological, social and economic benefits of closer interaction of staff and external audiences.

In addition, the proposed wider use in the practice of business marketing databases, which would harmonize the different tasks used in the specific recreation and tourist enterprise, the types of marketing in one management system.

Key words: *enterprise recreational tourism sector, the effectiveness of the management and operations, structure and elements of marketing, personnel, organizational culture, marketing databases, profit.*

УДК 338.24:339.13:622.012

М.В. Жикаляккандидат геологічних наук
Державне регіональне геологічне підприємство "Донецькгеологія"**СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГІРНИЧОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

У статті розглянуто досвід зарубіжних країн щодо державного регулювання діяльності гірничих підприємств на початкових стадіях їх робіт. Визначено умови, за яких стає можливим здійснення геологорозвідки недержавними підприємствами та приватними особами. Наведено пропозиції щодо вдосконалення функцій держави при проведенні геологорозвідувальних робіт підприємствами гірничої промисловості.

Ключові слова: державне регулювання, бюджетне фінансування, геологорозвідувальні роботи, державні геологічні служби, геологічна інформація.

I. Вступ

Сучасний розвиток світової економіки багато в чому визначається станом найважливіших галузей промисловості, у т. ч. гірничого сектору. У цій галузі за останні роки відбулися значні зміни в трендах розвитку, тому є доцільним вивчення сучасного стану гірничої галузі у світі. Викликає інтерес досвід перетворень у ряді зарубіжних країн, зокрема, досвід реформування в частині державного регулювання діяльності гірничих підприємств на початкових стадіях їх робіт. Особливу увагу заслуговує аналіз світового досвіду державного регулювання щодо проведення геологорозвідувальних робіт (ГРР). За результатами світової практики саме продумана й зважена політика з боку держави сприяє більш ефективному здійсненню реструктуризації і модернізації будь-якої галузі економіки. Задля виконання положень Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року, метою якої визначено забезпечення потреб національної економіки у мінеральних ресурсах за рахунок власного видобутку, зменшення залежності України від імпорту мінеральних ресурсів та збільшення експортного потенціалу країни за рахунок власного видобутку корисних копалин, що мають великий попит на світовому ринку, дослідження світового досвіду державного регулювання гірничої промисловості є актуальним і своєчасним.

Дослідження цього питання проводили такі провідні спеціалісти, як О. Амоша, І. Андриєвський, О. Бобров, Ж. Варє, С. Кімельман, М. Колеснік, М. Красножон, Б. Малюк, В. Міщенко та ін. [1–8].

II. Постановка завдання

Стрімкі зміни, що відбуваються в сучасній економіці, потребують ширшого аналізу досвіду побудови взаємовідносин між державою та гірничими підприємствами, вияв-

лення умов, за яких стає можливим здійснення геологорозвідки недержавними підприємствами та приватними особами, розробки пропозицій щодо вдосконалення функцій держави у проведенні геологорозвідувальних робіт підприємствами гірничої промисловості. Означені питання сформували мету наукової статті.

III. Результати

У 60–70-х рр. ХХ ст. політика багатьох країн щодо мінеральних ресурсів характеризувалася зростанням ролі держав у гірничій діяльності. Насамперед це стосувалося країн, що розвиваються, більшість з яких після отримання незалежності встановлювали державну власність на мінеральні ресурси, націоналізували гірничі підприємства і створювали державні компанії для їх розробки, посилювали державне регулювання приватних компаній, що діють у цій сфері, обмежували іноземні інвестиції в гірничий сектор, переглядали договори з транснаціональними видобувними компаніями тощо. Це відбувалося у зв'язку з тим, що рівень цін на основні види мінеральних ресурсів, а відповідно, й доходи від багатьох гірничих проектів були досить високими. Їх передбачалося вилучати у приватних компаній і використовувати на цілі соціально-економічного розвитку [1, с. 114].

Крім того, значна частина світового гірничого сектора була представлена країнами соціалістичного союзу, де в цій, як і в інших галузях, діяли в основному державні підприємства і використовувалися методи управління, притаманні плановим адміністративно-командним економікам.

У кінці 80-х рр. ХХ ст. відбулася істотна зміна державної політики багатьох країн щодо гірничого сектора. У країнах, що розвиваються, це було обумовлено падінням світових цін на мінеральні ресурси, зростанням міжнародних процентних ставок і, як наслідок, зростанням міжнародної конкуренції на ринках мінеральних і фінансових ре-

сурсів, а також незадовільною репутацією державного сектора країн, що розвиваються, пов'язаною з його низькою ефективністю й корупцією. Крім того, у більшості країн соціалістичного союзу, включаючи Україну, почався перехід від планової економіки, заснованої на державній власності, до переважно ринкової, який торкнувся й гірничої діяльності. Це значною мірою було обумовлене падінням світових цін на мінеральні ресурси й усвідомленням неефективності державного виробництва.

Основними тенденціями зміни державної політики щодо гірничого сектора в країнах, що розвиваються, стали: приватизація державних підприємств та стимулювання участі в гірничій діяльності приватного сектора, включаючи іноземних інвесторів; більш чітка специфікація прав власності інвесторів взагалі й гірничих прав зокрема; перехід від посиленого режиму бюрократичного регулювання до лібералізації торгової та інвестиційної діяльності, зняття ряду обмежень, спрощення процедур надання прав на гірничу діяльність та інших погоджень; державні гарантії щодо стабільності гірничого й податкового законодавства. Це призвело до зростання інвестиційного інтересу й переміщення гірничої діяльності до країн Азії, Африки й Латинської Америки. Разом з лібералізацією гірничого законодавства спостерігалася також тенденція до зростання екологічного регулювання та посилення впливу територіальних громад на прийняття рішень щодо гірничої діяльності [1, с. 114–115].

На сьогодні у світі в галузі ГРР переважно діють компанії з недержавною формою власності. Державні геологорозвідувальні компанії збереглися в основному в країнах з перехідними економіками, але при цьому їхні функції істотно змінилися. Якщо раніше вони вели діяльність з геологорозвідки на основі державних замовлень і за рахунок коштів державного бюджету, то наразі все більша частина відповідних робіт виконується за замовленнями видобувних компаній.

Відповідно до світового огляду стану геологорозвідки родовищ кольорових металів, починаючи з 2005 р., більше 50% світових обсягів геологорозвідувальних робіт у цій галузі фінансувалося і здійснювалося юніорськими компаніями (юніорські (або венчурні) компанії, що беруть участь у гірничій діяльності, являють собою малі компанії з недержавною формою власності, які в основному спеціалізуються на геологорозвідувальних роботах). 30–35% – великими видобувними компаніями (понад 500 млн дол. США річного доходу), близько 15% – середніми видобувними компаніями (50–500 млн дол. США річного доходу) і тільки 1–2% – державними та іншими компаніями [7]. На-

віть у Росії частка прямого бюджетного фінансування ГРР у 2003–2006 рр. становила 7,1–17,6% від загального обсягу коштів, спрямованих на ГРР [5]. У 2008–2009 рр. надрокористувачами або за їх рахунок здійснювалося близько 30% робіт з пошуку та оцінки родовищ і 99% робіт з їх розвідки [5, с. 10].

В інших країнах пряме бюджетне фінансування ГРР становить ще меншу частку від загальних обсягів коштів, що витрачаються на ці цілі. Пряма участь держави в геологічних дослідженнях у розвинених і більшості інших країн зазвичай обмежується стадією загальногеологічного вивчення надр і так званими регіональними геологічними дослідженнями. Державні геологічні служби здійснюють відповідні роботи силами виробничих підрозділів, що входять до їх складу і (або) розміщують замовлення на них у наукових організаціях і недержавних геологорозвідувальних підприємствах.

Причини того, чому діяльність держави в цій галузі зазвичай обмежується геологічними дослідженнями загального характеру, а розвідку родовищ здійснюють недержавні видобувні або спеціалізовані геологорозвідувальні компанії, детально висвітлювалися [3, с. 8–29] і полягають у такому.

Геологічна інформація, отримана на стадії регіональних геологічних досліджень, представляє собою суспільний товар, який не може ефективно надаватися на ринках. Потрібними є або пряма участь держави у їх виробництві, або державне фінансування виробництва.

Геологічна інформація, отримана на стадії пошуку та розвідки родовищ, значно більшою мірою володіє властивостями приватного товару, оскільки необхідна, перш за все, економічним суб'єктам, що використовують її в процесі розробки родовищ та отримання доходів від виробництва продукції мінерально-сировинного комплексу. Разом з тим, діяльність з геологорозвідки пов'язана зі значними ризиками, а отримувана в процесі її здійснення геологічна інформація також певною мірою представляє собою суспільний товар. Тому, як зазначалося вище, держава може стимулювати отримання даної інформації та забезпечувати вільний доступ до неї різних суб'єктів соціально-економічних відносин.

Для того, щоб створити умови для ведення розвідки силами й засобами недержавних компаній і приватних осіб, необхідно таке.

По-перше, вони повинні мати можливість отримання доходів від цієї діяльності. Оскільки сама по собі геологічна інформація про наявність у межах визначеної ділянки запасів придатних до експлуатації, немає ціни за відсутності прав на їх розробку, остільки економічний суб'єкт, який здійснює інвести-

ції в ГРР, повинен отримати права на розробку відкритих і розвіданих ним запасів, а також можливість вільної передачі цих прав разом з геологічною інформацією іншим суб'єктам економічної діяльності за узгодженими між ними цінами.

Саме у зв'язку з викладеним, першочергове право на подальше використання родовищ більшість видобувних країн надає особі, яка відкрила їх або розвідала. Ця особа, по-перше, отримує право на подальшу розвідку й видобуток корисних копалин на цій ділянці, по-друге, може продати ці права разом з отриманою ним геологічною інформацією про запаси будь-якій іншій фізичній або юридичній особі. І тільки в тому випадку, якщо особа, яка інвестувала в розвідку протягом певного терміну, відведеного для цієї мети законом, не скористалася своїми правами, вони можуть бути передані іншим особам.

По-третє, у зв'язку з тим, що ризики інвестицій у геологорозвідку великі, а отримана в її процесі геологічна інформація в подальшому може використовуватися іншими особам й, отже, створює позитивні екстерналії, держава може стимулювати цей вид діяльності шляхом використання різних податкових пільг і спеціальних положень.

Якщо геологорозвідка не принесла позитивних результатів (тобто встановлено, що подальша розвідка й видобуток корисних копалин на цьому родовищі на сьогодні нецільні), то господарюючий суб'єкт зазвичай не може найближчим часом продати геологічну інформацію іншим господарюючим суб'єктам і отримати відповідні доходи. Крім того, якщо він протягом деякого часу не використав і права на родовище й отриману геологічну інформацію, то зазвичай позбавляється даних прав і зобов'язаний передати цю інформацію державі з тим, щоб її можна було надавати іншим користувачам. Тому, щоб стимулювати прийняття на себе відповідних ризиків, компаніям, що проводять геологорозвідку, яка не принесла позитивних результатів, зазвичай дозволяється списувати витрати, пов'язані з її проведенням, на зменшення оподаткованого прибутку від інших гірничих проектів та інших видів господарської діяльності.

Крім того, для стимулювання ГРР використовується прискорена амортизація витрат на ГРР аж до одноразового списання їх на витрати з видобутку корисних копалин, а також пільги спеціалізованим компаніям, які ведуть геологорозвідку на свій ризик [3, с. 141–144].

Як свідчить світовий досвід, у XX–XXI ст. функції геологічних служб різних країн світу суттєво змінилися. Якщо раніше вони в тій чи іншій мірі брали участь у здійсненні геологорозвідки, то на сьогодні практично не

здійснюють таку діяльність. До їх функцій зазвичай відноситься тільки ті, які не можуть виконувати приватні інвестори [9].

Крім загального геологічного вивчення надр державні геологічні служби виконують різні функції, пов'язані зі збором, зберіганням, обробкою, наданням користувачам геологічної інформації, одержуваної ними самими й недержавними організаціями; з виробництвом та (або) фінансуванням виробництва, збором, зберіганням іншої інформації (екологічної, про стан водних ресурсів, земної поверхні, техногенних процесів), видачею дозволів, ліцензій, укладенням концесійних угод з господарюючими суб'єктами, які збираються вести гірничу діяльність, контролем за дотриманням законодавства у цих сферах та ін. Фінансуються ці установи й здійснювана ними діяльність з коштів державних бюджетів (зазвичай із загального фонду). Що ж стосується власне геологорозвідувальних робіт, вони, за винятками, здійснюються приватними інвесторами [9].

Відповідно до чинного на сьогодні практично у всіх країнах порядку ведення геологічних досліджень та здійснення геологорозвідувальних робіт немає підстав для того, щоб стягувати з учасників гірничої діяльності плату за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, яка формально стягувалася в Україні до 2011 р., а фактично продовжує стягуватися і зараз.

Плата за ГРР, яка встановлена видобувними країнами з перехідними економіками, обумовлена специфікою перехідного періоду й стягувалася з учасників гірничої діяльності на початкових стадіях реформування економіки. Наприклад, у Росії плата за ГРР стягувалася до 2003 року.

У процесі проведення ГРР недержавні геологорозвідувальні та видобувні компанії використовують різну геологічну інформацію зазвичай загального характеру, а також інформацію, отриману в процесі проведення геологорозвідувальних робіт на даній ділянці надр іншими недержавними компаніями та іншими економічними суб'єктами. Крім того, спеціалізовані геологорозвідувальні компанії можуть здійснювати роботи з розвідки за замовленнями інших видобувних компаній, або на свій ризик з метою подальшого продажу отриманої в її процесі інформації про запаси, як правило, разом з правами на використання відкритих або розвіданих запасів. Таким чином, між державою й різними економічними суб'єктами виникає комплекс відносин, пов'язаних з виробництвом і передачею або продажем геологічної інформації різним користувачам, які вимагають правового регулювання.

Практично у всіх країнах діє спеціальне законодавство, яке визначає правові режи-

ми використання геологічної інформації, одержуваної приватними інвесторами та державними установами, та встановлює права на неї, вимоги до її змісту, порядок надання, ціни тощо [2, с. 120–129]. Основним принципом діяльності держави в цій галузі є те, що геологічна інформація призначена для широкого кола користувачів і не повинна засекречуватися й продаватися (або повинна надаватися за цінами, які не перевищують витрат, пов'язаних з її зберіганням, обробкою, тиражуванням тощо).

Право власності на геологічну інформацію, що належить державі й приватним особам, охороняється законом. У деяких країнах, наприклад, у Великобританії, користувачі повинні отримувати ліцензії на роботу з геологічною інформацією [2, с. 122–123].

Геологічні служби у відносинах, пов'язаних з використанням геологічної інформації, виступають в якості банків даних. У них збирається вся інформація: отримана самими геологічними службами, вироблена за їх замовленнями державними й приватними компаніями та науковими установами, що здійснюють загальне геологічне вивчення надр (гідрогеологічні, сейсмологічні, геофізичні, геохімічні дослідження, картографування, аерофотозйомки і т. ін.), а також інформація, що отримується компаніями, які ведуть пошук, розвідку та видобуток корисних копалин. Обов'язкова передача всієї інформації геологічним службам передбачена для всіх осіб, що володіють нею. Геологічні служби можуть надавати цю інформацію користувачам за плату або безкоштовно (залежно від її виду) за замовленнями або забезпечувати вільний доступ до неї через Інтернет, друковані видання тощо.

Інформація загального характеру (доступ до банків даних, геологічні карти, сейсмічна інформація, вивчення керна тощо) зазвичай коштує недорого. Так, наприклад, доступ до якого-небудь загального банку даних у європейській країні може коштувати близько 50 євро. Повні пакети даних по родовищах можуть коштувати значно дорожче, до 50 тис. євро. Для деяких користувачів – наукових, урядових організацій, колективних користувачів – може бути передбачено безкоштовне надання певної інформації або знижки [2, с. 120–129].

Геологічна інформація, яка одержується приватними інвесторами, передається державі відразу, як тільки вона отримана, відповідним чином оброблена й представлена у вигляді, придатному для подальшого використання. Це пов'язано з тим, що ця інформація є суспільним товаром, і її споживачів не бажано позбавляти можливості використовувати цю інформацію навіть на короткий проміжок часу. Разом з тим, особам, які отримали геологічну інформацію, забез-

печено право її подальшої передачі третім особам спільно з правами на мінеральні ресурси, а крім того, їй захист з метою запобігання можливості використання на шкоду їх інтересам. Держава гарантує цим особам конфіденційність отриманої від них геологічної інформації протягом деякого терміну, необхідного для того, щоб реалізувати свої права. Конфіденційність передбачає, що держава протягом заявленого терміну зобов'язується надавати цю інформацію тільки обмеженому колу користувачів, забороняє її подальше поширення, забезпечує збереження тощо. Потім правила користування цією інформацією можуть змінюватися. Наприклад, у Данії і Гренландії дані, отримані приватними особами та компаніями при проведенні пошуково-розвідувальних робіт, зберігаються як конфіденційні строком на 5 років з моменту закінчення геологорозвідувальних робіт [2, с. 121].

Держава зацікавлена в отриманні якісної інформації, у зв'язку з чим вона може пред'являти вимоги до її змісту й достовірності. Для надання можливості користування геологічною інформацією максимально широкому колу осіб та зниження витрат, пов'язаних з її використанням, більшість країн дотримується певних міжнародних норм, термінології, правил її отримання, вимог до звітів про проведені роботи, гірничих проектів тощо. Для цієї мети зазвичай використовуються відповідні стандарти, які застосовуються низкою провідних видобувних країн (розроблені Комітетом з міжнародних стандартів звітності по запасам твердих корисних копалин), а також рамкові правила, розроблені й рекомендовані ООН [8].

Вимоги до геологічної інформації можуть включати правила й методологію підрахунку запасів і визначення кондицій, вимоги до звітності, до кваліфікації фахівців, опису методів, які використовувалися задля її отримання, вимоги щодо правил оцінки запасів, обґрунтування вибору способів розробки, технологій, прогнозу цін на ресурси, витрат (капітальних, поточних, екологічних, на підготовку інфраструктури й закриття родовищ, пов'язаних зі збагаченням, утилізацією відходів тощо). Всі обґрунтування й розрахунки мають базуватися на раціональних припущеннях і порівняннях з аналогами [2, с. 68–74].

IV. Висновки

Проведене дослідження світового досвіду державного регулювання гірничої промисловості дозволяє зробити ряд висновків.

Гірниче і податкове законодавство має створювати умови для ефективної господарської діяльності, з одного боку, та захисту інтересів суспільства й третіх осіб, пов'язаних з гірничою діяльністю, з іншого.

До числа основних умов, що забезпечують зростання ефективності гірничої діяль-

ності, відноситься специфікація прав власності на мінеральні ресурси, заходи, спрямовані на спрощення бюрократичних процедур і зниження масштабів корупції в процесі її державного регулювання. Деякі зміни податкового та гірничого законодавства можуть також створити сприятливі умови господарської діяльності гірничих компаній за рахунок зниження ризиків, властивих цьому виду діяльності, термінів окупності інвестицій у гірничі проекти, стимулювання зниження масштабів негативних і зростання масштабів позитивних екстерналій, створюваних гірничою діяльністю.

Враховуючи, що держава з ряду причин зазвичай менш ефективно веде ГРР, ніж недержавні компанії, пропонується відмовитися від бюджетного фінансування геологорозвідувальних робіт. Геологорозвідка повинна фінансуватися і здійснюватися або самими видобувними компаніями, або спеціалізованими недержавними підприємствами на їх замовлення або на свій ризик. Для цього необхідною є приватизація існуючих в Україні геологорозвідувальних підприємств і створення умов для їх ефективної діяльності.

Функції державних геологічних служб повинні обмежитися регіональними геологічними, геофізичними, геохімічними, гідрогеологічними та екологічними дослідженнями, збиранням, обробленням, зберіганням і передачею користувачам геологічної інформації, узгодженням програм робіт і технічних проектів, пов'язаних з надрокористуванням, видачею спеціальних дозволів на ГРР і видобуток, контролем за діяльністю надрокористувачів, розробкою нормативних актів, що регулюють відносини у цій сфері тощо. Фінансуватися дана діяльність геологічної служби повинна не за рахунок надходжень від збору за ГРР, що залежать від обсягів видобутку або доходів гірничих компаній, а виходячи з потреб держави у відповідній діяльності й можливих обсягів її фінансування, визначених у бюджетному процесі.

Список використаної літератури

1. Бастіда Е. Гірниче законодавство і політика / Е. Бастіда, Б.І. Малюк, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон // Надрокористування у країнах Європи і Америки : довідкове видання. – К. : Географіка, 2003. – С. 111–120.

2. Варе Ж. Аналіз існуючих стратегічних тенденцій у європейських геологічних службах / Ж. Варе, Б.І. Малюк, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон // Надрокористування у країнах Європи і Америки : довідкове видання. – К. : Географіка, 2003. – С. 105–108.
3. Веткин А.С. Мировой опыт налогообложения и правового регулирования горной деятельности : монография / А.С. Веткин, Н.В. Жикаляк ; НАН Украины. Ин-т экономики пр-сти. – Донецк, 2010. – 236 с.
4. Донской С.Е. О проекте стратегии развития геологической отрасли до 2030 г. (Доклад на парламентских слушаниях Совета Федерации Собрания РФ 20 ноября 2009 г.) / С.Е. Донской // Разведка и охрана недр. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
5. Крюков В.А. Взаимная ответственность государства и бизнеса при проведении геолого-разведочных работ / В.А. Крюков, В.Ю. Силкин, В.В. Шмидт // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2008. – № 6. [Электронный ресурс] : материалы сайта "Геоинформмарк". – Режим доступа: http://www.geoinform.ru/?an=mrr608_02ru.
6. Малюк Б.І. Надрокористування у країнах Європи і Америки : довідкове видання / Б.І. Малюк, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон. – К. : Географіка, 2003. – 197 с.
7. Обзор мировых тенденций в геологоразведке. Специальный доклад Metal economics group для Minex Forum 2008. [Электронный ресурс] : материалы сайта "Metals Economics Group". – Режим доступа: <http://www.metalseconomics.com/pdf/World%20Explo%20Trends%20%28Russian%29.pdf>.
8. Рудько Г.І. Національні та міжнародні класифікації запасів і ресурсів корисних копалин: стан і перспективи гармонізації : монографія / Г.І. Рудько, О.В. Нецький, М.В. Назаренко, С.А. Хоменко. – К. : Чернівці : Букрек, 2012. – 240 с.
9. Forum of the European Geological Surveys Directors. Annual Business Meeting of the IUGS/IAGC and FOREGS Working Groups. Workshop summary. – 14–17 November. – Athens, 2000. – 84 p.

Стаття надійшла до редакції 10.07.2013.

Жикаляк Н.В. Мировой опыт государственного регулирования горнодобывающей промышленности

В статье рассмотрен опыт зарубежных стран государственного регулирования деятельности горнодобывающих предприятий на начальных стадиях их работ. Определены условия, при которых становится возможным осуществление геологоразведки негосударственными предприятиями и частными лицами. Даны предложения по совершенствованию функций государства при проведении геологоразведочных работ предприятиями горнодобывающей промышленности.

Ключевые слова: государственное регулирование, бюджетное финансирование, геологоразведочные работы, государственная геологическая служба, геологическая информация.

Zhykalyak M. World experience of government regulation of mining industry

The article describes the world experience of government regulation of mining activities in the early stages of their work. The conditions under which it becomes possible to carry out exploration nongovernmental entities and individuals were determined. Ways of improving the functions of the state during exploration work were offered.

It was determined that the mining law and the tax law should create conditions for effective economic activity on the one hand and the public interest and third parties relating to mining activities on the other hand.

Among the basic conditions for increased efficiency of mining activities are: specification of ownership of mineral resources, measures to simplify the bureaucratic procedures and to reduce incentives for corruption in the process of regulation. Some changes in tax and mining laws may also create favorable conditions for economic activities of mining companies by reducing the risks inherent in this activity, the payback period of investment in mining projects to stimulate reduction of the scale of the increase in the negative and positive externalities generated by mining activities.

It was offered to give up budget funding exploration. Exploration should be financed and carried out either by mining companies or specialized private enterprises. It was offered to privatize the exploration of existing businesses and to make conditions for their effective operation.

Functions of the State Geological Survey must be limited by regional geological, geophysical, geochemical, hydrogeological and environmental studies, data collection, processing, storage and transmission of users of geological information, coordination of work programs and technical projects relating to mineral resources, the issuance of special permits for exploration and production, control over the activities of subsoil users, development of normative acts regulating relations in this sphere, etc.

Key words: *government regulation, budget funding, exploration, State Geological Survey, geological information.*

УДК 338.45:658:316.422:330.322.2

І.М. Карапейчик

кандидат економічних наук
ПАТ "Азовмаш", м. Маріуполь

КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ КОМПЛЕКСНОЇ ДІЇ ЕНДОГЕННИХ І ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ

Досліджено із застосуванням методів математичного моделювання та статистичного аналізу особливості потенційної функції промислового підприємства, що характеризує його економічний потенціал, залежно від сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів, що враховуються. Встановлено, що властивості потенційної функції підприємства суттєво залежать від підмножини факторів, що враховуються. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до оцінювання потенціалу підприємств для одержання достовірних оцінок його рівня.

Ключові слова: промислове підприємство, економічний потенціал, математична модель, оцінка, кореляційний та регресивний аналіз.

I. Вступ

За останні роки серед вітчизняних наукових видань з'явилися публікації, в яких пропонується системний підхід до оцінювання потенціалів, а також інших синтетичних ознак підприємств високого рівня спільності [1; 2; 4; 8; 15]. Ідеологія вимірювань таких ознак кардинально відрізняється від широко поширеної практики оцінювання потенціалів [3; 5; 14; 16], серед яких домінують методи агрегування окремих, факторних оцінок в узагальнені, інтегральні оцінки [2; 9; 10].

Новий, системний підхід до оцінювання потенціалів диктує необхідність розробки й нових методів оцінювання, всебічної апробації методичних підходів, які пропонуються, вивчення їх можливостей і специфіки застосування.

Як показує аналіз наукової літератури, перші кроки в цьому напрямку спираються на застосування методів економіко-математичного моделювання, оптимізації й багатомірного статистичного аналізу [1; 4; 6; 11], дають змогу одержати неочевидні результати відносно властивості потенціальних функцій підприємств і по-новому оцінити обґрунтованість несистемних підходів до оцінювання потенціалів підприємств [6; 8].

Серед недосліджених у цій площині питань надто актуальним є питання про вплив на рівень економічного потенціалу підприємств безлічі факторів, що враховуються, і способів обліку їх дії при вимірюванні потенціалів. Від коректного вирішення цього питання значною мірою залежить якість цілепокладання у процесі розробки стратегій розвитку підприємств [7].

II. Постановка завдання

У зв'язку з вищевикладеним основною метою дослідження є порівняльний економі-

ко-математичний аналіз економічного потенціалу промислового підприємства як функції ендогенних, екзогенних і всієї сукупності факторів, а також обґрунтування як обов'язкової умови застосування в задачах оцінювання потенціалів підприємства застосування комплексного системного підходу.

III. Результати

Для вирішення поставленої задачі в дослідженні використана економіко-математична модель підприємства, запропонована і докладно описана [6].

$$P_e = \max_U P_n(U, S, X); \quad (1)$$

$$P_g = Q - C - \delta_K \cdot K;$$

$$P_n = \begin{cases} P_g, & P_g \leq 0 \\ (1 - \delta_P) \cdot P_g, & > P_g \end{cases}; \quad (2)$$

$$Q = q \cdot c_q;$$

$$q_i = A_i \cdot K_i^{\alpha_K} \cdot L_i^{\alpha_L} \cdot R_i^{\alpha_R} \quad \forall i; \quad (3)$$

$$C = \sum_j c_{ij} \cdot r_j + \sum_i (1 + \delta_L) \cdot c_L \cdot L_i + c_0;$$

$$\left(\frac{\pi}{2} - \theta \right) \quad (4)$$

$$r_j = \sum_i r_{ij};$$

$$r_{ij} = a_{ij} \cdot R_i \quad \forall i, j, i \in I, j \in J; \quad (5)$$

$$\sum_i K_i \leq K_0,$$

$$\sum_i L_i \leq L_0, \quad r_j \leq r'_j \quad \forall j, j \in J;$$

$$q_i \leq Q_i \quad \forall i, i \in I;$$

$$K \geq 0, L \geq 0, R \geq 0. \quad (6)$$

У цій моделі використані такі позначення: n – кількість технологій, які використовуються підприємством; I – множина індексів таких технологій; m – кількість видів продукції, що виробляється підприємством (у представленій моделі $m = n$, один продукт випускається тільки однією технологією, а одна технологія використовується тільки для виробництва одного виду продукції); P_e – економічний потенціал підприємства (максимально можливий чистий дохід підприємства); P_n – чистий дохід (прибуток) підприємства; U – вектор управляючих змінних; S, X – вектори параметрів стану підприємства і зовнішнього економічного середовища відповідно; $U = (K, L, R)$, де $K = (K_1, K_2, \dots, K_n)$, K_i – величина ОВФ, що використовуються за технологією i ; $L = (L_1, L_2, \dots, L_n)$, L_i – трудові ресурси, які використовуються за технологією i ; R – вектор кількості комплектів ресурсів, які використовуються підприємством для виробництва всього обсягу продукції, $R = (R_1, R_2, \dots, R_m)$, R_i – кількість комплектів ресурсів, які використовуються для виробництва продукції виду i ; r_j – кількість ресурсів виду j , які використовуються підприємством у процесі випуску всього обсягу продукції, $j \in J$, J – множина індексів видів ресурсів; r_{ij} – затрати ресурсу виду j у виробництві продукції виду i ; a_{ij} – норма затрат ресурсів j у виробництві продукції i ($a_{i1}/a_{i2}/\dots/a_{im}$ – співвідношення ресурсів усіх видів в одиничному комплекті ресурсів для виробництва продукції i); K_0 – величина ОВФ підприємства; L_0 – трудові ресурси підприємства; r'_j – ринкова пропозиція ресурсу виду j ; q_i – обсяг випуску продукції виду i ; Q_i – ринковий попит на продукцію виду i ; $A_i, \alpha_{Ki}, \alpha_{Li}, \alpha_{Ri}$ – параметри виробничої функції, що відповідає технології i ; Q – валовий дохід підприємства; q – вектор випуску, $q = (q_1, \dots, q_m)$; c_q – вектор цін на продукцію підприємства, $c_q = (c_{q1}, \dots, c_{qm})$, c_{qi} – ціна на продукцію виду i ; C – валові витрати підприємства: c_{ij} – ціна матеріального ресурсу виду j ; c_L – “ціна” трудових ресурсів; δ_L – ставка зборів і відчислень, пропорційних фонду оплати праці; c_0 – умовно-постійні витрати підприємства; P_g, P_n – валовий та чистий прибуток підприємства відповідно; δ_K – коефіцієнт амортизації; δ_P – ставка податку на прибуток підприємства.

Як видно із співвідношень (1)–(6), модель підприємства задана у вигляді оптимізаційної задачі певної структури, що має характер оптимального розподілу обмежених ресурсів між технологічними способами виробництва – задачі пошуку оптимальної виробничої програми підприємства з урахуванням факторів зовнішньоекономічного середовища.

При цьому в моделі підприємства передбачається можливість використання декількох технологій, кожна з яких спеціалізована на виробництві одного виду продукції і припускає використання певної частини основних виробничих фондів підприємства загального призначення, трудових ресурсів, які має підприємство, а також набору матеріальних ресурсів декількох видів. Кожний з технологічних засобів виробництва передбачує пропорційне використання матеріальних ресурсів різних видів.

Стан підприємства визначається параметрами технологій, величиною наявних ОВФ і трудових ресурсів, параметрами механізму амортизації основних фондів, рівнем накладних витрат. Множина параметрів зовнішнього середовища включає в себе ціни на матеріальні й трудові ресурси, а також продукцію підприємства, обсяги ринкової пропозиції матеріальних ресурсів і ринкового попиту на продукцію, що випускається підприємством, ставки податків, обов'язкових платежів і зборів.

У виборі параметрів діяльності підприємство планує забезпечити максимально можливий чистий прибуток з урахуванням стану зовнішньоекономічного середовища, а також природних обмежень на використання факторів виробництва й обсяги випуску продукції. При цьому управляючими змінними являються обсяги використання основного капіталу, матеріальних і трудових ресурсів усіма технологічними засобами підприємства.

Для дослідження потенційної функції, що характеризує економічний потенціал підприємства, використана модель із значеннями ендогенних і екзогенних параметрів, які наведено в табл. 1, де припущено, що кількість видів матеріальних ресурсів n , які використовуються у виробництві, і кількість видів випускаємої продукції m , а відповідно і застосованих технологій виробництва, дорівнює 2.

Таблиця 1

Значення параметрів стану підприємства і зовнішнього середовища

Стан підприємства, S		Стан зовнішнього середовища, X	
Параметри	Значення	Параметри	Значення
$a_{11}; a_{12}$	1; 2	$c_{r1}; c_{r2}$	1; 2
$a_{21}; a_{22}$	3; 1	$c_{q1}; c_{q2}; c_L$	5; 3; 1
$A_1; A_2$	5; 4	$r'_1; r'_2$	100; 75
$\alpha_{K1}, \alpha_{L1}, \alpha_{R1}$	0,3; 0,2; 0,4	Q_1	50
$\alpha_{K2}, \alpha_{L2}, \alpha_{R2}$	0,3; 0,5; 0,2	Q_2	40
$K; L; c_0$	100; 50; 50	δ_L	0,30
		δ_p	0,15

Вибір значень більш детально обґрунтовано у статті І.Н. Карапейчика [6]. Цей вибір забезпечує нетривіальну рівноважну поведінку підприємства у різних зовнішньоекономічних умовах.

Оптимальне значення цільової функції (1) оптимізаційної задачі (1)–(6) при довільних фіксованих значеннях, урахованих у моделі зовнішніх і внутрішніх факторів, служить оцінкою економічного потенціалу підприємства P_e при даних значеннях вказаних факторів. Таким чином, потенційна функція підприємства Ψ є скалярною функцією із значеннями в одномірному просторі P_e , областю визначення в просторі $S \times X$ – просторі ендогенних S і екзогенних X параметрів, тобто параметрів, які визначають, відповідно, стан підприємства і стан зовнішнього економічного середовища.

Дослідження потенційної функції Ψ виконано за допомогою методу статистичних випробувань [12; 13], який передбачає вирішення оптимізаційної задачі (1)–(6) N разів, де N – достатньо велике позитивне ціле число (в даному випробуванні N прийнято рівним 300), при сполученнях значень ендогенних і екзогенних параметрів моделі, визначених випадковим способом у деякій множині D простору вказаних параметрів $S \times X$.

Множина D можливих значень параметрів стану підприємства і зовнішнього середовища задавалась у вигляді прямокутного паралелепіпеда з центром, координати якого вказано в табл. 1, а діапазон можливих значень кожного параметра s_i задавався у вигляді відрізка $[s'_i - \Delta s_i, s'_i + \Delta s_i]$, де $\Delta s_i = \gamma \cdot s'_i$, s'_i – центр діапазону можливих значень i -го параметра, а $0 \leq \gamma \leq 1$ (у розрахунках значення параметра γ приймалось рівним 0,2, тобто 20% від значення, що відповідає центру діапазону можливих значень).

Характерною особливістю всіх сполучень значень параметрів стану підприємства і зовнішнього середовища його функціонування із множини D , як показують виконані численні дослідження, є належність цих параметрів області беззбитковості підприємства. У зв'язку з цим результати даного дослідження не слід механічно екстраполювати на зону збиткових умов.

Застосований вказаним вище способом метод статистичних випробувань дає змогу одержати статистичну вибірку графіка функції Ψ , тобто кінцева множина заданої розмірності (розмірності N) трійок виду $\langle P_e, S, X \rangle$. Унаслідок цього, тобто статистичного характеру відомостей про потенційну функцію підприємства Ψ , вивчення властивостей даної функції виконано з допомогою статистичних методів і, зокрема, описових статистик, методів кореляційного й регресивного аналізу.

На думку автора, в рамках такого дослідження найбільш важливим є порівняння властивостей потенційної функції для випадку врахування всіх факторів і для випадків урахування тільки ендогенних або тільки екзогенних факторів. Цій цілі підпорядковано й подальше викладення одержаних численних результатів.

Особливості статистик, відповідних параметрів, що характеризують у моделі підприємства стан зовнішніх і внутрішніх факторів, детально висвітлено в одній із публікацій І.Н. Карапейчик [6]. Вони є достатньо очевидними, оскільки відображають визначений вище механізм випадкового генерування векторів відповідних параметрів і тому не представляють наукового інтересу. У зв'язку з цим, у табл. 2 наведено основні статистичні показники тільки для вибірок економічного потенціалу, що відображає результати наступних трьох серій статистичних випробувань.

Таблиця 2

Описові статистики вибірки значень економічного потенціалу підприємства

Показники	P_e (I)	P_e (II)	P_e (III)
Mean	216,03	214,95	220,15
Median	212,90	216,76	218,53
Range	206,34	75,58	174,46
Minimum	121,93	166,28	135,76
Maximum	328,27	241,86	310,22
Standard Error	2,32	0,99	2,52
Standard Deviation	40,13	13,98	35,63
Sample Variance	1610,75	195,40	1269,80
Constant of Variation	0,19	0,07	0,16
Kurtosis	-0,09	0,59	-0,43
Skewness	0,33	-0,72	0,19

У серії 1 у якості множини D подано множини зовнішніх X і внутрішніх параметрів S , і в розрахунках за моделлю (1)–(6) варіювались значення всіх урахованих у моделі факторів. Рівень економічного потенціалу в цій серії позначений через P_e (I).

У серії 2 у якості множини D подано множини тільки внутрішніх параметрів S . У роз-

рахунках за моделлю (1)–(6) варіювались значення тільки параметрів, що характеризують стан підприємства. При цьому значення параметрів зовнішнього середовища X фіксувались на рівні значень, указаних у табл. 1. Економічний потенціал у цій серії позначений через P_e (II).

У серії 3 у якості множини **D** подано множину тільки зовнішніх параметрів X , значення яких і варіювались у відповідних розрахунках. Значення параметрів стану підприємства (параметри S) вважались незмінними і приймалися рівними значеннями, наведеними в табл. 1. Рівень економічного потенціалу підприємства в цій серії позначений через P_e (III).

Як показують дані цієї таблиці, найбільш суттєві розбіжності статистичних вибірок графіків потенціальної функції Ψ у ступені варіабельності величини економічного потенціалу.

Насправді, середні показники (середньоарифметичне і медіана) майже однакові в усіх трьох серіях, а показники розсіювання (мінімальні і максимальні значення, розмах, стандартні відхилення і дисперсії, коефіцієнти варіації) суттєво відрізняються один від одного.

Найбільш стійкою є реакція економічного потенціалу на зміну параметрів стану підприємства S (показник P_e (II)). Цей феномен детально проаналізовано, обґрунтовується доцільність окремого і більш глибокого його вивчення [6].

Системний ефект впливу на величину економічного потенціалу ендогенних і екзогенних факторів проявляється в тому, що ступінь розсіювання показника P_e (I) є найвищою, а діапазон можливих значень – мак-

симальним. Це свідчить про посилення як позитивного, так і негативного (за результатами впливу) впливу ендогенних і екзогенних факторів на рівень потенціалу підприємства у спільній дії.

Той факт, що характеристики статистичної вибірки P_e (III) за своїми значеннями близькі характеристикам вибірки показника P_e (I) (у цьому разі можна говорити про домінуючий вплив на величину економічного потенціалу зовнішніх факторів), пояснюється виключно виробничо-економічними особливостями модельного підприємства (структурою й параметрами моделі) й загально-економічними закономірностями впливу на показники діяльності підприємства врахованих у моделі факторів зовнішнього середовища. У моделях другого типу можлива інша ситуація.

Проведені дослідження свідчать про яскраво виражений системний вплив сукупності факторів (зовнішніх і внутрішніх як окремо, так і разом) на економічний потенціал підприємства P_e , що виявляється у розподілі значень рівня потенціалу за законом, близьким до нормального (див. рис. 1), за умови, що в статистичних дослідженнях вибір значень варіюваних параметрів здійснюється випадковим способом з використанням рівномірного закону розподілу.

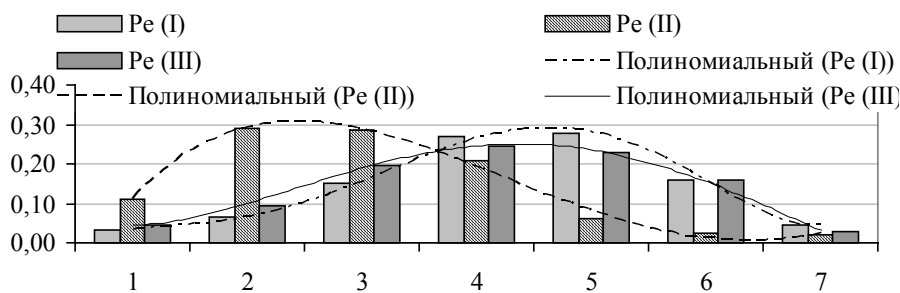


Рис. 1. Розподіл частот величини економічного потенціалу

Розподіл частот рівня економічного потенціалу під час комплексного, а також окремого впливу груп ендогенних і екзогенних факторів вказує на різницю у характері впливу цих факторів. Враховуючи той факт, що на рис. 1 більшому номеру групи відповідають менші значення економічного потенціалу, видно, що розподіл P_e (II) зміщено в сторону більш високих значень потенціалу, а розподіл P_e (III), а за ним, і розподіл P_e (I) зміщено в протилежну сторону. При цьому розподілу P_e (II) відповідає і найбільший за значенням коефіцієнт ексцесу (табл. 2).

Результати проведеного аналізу вже дають змогу сформулювати попередній висновок: у силу системної дії на рівень економічного потенціалу підприємства всієї сукупності врахованих у моделях факторів

дослідження (оцінювання) потенціалу підприємства за окремими групами факторів може призводити до суттєво змінених оцінок.

Подальший кореляційний аналіз потенційної функції, результати якого наведено в табл. 3, також свідчать на користь справедливості наведеного вище ствердження.

Дійсно, аналіз сили статистичного зв'язку між рівнем економічного потенціалу та ендогенними й екзогенними параметрами дає змогу виявити найбільш значимі (за силою статистичного зв'язку) параметри в кожній групі факторів. Проте співвідношення значимості діючих факторів помітно змінюється у разі комплексного впливу всієї сукупності цих факторів.

Коефіцієнти парних кореляцій між рівнем економічного потенціалу і параметрами моделі

Ендогенні параметри	P_e (I)	P_e (II)	P_e (III)	Екзогенні параметри	P_e (I)	P_e (II)	P_e (III)
a_{11}	-0,005	-0,010	–	c_{r1}	-0,044	–	-0,084
a_{12}	0,069	0,014	–	c_{r2}	-0,064	–	-0,071
a_{21}	-0,063	-0,033	–	c_{q1}	0,699	–	0,702
a_{22}	0,036	0,026	–	c_{q2}	0,312	–	0,311
A_1	0,165	0,452	–	c_L	0,028	–	-0,108
A_2	0,167	0,260	–	r'_1	-0,011	–	-0,019
α_{K1}	0,172	0,539	–	r'_2	0,050	–	-0,005
α_{L1}	0,038	0,178	–	Q_1	0,573	–	0,549
α_{R1}	0,118	0,247	–	Q_2	0,155	–	0,229
α_{K2}	0,122	0,291	–	δ_L	0,088	–	-0,009
α_{L2}	0,177	0,283	–	δ_p	-0,164	–	-0,168
α_{R2}	0,072	0,086	–				
K_0	-0,029	0,107	–				
L_0	0,000	0,029	–				
c_0	-0,082	-0,441	–				

Так, при вивченні сили статичного зв'язку між потенціалом і параметрами стану підприємства при фіксованих значеннях параметрів зовнішнього середовища найбільш сильним виявився статичний зв'язок економічного потенціалу з параметрами технологій виробництва продукції (параметри A_1 , A_2 , α_{K1} , α_{R1} , α_{K2} , α_{L2}), до того ж з тими параметрами, які характеризують ефективність використання основних факторів виробництва. Виключення складає лише параметр c_0 , який до ефективності функціонування підприємства має побічне відношення.

Вивчення цих же властивостей з урахуванням варіабельності значень екзогенних параметрів має зовсім інші результати (див. коефіцієнти парної кореляції між P_e (II) і вказаними вище ендогенними параметрами в табл. 3). Оскільки значення параметрів зовнішнього середовища були фіксовані на цілком визначеному рівні (відповідні пояснення було наведено вище), то виходить, що в інших сполученнях значень параметрів зовнішнього середовища співвідношення сили статистичного зв'язку економічного потенціалу з ендогенними параметрами також може бути іншим. Загалом це справедливо і відносно статистичного зв'язку потенціалу підприємства й зовнішніх параметрів. На силу статистичного зв'язку цих параметрів з рівнем потенціалу чинить вплив стан підприємства, тобто конкретні сполучення ендогенних параметрів.

Як показує комплексний аналіз, за яким враховувались усі діючі на поведінку підпри-

ємства фактори, економічний потенціал P_e (I) підприємства, описуваного математичною моделлю (1)–(6), найбільш чутливий до цінової кон'юнктури ринку продукції (екзогенні параметри c_{q1} і c_{q2}) й попиту на продукцію першого виду (екзогенний параметр Q_1).

При цьому слідую вказати на чітко виражений контрінтуїтивний характер одержаних результатів, типовий для поведінки складних систем [17]. Так, наприклад, ні рівень цін на матеріальні ресурси (c_{r1} , c_{r2}), ні вартість робочої сили (c_L), ні ринкова пропозиція матеріальних ресурсів (r'_1 , r'_2), ні величини наявних основних фондів (K_0) і чисельність персоналу (L_0), ні ряд інших факторів (див. табл. 3, стовбець P_e (I)), які відповідно до загальновідомих теоретичних уявлень є ключовими факторами, які визначають (або впливають на) можливість підприємства, в рамках досліджень системної моделі не чинять суттєвого впливу на економічний потенціал описуваного цією моделлю підприємства.

Оцінювання порівняльної значимості параметрів моделі, тобто рівня впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на величину економічного потенціалу підприємства, здійснено за допомогою методів регресивного аналізу. В табл. 4 представлені статистичні властивості лінійних регресивних моделей економічного потенціалу підприємства від факторів, побудованих за даними кожної з трьох розглянутих вибірок з використанням методу покрокової регресії, реалізованого в пакеті статистичних програм STATISTICA.

Таблиця 4

Статистичні характеристики регресивних залежностей економічного потенціалу

	Multiple R	Multiple R ²	Adjusted R ²	F	P	Std.Err. of Estimate
P_e (I)	0,991	0,982	0,981	914,368	0,0	5,516
P_e (II)	0,974	0,948	0,944	282,449	0,0	3,297
P_e (III)	0,994	0,988	0,988	1996,191	0,0	3,954

Виходячи з даних табл. 4, всі побудовані регресивні моделі володіють статистичними властивостями й забезпечують високу точність апроксимації потенціальної функції Ψ . Коефіцієнти відповідних регресивних рівнянь, наведені в табл. 5, відображають внесок кожного фактору в приріст рівня еконо-

мічного потенціалу підприємства. Прочерк у графах значень коефіцієнтів регресії для параметрів, що враховуються у відповідних моделях, вказує на те, що в процесі покрокової процедури побудови регресійних рівнянь відповідні параметри були виключені з рівнянь як незначимі.

Таблиця 5

Значення коефіцієнтів регресивних залежностей економічного потенціалу від ендогенних та екзогенних параметрів

Ендогенні параметри	P_e (I)	P_e (II)	P_e (III)	Екзогенні параметри	P_e (I)	P_e (II)	P_e (III)
a_{11}	–	-0,041	–	c_{r1}	-0,050	–	-0,054
a_{12}	–	-0,034	–	c_{r2}	–	–	-0,031
a_{21}	-0,054	-0,117	–	c_{g1}	0,625	–	0,704
a_{22}	–	–	–	c_{g2}	0,292	–	0,322
A_1	0,150	0,388	–	c_L	-0,075	–	-0,058
A_2	0,075	0,266	–	r'_1	–	–	–
α_{K1}	0,176	0,463	–	r'_2	–	–	–
α_{L1}	0,067	0,185	–	Q_1	0,487	–	0,574
α_{R1}	0,103	0,263	–	Q_2	0,211	–	0,249
α_{K2}	0,087	0,254	–	δ_L	–	–	–
α_{L2}	0,102	0,329	–	δ_p	–	–	-0,097
α_{R2}	–	–	–				
K_0	0,034	0,111	–				
L_0	–	–	–				
c_0	-0,016	-0,391	–				

Результати регресивного аналізу з невеликими розбіжностями відтворюють результати кореляційного аналізу і свідчать про те, що детальний аналіз впливу різних груп факторів на рівень економічного потенціалу підприємства не може служити надійною основою для висновків про характер комплексної дії всієї сукупності факторів.

Не менш важливим висновком з проведеного дослідження є висновок про різну значимість факторів, які впливають на (формуєчі, визначаючі) потенціальні можливості підприємства, на рівень його економічного потенціалу. При цьому значимість тих чи інших факторів, що обумовлена специфікою (упорядкуванням і станом) підприємства й характером його взаємодії із зовнішнім економічним середовищем, априорі неочевидна і може бути виявлена тільки за допомогою комплексного аналізу.

Враховуючи призначення оцінок економічного потенціалу підприємств як інструменту стратегічного планування їх розвитку і, зокрема, цілеполагання [7], комплексність у побудованні й вивченні потенціальних функцій підприємств рекомендується обов'язковою умовою в задачах оцінювання потенціалів підприємств.

IV. Висновки

Економічний потенціал промислового підприємства є синтетичною властивістю, на рівень якої чинить дію велика гама якісно різномірних факторів внутрішньої (параметри стану підприємства) й зовнішньої для підприємства (параметри зовнішнього середовища) природи.

Оскільки підприємство є складною соціально-виробничою системою, як ендогенні,

так і екзогенні фактори впливають на підприємство не автономно, а комплексно, системно. Це вже на якісному рівні обґрунтовує необхідність системного підходу до оцінювання потенціалів промислових підприємств.

Не дивлячись на вказану природу даної ознаки, в економічній теорії домінують так звані факторні підходи, які припускають побудову інтегрального оцінювання потенціалів підприємств на основі того чи іншого усереднення сукупності оцінок окремих факторів.

Представлений у цьому дослідженні кількісний аналіз економічного потенціалу, заснований на економіко-математичному моделюванні, оптимізації і методах багатомірного статистичного аналізу, навіть у випадку з достатньо простою математичною моделлю промислового підприємства зі всією очевидністю показує, що відмова від комплексного, системного підходу до вимірювання економічного потенціалу підприємств може призвести до суттєвого спотворення одержаних оцінок унаслідок неповноти множини урахованих факторів і ігнорування їх системної дії.

Результати кількісного аналізу потенціальної функції модельного підприємства з детальним аналізом ендогенних і екзогенних факторів, а також з урахуванням сукупного їх впливу на рівень економічного потенціалу дали змогу виявити виражений "контринтуїтивний" характер оцінювання потенціалу, що вказує на неможливість одержання достовірних, науково обґрунтованих оцінок економічного потенціалу на основі окремих оцінок окремих факторів або довільних підмножин цих факторів без кількіс-

них системних досліджень дії всієї сукупності основних факторів.

Список використаної літератури

1. Алёхин А.Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А.Б. Алёхин // Вісник Маріупольського державного університету. Серія "Економіка". – 2012. – Вип. 3. – С. 22–31.
2. Алёхин А.Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы / А.Б. Алёхин // Економіст. – 2011. – № 8. – С. 24–29.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Диленко В.А. Математические модели формирования и анализа экономического потенциала / В.А. Диленко, О.В. Захарова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк, 2009. – С. 202–208.
5. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
6. Карапейчик И.Н. Анализ влияния эндогенных факторов на потенциал промышленного предприятия / И.Н. Карапейчик // Уральский научный вестник. – 2013. – № 6(59). – С. 44–57.
7. Карапейчик И.Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 285–290.
8. Карапейчик И.Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / И.Н. Карапейчик. – Мариуполь : Новый мир, 2011. – 184 с.
9. Карапейчик И.Н. Факторный подход к оценке потенциалов: ограничения и возможности / И.Н. Карапейчик // Уральский научный вестник. – 2013. – № 6(54). – С. 42–57.
10. Кошеленко В.О. Об одном подходе к совершенствованию методик рейтинговых сопоставлений конкурентоспособности предприятий / В.О. Кошеленко // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 36–40.
11. Кошеленко В.О. Оценка конкурентоспособности промышленных предприятий с применением методов многомерного шкалирования / В.О. Кошеленко // Вісник Хмельницького університету. – 2010. – Т. 4. Економічні науки. – № 2. – С. 148–152.
12. Метод статистических испытаний (метод Монте-Карло) / Н.П. Бусленко, Д.И. Голенко, И.М. Соболев, В.Г. Срагович, Ю.А. Шрейдер. – М. : Физматгиз, 1962. – 332 с.
13. Орлов А.И. Эконометрика : учебник / А.И. Орлов – М. : Экзамен, 2002. – 576 с.
14. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
15. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / С.И. Савчук. – Мариуполь : ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
16. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
17. Forrester J.W. Counterintuitive behavior of social systems / J.W. Forrester [Electronic resource]. – 1995. – 30 p. – Mode of access: <http://constitution.org/ps/cbss.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 07.08.2013.

Карапейчик И.Н. Количественный анализ потенциальной функции предприятия с учетом комплексного действия эндогенных и экзогенных факторов

Исследованы с применением методов математического моделирования и статистического анализа особенности потенциальной функции промышленного предприятия, характеризующей его экономической потенциал, в зависимости от совокупности учитываемых внутренних и внешних факторов. Установлено, что свойства потенциальной функции предприятия существенно зависят от подмножества учитываемых факторов. Обоснована необходимость комплексного подхода к оцениванию потенциала предприятий для получения достоверных оценок его уровня.

Ключевые слова: промышленное предприятие, экономический потенциал, математическая модель, оценка, корреляционный и регрессионный анализ.

Karapeychik I. The numerical analysis of potential function of the enterprise in view of complex action endogenous and exogenous factors

On the basis of the mathematical model of the hypothetical industrial enterprise of the optimization type there has been studied the properties of the potential function characterizing the economic

potential of the enterprise as the function of the parameters of enterprise state as well as the parameters of external economic environment.

To construct the function of the economic potential of the enterprises the methodological approach has been proposed which is based on the application of the economic-mathematical models and method of statistical testing (Monte-Carlo method) envisaging an execution of the following main procedures: (1) construction of the mathematical model of the enterprise of the optimization type with taking into account the environmental factors; (2) formation of the range of possible values considered for the model of internal and external parameters – arguments of the potential function; (3) generation of the permissible set of values of the indicated parameters in a random manner; (4) detection of the balanced behaviour of the enterprise by solution of the optimization problem mentioned in p.1 and level of the economic potential corresponding to the balance of the enterprise; (5) multiple repeating of procedures 3, 4 and formation of the representative statistical sampling of the enterprise potential function diagram.

To analyze the properties of the enterprise potential function represented by the appropriate statistical samples it has been proposed to use such instruments of the multivariate statistical analysis as the descriptive statistics, correlation and regression analysis.

Statistical analysis of the diagram of the simulative enterprise potential function which was made during the research study has allowed to find out the main characteristics of dispersion measures of the enterprise economic potential in the preset range of the possible values of endogenous and exogenous factors; to determine the critical factors, namely the factors influencing on the level of the economic potential significantly; to demonstrate the reasonableness of the principle of counter-intuitive behaviour of the complex systems in respect to the type of the dependence of the economic potential level on the combined cumulative action of the influencing factors and on the basis of it to validate a conclusion about the impossibility of getting the reliable estimates of the economic potential on the conceptual level and beyond the complex system approach.

This conclusion is proved out by the results of study of influence of the range of factors taken into account during the analysis of the potential function on the level of the economic potential. It is demonstrated that during the analysis of the economic potential as the function of endogenous factors or as the function of exogenous factors the characteristics of the potential function are variable and that they differ significantly from the characteristics of the economic potential as the function of the whole range of factors.

Key words: *economic theory, potential, marginal characteristics Industrial enterprise, economic potential, mathematical model, evaluating, correlation and regression analysis.*

УДК 338.48.640.41

З.П. Кіктенко

старший викладач

І.В. Купа

Класичний приватний університет

ВІДПОВІДНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКИХ ГОТЕЛІВ МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ ЗА РАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

У статті висвітлено питання відповідності запорізьких готелів міжнародним стандартам шляхом вкладення інвестицій. Оцінено сучасний стан запорізьких готелів та їх місце в розвитку регіону.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, готель, міжнародний стандарт, інвестиції, індустрія.

І. Вступ

Засоби інтенсивного залучення інвестицій являють собою важливий елемент у готельній індустрії й туризмі. Останнім часом кількість готельних підприємств збільшується, але кількість не відповідає якості, спостерігається стійка невідповідність готелів заданим стандартам не тільки державного, але й міжнародного рівня, тому присвоєння певної категорії викликає сумніви.

Основною метою інвестування є залучення максимально можливого обсягу інвестицій. Рівень інвестиційної привабливості готельної індустрії є досить низьким. Значною мірою причиною банкрутства є незадовільний стан матеріально-технічної бази. Однак досягти високої ефективності готельної індустрії можливо завдяки інвестиціям. Бажання інвесторів до вкладення капіталу в будь-який готельний комплекс залежить від існуючого в регіоні інвестиційного клімату, а саме від політичних, економічних, соціальних умов, що впливають на результати інвестиційного процесу. Необхідність дослідження інвестиційної привабливості готельної індустрії, створення умов для її зростання визначили актуальність цього дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення відповідності запорізьких готелів заданим стандартам та визначення найоптимальніших шляхів вирішення проблеми, в тому числі за допомогою залучення інвестицій.

III. Результати

Готельна сфера в Україні регламентується певними законами й нормативно-правовими актами, серед яких головним є Закон України про туризм. Відповідність готельних підприємств цьому та іншим законам є актуальним питанням, враховуючи сучасний рівень розвитку індустрії.

Наслідками таких проблем є втрата значної кількості клієнтської бази, зниження рівня конкурентоспроможності, підвищення рівня цін для утримання бізнесу на робочому рівні. На жаль, ряд таких причин існує, хоча присвоєння категорії в Україні не є обов'язковою процедурою. Гонитва за іміджем і прибутком виходить на перше місце, а турбота про відвідувачів – на друге й третє.

Вирішувати питання необхідно за рахунок покращення інвестиційної привабливості готельної індустрії. Аналізуючи відповідність запорізьких готелів стандартам, одразу виникають суперечності між заданими нормами і видимим результатом.

Причина в тому, що присвоєння певних категорій у готелях не спирається на законодавчу базу, а є виключно необ'єктивною процедурою. В місті більшості готелів присвоєна категорія "2 або 3 зірки". Але у процесі при детальному аналізі навіть такі присвоєні категорії викликають сумніви.

Для адекватного оцінювання ситуації необхідно провести аналіз готелів на наявність усіх необхідних послуг відповідно до заявленої категорії, згідно з яким необхідно вивчити найпопулярніші готелі міста, за ДСТУ 4527:2006 "Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення" та стандартом "Hotelstars Union" на 2010–2014 р.

Не всі готелі міста та готелі інших категорій ввійшли до порівняльного аналізу через те, що не функціонують або не підходять за характерними ознаками. При детальнішому аналізі всі готелі міста потребують переоцінки своєї класифікації та внутрішньої організації, а наведені готелі потребують першочергового висвітлення через найбільшу популярність серед туристів у місті.

Порівняльна характеристика покаже, наскільки міські готелі дотримались стандартів, присвоївши собі певну категорію. Відповідно до цього можна буде зробити виснов-

ки про те, наскільки кожен з готелів потребує покращення внутрішньої політики за рахунок залучення інвестицій.

Будуть застосовані найголовніші критерії, які представлені у стандартах, адже відповідність саме них визначатиме ступінь відповідності обраним документам. Проблеми, які будуть виявлені, потребуватимуть першочергового вирішення, тому що вони існують упродовж довгого часу – без нагального вирішення готелі втрачатимуть свій авторитет у місті та серед відвідувачів.

Після детального аналізу закладами своїх недоліків, готель підніметься на вищий рівень, зможе підтвердити свою категорію та збільшити кількість своїх гостей як міських, так і іноземних.

Обрані найпопулярніші готелі міста, які на сучасному етапі не перебудовуються, повністю функціонують та не знаходяться в процесі отримання категорії. Таке оцінювання є правильним, тому що готелі знаходяться в однакових умовах і порівнюються на наявність спільних критеріїв.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика відповідності запорізьких засобів розміщення згідно з заданими стандартами

Назва готелю	Наявність невідповідностей ДСТУ	Наявність відповідності
Театральний 3*	- слабка шумоізоляція між кімнатами - 2 рушники у ванній кімнаті (стандарт на 1 людину – 3 рушники) - сніданок замовляється з вечора - з 5-ої години ранку чути шум трамваю	Відсутня
Reikartz3*	- відсутнє озеленення в службі розміщення та прийому відвідувачів - відсутність рекламних матеріалів на іноземних мовах	Відсутня
Інтурист 4*	- наявність розкладачки як додаткового місця у номері - застаріла застройка будівлі (з 80-х років перебудовано лише 2 перших поверхи) - звукоізоляція перевищує допустимі 35дБА - сирість та пліснява у кімнатах та санвузлах - аварійний стан поверхів та балконів - стара техніка - відсутність басейну	Відсутня
Шератон 5*	Відсутні	Повна відповідність

З таблиці видно, що лише один з досліджених готелів відповідає стандартам [6]. У ньому не виявлено недоліків будівлі, невідповідності персоналу чи невідповідного рівня обслуговування. Переліку причин невідповідності достатньо для того, щоб переглянути присвоєну категорію та отримати відповідну. При повторній незалежній оцінці готелів на

наявність невідповідностей заклади втратять свою категорію. Кількість невідповідностей ДСТУ завелика, щоб мати таку високу категорію. У готелях, які наведено в таблиці, окрім Інтуриста, а також готель “Дніпро”, були залучені іноземні інвестиції, загальний розмір яких складає 80 млн дол. США. Розподіл розмірів інвестицій наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Залучення іноземних інвестицій у готельну сферу запорізького регіону

Назва готелю	Рік вкладу	Сума вкладу
“Дніпро”	2010	10 млн дол США
“Театральний”	2010	10 млн дол США
“Шератон”	2011	35 млн дол США
“Рейкарц”	2011	25 млн дол США

наявність факту вкладу іноземних інвестицій у готелі міста створює позитивну думку про місто, як про інвестиційно привабливе. Для міста є важливим розвиток готельної сфери, тому не можна зупинятися на досягнутому, а залучати інвесторів надалі для підвищення рівня запорізьких готелів і виходу їх на міжнародний рівень. Перший крок зробила готельна мережа “Four Points by Sheraton”, яка відкрила у місті п’ятизірковий готель, який зараз успішно розвивається, багаторазово підтверджуючи свою категорію [4]. Не можна залишити без уваги й готель на набережній Дніпра “Reikartz”, який теж відкрито міжнародною мережею готелів [2]. Така ситуація може стати поштовхом для інших іноземних компаній, які можна залучи-

ти для інвестування в готелі або будівництва нових закладів. На сучасному етапі вже вкладено 80 млн дол. США, необхідно як мінімум стільки ж для створення повного балансу готельної індустрії міста на державному рівні, виходу наших готелів на міжнародний ринок за умови, що в першу чергу потрібно вкласти такі кошти у наявні готелі, частину яких необхідно вивести з часів СРСР за всіма параметрами. Створити новий готель у місті можна завжди, але буде не правильно, якщо старі готелі будуть не модернізовані.

Для початку потрібно вдосконалити сайт підтримки інвесторів, який оновлювався останній раз у 2006 році. Також доречно переглянути умови надання можливості будів-

ництва та реконструкцій у місті, адже навіть за наявності інвесторів, умови є такими, за яких відмовляються інвестувати. Цю проблему гостро відчули при спробі вітчизняного інвестора підтримати проект розвитку парку "Дубовий гай". Проект застиг і не розвивається. У таких випадках доречно міняти або умови роботи інвестора, або ж самого інвестора.

Для іноземних інвесторів потрібно розробити бізнес-план розвитку будь-якого запорізького готелю, який потребує інвестицій компаніями, які можуть зацікавитися таким проектом. Бізнес-планом може зацікавитися мережа готелів "7 днів", яка вже взялася опікуватись згаданим готелем "Дніпро" [1], мережа готелів Ibis Hotels, яка займається розвитком готелів виключно рівня "2–3 зірки". На рахунок компанії більше 700 готелів по всьому світу, готелі економ класу з ціною за стандартний номер 55 євро на добу. В таких готелях надається мінімум послуг. Ця мережа цілком може зацікавитися нашою країною, вона вже працює в Росії. Їх перший готель там було відкрито в Москві в 2008 р. До 2014 р. кількість готелів у Росії планується збільшити до 10–15 готелів [3]. Тому є досить великі шанси, що мережа зацікавиться розвитком свого бізнесу й у нашій країні.

Отже, особливості готельної індустрії значною мірою впливають на формування інвестиційної привабливості запорізьких готелів. На відповідність запорізьких готелів міжнародним стандартам впливає ефективність використання інвестиційних ресурсів. Готельна індустрія в економіці на сьогодні відчуває покращення інвестиційного клімату запорізького регіону.

IV. Висновки

У статті детально проаналізовано відповідність запорізьких готелів стандартам. При вирішенні проблем з інвестиціями потрібно також переглянути внутрішню політику кожного готелю для того, щоб присвоєння категорій було більш об'єктивним. Необхідно на законодавчому рівні переглянути процедуру сертифікації або узаконити її незалежність. Мається на увазі проведення процедури сертифікації та стандартизації третіми, незалежними особами, а також звести до мінімуму можливість спекуляції й підкупу виконавчих органів. Для виходу запорізьких готелів на міжнародну арену необхідно переглянути кваліфікацію кадрів, що працюють у готелях, розробити мотиваційні та заохочувальні програми для працівників, курси підвищення кваліфікації й перепідготовки. Також було б доречно, щоб персонал

готелів мав виключно відповідну освіту готельної або туристичної області. В цілому готельна індустрія міста не стоїть на місці. Факт того, що деякі готелі міста відкриті під ім'ям міжнародних готельних мереж, говорить про те, що у міста великі шанси для виходу на міжнародну арену, адже іноземні підприємства краще наших обізнані з приводу дотримання усіх стандартів якості. Залишилось тільки нашої, державній готельній індустрії навчитися правильно оцінювати. Після проведення в країні ЄВРО 2012 Україна стала більш привабливою для іноземців – це додатковий стимул для підняття готельної індустрії на міжнародний рівень. Без прямого втручання держави цієї проблеми не вирішити, проте покладаються великі надії на інвесторів, які вже почали впроваджувати свої проекти в місті. Для Запоріжжя це шанс піднятися на новий рівень, для інвесторів – розширення просторів і можливостей для розвитку свого бізнесу.

Список використаної літератури

1. Байлик В.М. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация / В.М. Байлик. – К.: ВИРА-Р: Альтерпренс, 2001. – 208 с.
2. Бойко М.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в готельному господарстві України / М.Г. Бойко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2001. – № 4. – с. 59–66.
3. Худолій Л.М. Управління якістю як один із головних важелів конкурентоздатності готелю / Л.М. Худолій, Г.Б. Мунін // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2002. – С. 17.
4. Хобта В.М. Управління інвестиціями. / В.М. Хобта. – 2008.
5. Clubhouse Group Holdings займеться реконструкцией гостиницы в Запорожье [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sgi.com.ua/>.
6. Вся недвижимость Украины [Електронний ресурс] / Отель Реикарц в Запорожье. – Режим доступу: <http://rieltor.zt.ua/>.
7. Гостиничная сеть Ibis Hotel [Електронний ресурс] / Отели по всему миру. – Режим доступу: <http://www.city-of-hotels.ru>.
8. Новости Запорожья [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zptown.at.ua/>.
9. Отель Театральный [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://teatr-hotel.com>.
10. Требования к гостиничным категориям [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.virtual-sevastopol.ru/>.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2013.

Киктенко З.П., Купа И.В. Соответствие запорожских отелей международным стандартам за счет инвестиционной привлекательности

В статье рассмотрен вопрос соответствия запорожских отелей международным стандартам путем вложения инвестиций. Дана оценка современного состояния запорожских отелей и их место в развитии региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, отель, международный стандарт, инвестиции, индустрия.

Kiktenko Z., Kupa I. Compliance Zaporozhye hotels with international standards through investment attractiveness

The article dealt with the issue of compliance with international standards Zaporozhye hotels by investment. The evaluation of the current state of Zaporozhye hotels and their place in the region.

Tools intensive investment is an important element in the hospitality industry and tourism. Recently, the number of hotel companies increased, but the number does not match the quality, there is a steady discrepancy hotel standards given not only the state but also international level, so assigning a particular category is questionable.

The main goal of investing is to attract maximum investment. The level of investment attractiveness of the hotel industry is quite low. A significant part of bankrupts is unsatisfactory material-technical base. However, to achieve high efficiency is due to the hotel industry investment.

Hotel industry in Ukraine is regulated by specific laws and regulations – regulations, among which is the main Law of Ukraine on tourism. Compliance with this hotel companies and other laws is a key issue, given the current level of development of industry.

The consequences of such problems is the loss of a large number of customer base, reducing competitiveness, raising prices to keep business on the working level. Unfortunately, there are a number of reasons for that assignment category in Ukraine is not a mandatory procedure. Race for image and profit comes first, and taking care of visitors – the second and third.

The article discussed in detail the correspondence Zaporozhye hotel standards. In addressing issues of investment, you must also check the internal policy of each hotel to assigning categories were more objective. Must by law show a certification or legitimize its independence.

This refers to the procedure of certification and standardization third, independent party as well as to minimize the possibility of speculation and bribery executive. To exit Zaporozhye hotels in the international arena to view qualification of personnel working in hotels, develop motivational and incentive program for employees, refresher courses and training. It would also be appropriate to hotel staff was extremely appropriate education, hospitality and tourism field.

Without the direct involvement of the State does not solve the problem, but have great hopes for investment who have already begun to implement their projects in the city. For Zaporozhye is the chance to rise to the next level for investors – expansion space and opportunities to grow your business.

Key words: investment attraction, hotel, international standard, investment, industry.

УДК 656.073

О.В. Клименкокандидат економічних наук
Київський інститут бізнесу та інформаційних технологій**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В РАМКАХ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті запропоновано методику розрахунку валового прибутку з урахуванням витрат фінансування відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість у рамках кредитної політики підприємства. Визначено процедури управління дебіторською заборгованістю підприємства. Обґрунтовано використання методики як можливість підприємства визначати групи товарів, величину націнки, за якими можна реалізовувати їх у кредит.

Ключові слова: кредитна політика, підприємство, дебіторська заборгованість, управління.

I. Вступ

Поповнення оборотних коштів підприємства – одне з основних питань, що вирішуються в рамках фінансового менеджменту. В українській економіці проблема неплатежів і затримки оплати товарів стоїть дуже гостро. Раніше були спроби вирішити це питання за допомогою бартеру, ситуація на сьогодні передбачає використання інших методів, зокрема, застосування різних методів забезпечення зобов'язань, надання відстрочок, передачу на консигнацію, банківське кредитування тощо. Проте тут виникає дилема: якщо підприємство хоче жити за рахунок чужих грошей, то закономірним є й аналогічні прагнення його контрагентів. Синхронізація надходження грошових коштів від покупців і платежів постачальникам з одночасним збільшенням валового грошового потоку й прибутку компанії – основне завдання кредитної політики. Значення кредитної політики підприємства визначається великою часткою дебіторської та кредиторської заборгованості в структурі його активів і пасивів, а також тим, що основними складовими грошових потоків є надходження від покупців і платежі постачальникам товарів, сировини, матеріалів.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати методичні основи розрахунку валового прибутку з урахуванням витрат фінансування відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість у рамках кредитної політики підприємства.

III. Результати

У рамках кредитної політики підприємства вирішуються такі завдання: збільшення обсягу продажів за рахунок надання покупцям більш вигідних умов; прискорення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості; мінімізація недоотриманої ви-

годи від неможливості використання суми заборгованості та втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості; мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних із можливим дефіцитом грошових коштів унаслідок не своєчасного погашення дебіторської заборгованості, зі списанням безнадійних боргів; визначення кола кредиторів, форм і обсягів запозичень з урахуванням особливостей виробничого та фінансового циклів підприємства; мінімізація ціни позикового капіталу; переключення на альтернативні джерела запозичень через виникнення необхідності; контроль за своєчасністю погашення боргу та сплати відсотків, вибір форм реструктуризації боргу; підтримка балансу між поточними активами й поточними зобов'язаннями за сумами та строками [1; 2].

Кредитна політика підприємства складається з органічно пов'язаних між собою блоків: управління дебіторською заборгованістю й управління кредиторською заборгованістю. Розробляючи кредитну політику, підприємство має врахувати такі фактори: загальний стан економіки країни (стан світової економіки у випадку, якщо підприємство працює на зовнішньому ринку); конкурентне середовище, стан попиту на продукцію, кон'юнктуру товарних і фінансових ринків; розробленість нормативно-правової бази щодо стягнення дебіторської заборгованості; існуючу практику здійснення торгових операцій на підприємстві, наявність відпрацьованої договірної бази; фінансові можливості підприємства в частині відволікання частини оборотних коштів у дебіторську заборгованість [3].

Дебіторська заборгованість є одним із оборотних активів підприємства і, як правило, досить вагомим у загальній валюті балансу. Дебіторська заборгованість поділяється на короткострокову, довгострокову й прострочену. До короткострокової належить заборгованість, платежі за якою очікуються протягом 12 місяців з дати складання балансу, хоча підприємство в силу своєї специ-

фіки може скоротити цей термін для цілей управління (але для фінансової звітності градація все одно залишиться до року і понад рік). Довгостроковою вважається заборгованість, платежі за якою очікуються довше 12 місяців з дати складання балансу (якщо такий строк не пов'язаний з тривалістю операційного циклу підприємства). Прострочена заборгованість виникає внаслідок недоліків у роботі підприємства: необачна кредитна політика відносно покупців, несвоєчасне відшкодування матеріального збитку, тривалі неплатежі й банкрутство покупців, занадто високі темпи нарощування обсягу продажів. Висока частка довгострокової та простроченої дебіторської заборгованості свідчить про іммобілізацію оборотних коштів і погіршення фінансового стану підприємства [4].

Зважаючи на високу питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних коштах підприємств і недооцінки багатьма керівниками її економічного потенціалу, саме тут приховано резерви підвищення ефективності бізнесу при незначних зусиллях. Чимало керівників, особливо малих і середніх підприємств, намагаються замкнути на собі прийняття рішень з основних дебіторів, знизити негативні наслідки "творчих" ініціатив збутової ланки. Відсутність чіткого регламенту, що описує стандарти кредитування покупців, призводить до виникнення фінансових труднощів, втрати підприємством платоспроможності, а в крайніх випадках і банкрутства [5].

Обсяг дебіторської заборгованості залежить від багатьох факторів: виду продукту, ємності ринку, конкуренції, системи розрахунків з покупцями й замовниками тощо. Аналіз та управління дебіторською заборгованістю мають особливе значення в періоди інфляції, коли подібна іммобілізація активів стає особливо не вигідною для постачальника. Високі темпи зростання дебіторської заборгованості за товари можуть свідчити про активну збутову політику підприємства, загострення конкурентної боротьби на ринку, використання стратегії торгових позик для споживачів. Кредитуючи покупців, підприємство фактично ділиться з ними своїм прибутком [6].

Процес управління дебіторською заборгованістю включає три етапи: розробка загальних принципів, тобто політики управління дебіторською заборгованістю; управління фактичною дебіторською заборгованістю; планування дебіторської заборгованості, тобто попередній розрахунок і контроль точної величини показника дебіторської заборгованості та її структури [7].

Залежно від співвідношення рівнів прибутковості й ризику кредитної діяльності підприємства виділяють два крайніх типи кредитної політики: консервативний і агре-

сивний [8]. Здійснюючи консервативний тип кредитної політики, підприємство не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення ринку збуту й зростання виручки від реалізації. При цьому істотно скорочується коло покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізуються терміни надання кредиту та його розмір; посилюються умови надання кредиту й підвищується його вартість; використовуються більш жорсткі процедури збору боргів. В основі агресивного типу кредитної політики лежить завдання максимізації додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, незважаючи на високий рівень ризику. У рамках такої політики підприємство розширює коло покупців, яким надається кредит за рахунок більш ризикованих груп покупців, збільшує період надання кредиту, його розмір і знижує його вартість. На практиці підприємство вибирає щось середнє між цими типами, приймаючи ту чи іншу сторону.

Розробляючи кредитну політику в частині дебіторської заборгованості підприємство має відповісти на три головні питання: кому надавати кредит, на яких умовах і в яких обсягах? Основним критерієм ефективності виробленої політики буде збільшення обсягів продажів у разі ліберальної політики або прискорення оборотності дебіторської заборгованості за жорсткої політики.

Для вирішення питання про те, кому надавати кредит, необхідно розробити критерії, відповідність яким дає можливість мати позитивний ефект. Серед таких критеріїв можуть бути: тривалість партнерських відносин, період існування контрагента, ділова репутація покупця, середньомісячний обіг товарів, обсяг накопиченої заборгованості, відсутність прострочених платежів тощо [9].

Термін надання кредиту залежить від галузевої приналежності самого підприємства, оборотності товару, вартості фінансових ресурсів, що залучаються для фінансування покупця.

Підприємство періодично здійснює моніторинг дебіторів з метою підтвердження їх рейтингу в таблиці розподілу кредитних ризиків. Для цього використовується експертне оцінювання за рядом показників, таких як період спільної роботи, період існування юридичної особи покупця, обсяг продажів за звітний період, термін дебіторської заборгованості, дотримання термінів її погашення, перспективи розвитку бізнесу покупця. Вся ця інформація безперервно збирається шляхом автоматизації облікової роботи, причому тут необхідно враховувати наявність холдингових структур і груп компаній-контрагентів, для яких встановлюються єдині умови кредитування. У підсумку складається таблиця, в якій оцінюється в балах кожний

показник з урахуванням питомої ваги кожного з них у загальній оцінці.

Далі робота з рейтингом основних покупців здійснюється таким чином: якщо підприємство набрало менше ніж 50 балів, воно визнається ризиковим, і кредит не надається; у діапазоні від 50 до 70 балів підприємствам пропонується обмежене кредитування, яке може бути виражене в додаткових умовах (наприклад, в оформленні продажів за допомогою векселів, що включають відсотковий дохід, отриманні банківських гарантій) або обмеженнях на суму кредиту з подальшим жорстким контролем графіка його повернення; якщо оцінка більше ніж 70 балів, надається кредит на звичайних умовах, а також можливі ексклюзивні умови у разі стратегічної значущості конкретного покупця або передбачуваних економічних вигод у майбутньому.

У разі переміщення покупця з однієї групи ризику в іншу змінюються умови надання йому кредиту і знижок.

Оптимальним буде такий термін кредиту, за яким максимально досягається валовий прибуток за мінусом витрат, пов'язаних із залученням додаткового фінансування. Приймаючи будь-яке управлінське рішення необхідно співвіднести вигоди з витратами його реалізації. У цьому випадку витратами підприємства буде вартість капіталу, що залучається для фінансування оборотних коштів, вкладених у дебіторську заборгованість.

Проте ці витрати ще не є повними витратами підприємства, пов'язаними з відстрочкою платежу покупцями. Облікова політика підприємства передбачає обчислення податку на додану вартість методом нарахувань (тобто обов'язок сплатити податки за термінами виникає після відвантаження товару незалежно від його оплати), то в разі надання покупцеві відстрочення платежу потреба в додаткових грошових коштах зростає. Якщо абстрагуватися від "залікової" частини податку на додану вартість, то підприємство має сплатити податок 20 числа наступного після відвантаження місяця в розмірі 18% від суми заборгованості покупця.

Таким чином, підприємству для прийняття рішення про те, кому надавати кредит, на який термін і за якими товарами, необхідно розрахувати валовий прибуток торговельного підприємства з урахуванням витрат фінансування вкладень у дебіторську заборгованість і додаткових витрат, пов'язаних із сплатою податків.

Пропонується цей розрахунок здійснювати за таким алгоритмом:

1. Визначення валового прибутку:

$$ВП = ВР - Вт,$$

де ВР – виручка від реалізації товару з податком на додану вартість,

Вт – вартість покупних товарів з урахуванням податків.

2. Розрахунок середнього терміну кредитування покупців з урахуванням ймовірності затримки ними платежів:

$$СК = \sum Kp_i, p_i \in (i, n),$$

де К – термін кредиту,

p_i – ймовірність і-го результату.

3. Розрахунок середньозваженої вартості позикових коштів на день і витрати фінансування відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість:

$$СВ_{пк} = \sum B_{пк}d_i, d_i \in (i, n),$$

де $B_{пк}$ – вартість позикового джерела фінансування, у річних відсотках,

d_i – частка джерела в структурі позикового капіталу;

$$ВФ_{дз} = ВП * СВ_{пк} * СК/365.$$

4. Визначення валового прибутку без податку на додану вартість за мінусом витрат фінансування:

$$ВП_ч = (ВР - ПДВ) - ВФ_{дз}.$$

5. Співвідношення чистого валового прибутку й собівартості товарів, за мінусом непрямих податків, відображає середню націнку, що залишається у розпорядженні підприємства для покриття комерційних і управлінських витрат і отримання прибутку.

Знизити витрати на фінансування вкладень у дебіторську заборгованість можна таким чином: провести рейтингове оцінювання покупців, розділивши їх на три групи за рівнем кредитоспроможності; посилити контроль за збором дебіторської заборгованості, в тому числі простроченої; провести переговори з постачальником на предмет надання їм відстрочок або недорогого товарного кредиту; продовжити переговори з кредитними організаціями щодо зниження відсоткових ставок, за підбором більш зручного кредитного продукту.

Порівнюючи відносний показник середньої націнки за товарами, напрямами діяльності, групами покупців за формами розрахунків, підприємство коригує кредитну політику з метою максимізації чистого грошового потоку, що залишається в розпорядженні підприємства після оплати товарів постачальникам і сплати відсотків і податків.

Таким чином, управління дебіторською заборгованістю представляє собою безперервне виконання таких процедур: контроль за структурою й оборотністю дебіторської заборгованості; оцінювання ліквідності; ранжування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення; контроль за станом безнадійних боргів з метою утворення необхідного резерву; аналіз і планування грошових потоків з урахуванням коефіцієн-

тів інкасації; застосування різних моделей контрактів із покупцями з гнучкими умовами форм оплати й ціноутворення.

Управління фактичною дебіторською заборгованістю – методична робота менеджерів зі збуту, бухгалтерів та економістів під керівництвом фінансового директора, в рамках якої здійснюється комплексний аналіз структури й динаміки заборгованості з її термінами, видами продукції, переліку дебіторів, оцінювання реальної вартості існуючої дебіторської заборгованості. За підсумками аналізу створюється план погашення існуючої дебіторської заборгованості, визначаються відповідальні менеджери збутової ланки. За простроченими боргами приймається рішення про витребування заборгованості через суд, про необхідність і можливість факторингу, про списання безнадійних боргів.

У ході аналізу структури й динаміки фактичної дебіторської заборгованості оцінюється сформованість політики товарного кредиту й інкасації, а також рівня організації контролю взаєморозрахунків з контрагентами. У процесі аналізу заборгованості з її строками необхідно зіставити отримані дані з аналогічними показниками за минулі періоди. Несприятливою буде тенденція до наростання питомої ваги й обсягу поточної і простроченої заборгованостей, а також загальної питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі оборотних коштів підприємства. Основним критерієм оцінювання ефективності організації системи контролю взаєморозрахунків з контрагентами є різниця між реальним терміном оплати за товар і зазначеним у контракті. Висока концентрація дебіторської заборгованості (наявність декількох великих дебіторів) є негативним фактором, що підвищує ризик виникнення залежності постачальника від фінансового стану покупця.

Основним методом поточного планування знов утвореної дебіторської заборгованості з реалізації продукції є розподіл планових обсягів грошових надходжень від бюджету продажів на підставі планових коефіцієнтів інкасації. При створенні річного плану з помісячною розбивкою підсумком будуть розроблені плани, з одного боку, помісячних сумарних грошових надходжень від реалізації, з іншого, сумарного обсягу дебіторської заборгованості на кінець кожного місяця, року.

IV. Висновки

Планування є важливою й невід'ємною частиною управління підприємством в умовах ринкової економіки. Використання бюджетного методу в управлінні грошовими потоками дає змогу підприємству синхронізувати за часом та обсягом різноспрямовані потоки грошових коштів, заздалегідь оцінити прогнозований фінансовий результат і ліквідність.

У рамках кредитної політики підприємство приймає рішення про те, кому надавати кредит, на який термін і за якими товарами. Запропонована методика розрахунку й оцінки валового прибутку з урахуванням витрат фінансування вкладень у дебіторську заборгованість і додаткових витрат, пов'язаних із сплатою податків окремо за кожною групою товарів з урахуванням рейтингової оцінки покупців, дає можливість відповідати на ці запитання. Використання методики дає можливість підприємству визначити групи товарів, величину націнки, за якими можна реалізовувати їх у кредит.

Порівнюючи відносний показник середньої націнки за товарами, напрямками діяльності, групами покупців за формами розрахунків підприємство коригує кредитну політику з метою максимізації чистого грошового потоку, що залишається в розпорядженні підприємства після оплати товарів постачальникам і сплати відсотків і податків.

Алгоритм розрахунку доцільності й рівня кредитування покупців передбачає реалізацію п'яти етапів:

1. Визначення валового прибутку.
2. Розрахунок середнього терміну кредитування покупців з урахуванням ймовірності затримки ними платежів.
3. Розрахунок середньозваженої вартості позикових коштів на день і витрати фінансування відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість.
4. Визначення валового прибутку без податку на додану вартість за мінусом витрат фінансування.
5. Визначення середньої націнки, що залишається у розпорядженні підприємства для покриття комерційних і управлінських витрат та отримання прибутку.

Список використаної літератури

1. Бех М. Розробка кредитної політики підприємства / М. Бех // Формування і ефективне використання ресурсного потенціалу територій, галузей і підприємств національної економіки. – Т., 2011. – С. 127–131.
2. Фаріон І. Формування кредитної політики підприємства / І. Фаріон // Формування економічних відносин в умовах становлення ринку. – 2002. – Вип. 6. – С. 190–195.
3. Белозерцев В.С. Класифікація кредитної політики підприємства як вихідний момент при розробці та впровадженні ефективної кредитної політики / В.С. Белозерцев // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 238. – Т. 5. – С. 1149–1159.
4. Лепьохін О.В. Формування системи управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою забезпечення його життєдіяльності / О.В. Лепьохін //

- Науковий вісник. – Львів, 2011. – Вип. 21.15. – С. 219–224.
5. Гладков І.Ю. Управління дебіторською заборгованістю та його вплив на фінансову безпеку підприємства / І.Ю. Гладков // Науковий вісник. – 2011. – № 15 (140), спецвип. № 3 : Магістри. – С. 134–141.
 6. Лукавенко А.М. Методи оцінки та управління дебіторською заборгованістю / А.М. Лукавенко // Вісник. – Х., 2007. – Вип. 55 : Економічні науки. – С. 312–318.
 7. Дубровська Є.В. Методичний інструментарій щодо управління дебіторською заборгованістю / Є.В. Дубровська // Науковий вісник. – Чернівці, 2009. – Вип. 3 (35) : Економічні науки. – С. 299–308.
 8. Кузенко Т.Б. Управління дебіторською заборгованістю як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємства / Т.Б. Кузенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х., 2010. – № 29. – С. 124–126.
 9. Дубровська Є.В. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств / Є.В. Дубровська // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х., 2011. – Вип. 36. – С. 253–256.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2013.

Клименко О.В. Совершенствование методических основ управления дебиторской задолженности в рамках кредитной политики предприятия

В статье предложена методика расчета валовой прибыли с учетом расходов на финансирование отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность в рамках кредитной политики предприятия. Определены процедуры управления дебиторской задолженностью предприятия. Обосновано использование методики, которая позволит предприятию определить группы товаров, размер наценки, по которым можно реализовывать их в кредит.

Ключевые слова: кредитная политика, предприятие, дебиторская задолженность, управление.

Klymenko O. The improving methodological base for receivables in the monetary policy of enterprise

According to monetary policy the company decides to whom to grant a credit, the periods of credit granted and on what goods. The offered methods of calculation and estimation of gross profit based on cost of financing attachments in receivables and additional costs associated with paying taxes separately for each group of goods based on ratings of customers makes to answer those questions. The methods is enable the company to identify the groups of goods, the value of margins which can sell the goods on credit.

Comparing the relative indicator of the average markups on goods, the areas of activity, the groups of customers by types of settlements the enterprise corrects monetary policy to maximize the net cash flow that is available to company upon payment to suppliers of goods and payment of interest and taxes.

The algorithm for calculating the appropriate and the level of lending to consumers provides for the implementation of five stages:

1. *To define a gross profit.*
2. *To calculate the weighted average value of borrowings per a day and costs of funding diverting of current assets into account receivable.*
3. *To compute a gross profit without value added tax, net finance costs.*
4. *To calculate the average markup remained at the enterprise to cover the commercial and administrative costs and profit.*

Key words: monetary policy, enterprise, receivables, management.

УДК 330.567.6–047.37:669(477.64)(045)

М.Г. Пивоваровдоктор економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**О.С. Хижняк**аспірант
Класичний приватний університет**ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПІЗНАННЯ НЕЛІКВІДНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА
І ШЛЯХИ ЇХ СКОРОЧЕННЯ**

Стисло розкрито поняття “неліквіди” та їх види у вітчизняній теорії і практиці, причини утворення неліквідів на підприємстві; наведено формули та приклад розрахунку критичного терміну зберігання неліквідів на складі підприємства, що таке позиція-неліквід, від якого потрібно позбавлятися, як від надзапасу. Обґрунтовано, яким чином треба заздалегідь унеможливити появу неліквідів і надзапасів та вести боротьбу з безсистемністю закупівель з урахуванням витрат на збереження, транспортування і сумарних витрат.

Ключові слова: промислові “неліквіди”, причини їх утворення, термін зберігання, математична залежність, витрати та збитки, пропозиції щодо скорочення неліквідів.

I. Вступ

Активне ведення виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства, проведення капітальних ремонтів і великих реконструкцій з метою модернізації технологічної бази й нарощування обсягів випуску продукції вимагає збільшення об'єму закупівель устаткування й матеріалів, що, в свою чергу, створює позитивну тенденцію для збільшення неліквідних запасів.

Існує своєрідна залежність: чим більше потреб у придбанні товаро-матеріальних цінностей (надалі – ТМЦ), тим більше незатребуваних залишків знаходиться на складах, відповідно, тим більше грошових коштів виведено з обороту. Це спричиняє додаткові витрати на утримання (збереження) неліквідних запасів, що знаходяться на балансі підприємства.

II. Постановка завдання

Поняття “неліквід”, його види, термін зберігання, система нормування та інше на сьогодні є актуальною проблемою щодо ефективності діяльності промислових підприємств, у тому числі металургійного виробництва.

Тому метою дослідження є розробка пропозицій щодо скорочення неліквідів, що знаходяться на балансі підприємства.

III. Результати

Поняття “неліквід” не знайти в жодному нормативному акті. Як правило, під цим терміном розуміється майно організацій, яке:

- по-перше, морально або фізично застаріло і його недоцільно далі використовувати на підприємстві;

- по-друге, товари або продукція, що не мають попиту або важко реалізуються з інших причин;
- інші зайві й неліквідні матеріально-виробничі запаси (відходи виробництва, запчастини, деталі, матеріали, що залишилися після списання основних засобів або забракованих виробів) для закінчення будівництва або проведення капітальних ремонтів.

Для будь-якої позиції на складі встановлено термін, довше за який зберігати залишки не вигідно, навіть якщо він продається великими партіями й з гарною націнкою. Це обумовлено тим, що будь-які запаси вимагають обслуговування, навіть якщо у компанії є свій склад і вона не зазнає потреби у вільному місці, то грошей, які в цьому випадку виявляються замороженими в запаси, бракує всім і завжди [1].

Звичайно, деяку долю цих витрат несе постачальник, даючи компанії товарний кредит, але й компанія кредитує своїх клієнтів, тому критичний термін зберігання неліквідів на складі розраховується з формули:

$$M = \frac{R + H \cdot (W - Y)}{H + Z},$$

де M – критичний термін по позиції, довше за який зберігати її на складі збитково, місяців;

R – середня маржинальна рентабельність продажів по цій позиції, %;

H – альтернативна доходність вкладених у запаси грошей (при роботі з надлишком грошей або кредитом) або середня прибутковість за позиціями компанії (при роботі з обмеженим об'ємом своїх грошей), % на місяць;

Z – змінні витрати на складське зберігання у відсотках від собівартості продукції, % на місяць;

Y – середнє відстрочення платежу клієнтам компанії, місяців;

W – відстрочення платежу постачальнику, що поставляє цю позицію, місяців.

Найбільше питань викликає альтернативна доходність грошей. Найпростіше зрозуміти цей показник на прикладі витрат на обслуговування кредиту, які компанія матиме через довге вкладання грошей у запаси. Складніше, коли компанія використовує свої власні засоби, які має в надлишку. У такому разі, начебто ніяких витрат на обслуговування кредиту немає, але при цьому фірма могла б свої засоби сама покласти на депозит і, не займаючись ризикованими закупівлями, отримати гарантований дохід у вигляді відсотка. Цей відсоток і є альтернативна доходність вкладених у запаси грошей. При цьому, якщо у власника компанії і грошей є декілька різних прибуткових бізнесів, то треба зрозуміти, що вкладаючи їх у запаси одного з них, ви не даєте їх іншим – можливо більш прибутковим бізнесам. Тому й така назва у цього параметра;

$R / (HZ)$ – це кількість місяців, яку ви можете собі дозволити тримати гроші в запасах цієї позиції, – далі ви починаєте робити це собі у збиток, оскільки заробіток від продажу позиції R не покриває витрат від заморожування засобів H і витрат на зберігання позиції Z упродовж такого тривалого періоду. Тобто, Z повинне виражатися не через відсотки від собівартості, а в гривнях за зберігання одиниці позиції залежно від її ваги та габаритів. Проте у такому вигляді цей параметр у край складно порахувати на практиці. А через те, що змінні витрати на зберігання, при оренді складу цілком замість використання послуг від сповідального зберігання, значно менше витрат на заморожені засоби для компаній зі своїм або орендованим складом, то у більшості випадків обходяться параметром, отриманим діленням усіх змінних витрат за зберігання на загальну собівартість середніх залишків.

Єдине для цього розрахунку: обов'язково потрібно брати тільки змінні витрати і тільки на зберігання, тобто такі, які реально змінюватимуться залежно від об'ємів продукції, що зберігається. Не потрібно їх плутати із загальними витратами на склади, які включають і постійні витрати, і витрати на переробку вантажів. Відповідно, якщо постачальник дає відстрочення платежу, то на весь термін цього відстрочення у залишки вкладені гроші компанії постачальника, а $H - W / (HZ)$ – хоча за зберігання підприємство все одно платить, але ніяких збитків від заморожування своїх грошей компанія в цей час не зазнає і може додатково отримати залишки впро-

довж цього терміну або поділитися цими грошима з клієнтами, давши відстрочення платежу їм: $H - Y / (HZ)$ [1].

Отримане ж значення M можна взяти як критерій попадання залишків у неліквід: якщо позиція лежить без руху впродовж терміну M , то це – неліквід. Такий критерій корисний своєю диференційованістю до позицій з різною рентабельністю R і різними термінами відстрочення W відрізних постачальників.

Теоретичні міркування проаналізуємо на умовному прикладі:

- реальна середня маржинальна рентабельність продажів по позиції складає $R = 15$;
- альтернативна доходність вкладених у запаси грошей $H = 2$ місяці;
- змінні витрати на складське зберігання у відсотках від собівартості продукції $Z = 0,2$ місяця;
- реальне середнє відстрочення платежу клієнтам компанії $Y = 2$ місяці;
- відстрочення платежу у постачальника, що поставляє цю позицію $W = 1$ місяць.

Тоді критичний термін за позицією, довше за який зберігати неліквіді на складі збитково (M), отримуємо просто, підставивши всі ці дані у формулу:

$$M = \frac{R + H \cdot (W - Y)}{H + Z} = \frac{0,15 + 0,02 \cdot (1 - 2)}{0,02 + 0,002} = \frac{0,15 - 0,02}{0,022} = \frac{0,13}{0,022} \approx 5,9 < 6$$

Тобто зберігати цю позицію більше півроку – свідомо не вигідно. І якщо виявилось, що її впродовж цього терміну не було продано, значить – це неліквід, від якого потрібно позбавлятися. Причому не обов'язково, щоб за позицією зовсім не було руху. Але, якщо остання закупівля за нею була більше півроку тому, а її все ще повністю не продано – це достатній привід, щоб цю позицію ретельно переглянути. Навіть, якщо залишки по ній у порівнянні зі швидкістю продажів не критичні, цілком можливо, що цієї швидкості й не вистачає для окупності маржею від майбутнього продажу всіх витрат, які вище додатково будуть сплачуватися.

За допомогою отриманого значення M можна очищати вхідний потік даних від пікових продажів, для прогнозування майбутнього попиту: всі продажі, які трапляються рідше, ніж один раз за термін M , є викидами, яких необхідно позбавлятися. Це дасть змогу підприємству не поставляти на склад свідомо збиткових об'ємів продукції. У такому разі рекомендується вводити регламент для відвантажень, що перевищують це значення, по їх обслуговуванню за рахунок спецпоставчань від постачальника під замовлення клієнта.

Найприємніше те, що аудит того, що відбувається із запасами проводиться навіть простіше, ніж аудит доцільності поточних партій поставки. Для цього необхідно зняти залишки в штуках за кожен день по цікавій для

вас позиції і побудувати графік. Залишки позиції по днях вміє видавати будь-яка облікова система, а графіки відмінно малює Excel.

Яка залежність при цьому можлива (рис. 1, 2, 3):

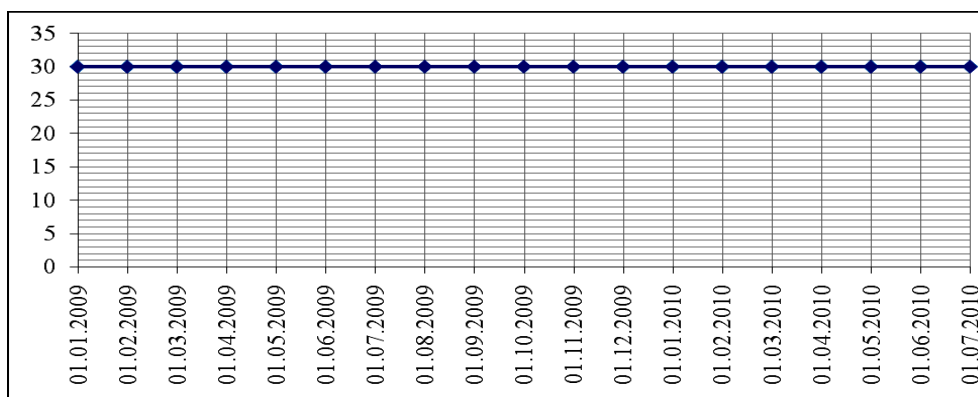


Рис. 1. Позиція-неліквідів, від яких потрібно позбавлятися

За графіком видно, що ця позиція – неліквід, від якого потрібно позбавлятися. За рік залишки продукту, в цьому випадку 30 одиниць, не зменшувались і не зростали, тобто ніяких дій, націлених на використання чи реалізацію, не застосовано. А отже, це вилучені кошти з обігу.

Другий графік (рис. 2) демонструє надзапас позиції. Протягом року використано ли-

ше 50 одиниць товару при наявності 200, тобто запасу вистачає на чотири роки виробництва. В цьому випадку треба прорахувати, що ефективніше – реалізувати надзапас зі знижкою і за необхідності проводити закупку певної кількості товару на короткий термін чи збільшувати складські витрати на зберігання продукту протягом чотирьох років.

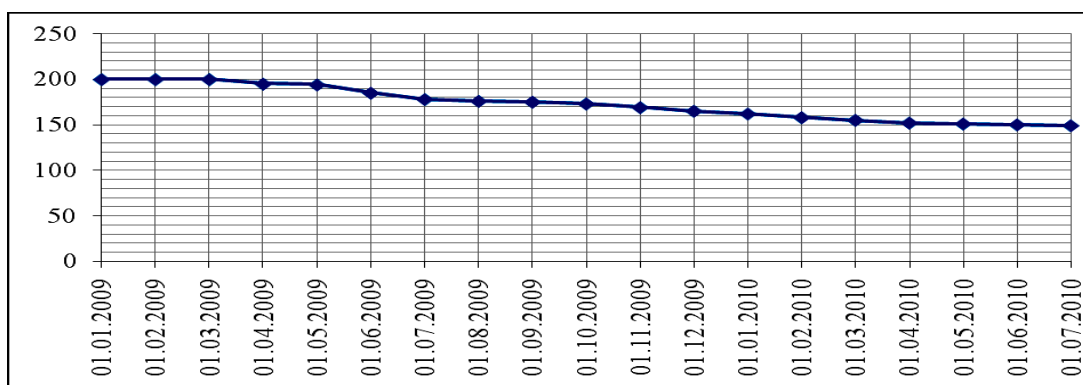


Рис. 2. Позиція надзапасу в залежності від використання одиниць товару

Тому краще заздалегідь обмежувати можливість появи неліквідів і надзапасів. Зазвичай причиною їх утворення, крім ситуації помилки співробітника є:

- низька якість обліку запасів;
- відсутність пропозицій і нормативів залишків;
- використання примітивних моделей прогнозування й помилки в методах планування;
- завищений рівень задоволення попиту залишками.

Відповідно, в цьому випадку треба змінювати причини, і тоді зміняться наслідки. Людські ж помилки добре виключає автоматизована система закупівель з налаштованим захистом від свідомо помилкових дій.

До речі, ці два графіка – не найстрашніші. Неліквіди й надзапаси в тому чи іншому обсязі є практично на будь-якому підприємстві, а там, де їх немає, це скоріше обумовлено маленьким терміном придатності продукції, яку, просто, списують у брак, а не добре налагодженими бізнес-процесами управління запасами.

Набагато гірше, якщо зустрінеться така залежність, коли кількість закупівель надзапасів залежить від часу (див. рис. 3).

Показано повну безсистемність закупівель – така ситуація не веде до позитивних результатів. Тобто фактично, третина всіх запасів – це неліквіди, а ще третина – надзапаси. В результаті грошей на поповнення залишків за ходовими позиціями постійно не вистачає, і це призводить до дефіциту по них.

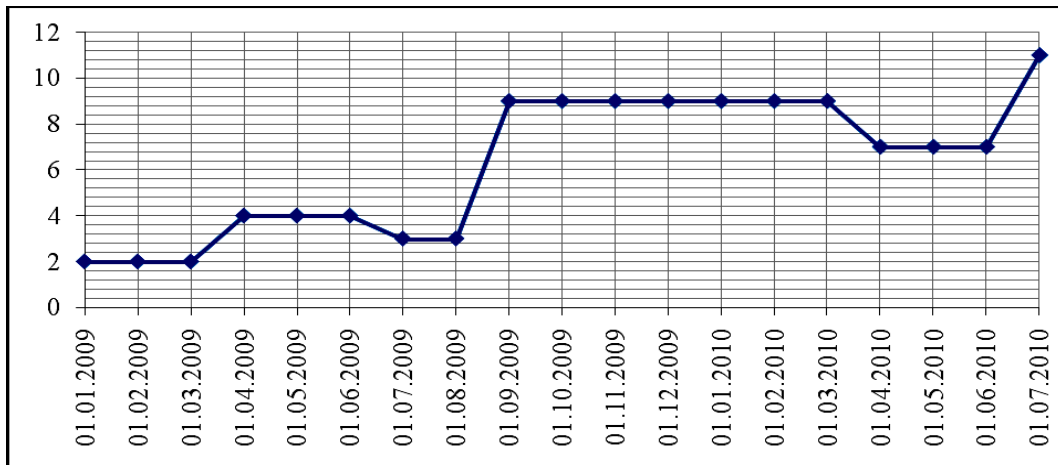


Рис. 3. Залежності використання закупівель надзапасів від часу

Визначимо причини утворення неліквідів:

1) невідповідна номенклатура ТМЦ, яка була придбана без узгодження технічних служб підприємства або цеха-замовника, помилки у проектно-кошторисній документації, невірне визначення обсягу закупівлі;

2) недосконалість складської логістики: надлишок запасів, зайві операції і пересування на робочому місці, зайва обробка. Розвантаження, сортування, приймання, розміщення для зберігання, комплектація, перевірка, відвантаження, внутрішні переміщення, зайве транспортування: переміщення ТМЦ з центральних складів на цехові склади, виробничі ділянки чи в зону будівництва або капітального ремонту. Так, наприклад, на металургійному комбінаті склади забито готовою продукцією. При цьому збутова структура не має потрібного сортаменту для здійснення 100% плану продажів. Як правило, ця проблема вирішується шляхом збільшення складських територій для можливості розміщення замовленого металопрокату. Відповідно збільшуються витрати на утримання складських територій і як наслідок зростають витрати на зберігання запасів. У першу чергу необхідно провести аналіз складських запасів. Наприклад, у відсотковому співвідношенні залишки складають:

10% – неліквіди, які лежать вже більше року, й ніхто їх не купує;

50% – оплачений покупцями, але не вивезений товар;

40% – товарний запас, причому половина з них – надзапас, який буде продаватися півроку – причина в різкому зниженні попиту й помилкових закупівлях.

Розрахувати витрати на зберігання кожної одиниці номенклатури занадто дорого – це глобальне дослідження, яке в цьому випадку нам не дуже й потрібне, тому розраховуємо все в грошовому еквіваленті.

На складі різні промислові товари з листової сталі, ціна на які приблизно відповідає габаритам. Відповідно, чим дорожче одини-

ця номенклатури, тим більше місця на складі вона займає, тим більше витрат на неї припадає. Необхідно розділити витрати на зберігання в рік на середній складський залишок у грошах, додати вартість замороженого в запаси капіталу, отримати у відсотках вартість зберігання від ціни продукції. Результати будуть невтішними, тому що на рік втрачається за зберігання майже 50% вартості металопродукції.

При цьому з нижче наведеного графіка (рис. 4) чітко видно, що мінімальні сукупні витрати на формування й зберігання запасів досягаються в точці перетину функцій моно-витрат, тобто на той момент, коли вони рівні.

Відповідно, якщо одна з частин цієї нерівності значно більше іншої – у 1,5 і більше разів – то відразу наглядним стає неефективне призначення обсягу поставки. Причому відразу стає зрозумілим, які необхідно проводити зміни: якщо транспортні витрати більше отриманої суми витрат на зберігання, то потрібно збільшувати обсяг поставки, у зворотньому випадку – зменшувати обсяг постачання [2].

Однак, якщо кількість поставок від постачальника за рік менше 12, треба відслідковувати, щоб поставки не здійснювалися в перших і останніх числах звітної року. У такому випадку дані про витрати за останні числа звітної року, що включають останню поставку, не треба враховувати.

При цьому нашою метою є не "перевірити" всіх постачальників, а виключити ситуації серйозних втрат через неправильний обсяг поставки, тому буде достатньо провести такий аналіз щодо постачальників, які потрапили в групу "А"-ABC-аналізу за одним із критеріїв:

- сума поставки за рік;
- середній запас;
- сума витрат на поставку за рік.

Ще одне уточнення стосується випадків, коли два ваші постачальники знаходяться географічно поруч, і департамент логістики

для зниження транспортних витрат здійснює одночасну поставку від них одним транспортним засобом. У такому разі розносити ці

витрати на постачальників не треба, а можна вважати їх одним мета-постачальником, який об'єднує в собі показники обох [3].

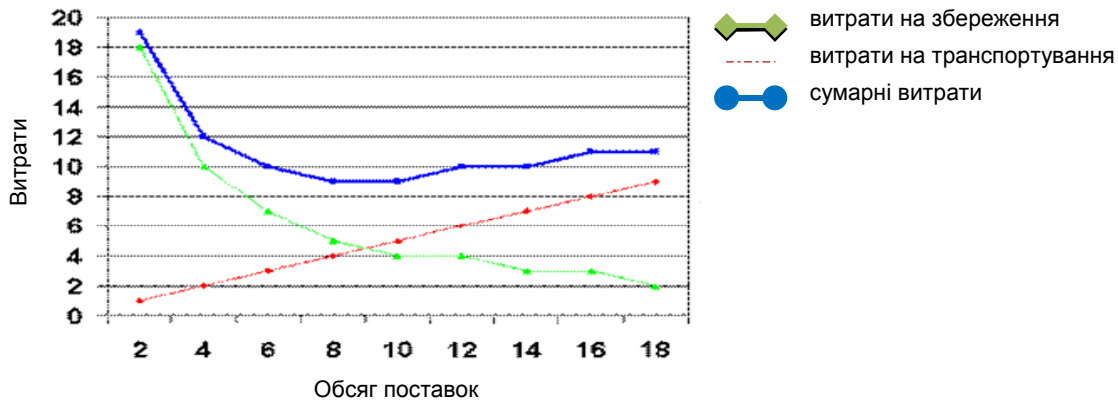


Рис. 4. Мінімальні сукупні витрати на формування і зберігання запасів

Для зниження непродуктивних витрат пропонується провести кілька заходів:

1. Реалізувати неліквіди можна як некондиційний товар, можна зі значними знижками. І це буде вигідніше, ніж реалізувати цей металопрокат через два роки, коли його собівартість буде вище, ніж у 2 рази.

2. Дотримуватись чіткого планування продажів. Отримавши замовлення, необхідно спочатку запропонувати покупцеві аналог, наявний на складі. Якщо заміна не підходить – забезпечити виробництво в кількості, відповідній замовленому обсягу.

3. Здійснювати планування й контроль закупівель. Провести аналіз залишків, використовувати в першу чергу матеріали, закуплені раніше. Внести зміни в технологічні інструкції, проектно-кошторисну документацію. Переглянути політику контрахування. Адже нерідко укладання договорів з дилерами доцільніше з фінансової точки зору, ніж працювати з виробником, враховуючи мінімальні партії, відвантажувальні норми, здійснення передоплати за товар, витрат на доставку й зберігання матеріалів.

4. З юридичної точки зору, розробити новий типовий договір, в якому буде прописано пункт: якщо покупець не забирає товар протягом 3-х днів (одного тижня, декади тощо), то резерв знімається, щоб товар вчасно забирали, а якщо немає, то його можна було б продати іншому покупцеві [4].

Ці прості на перший погляд заходи дають непоганий результат. Адже фактично аналіз цієї ситуації показав, що торгівля ведеться тільки з 30% складської площі, інша забита неліквідами, надзапасами й невивезеним товаром, відповідно, ліквідувавши неліквіди, підприємство відразу збільшує цю площу на третину (10–30%), з часом ще дві третини (20%) можна буде скоротити шляхом якісного планування збуту й постачання. В результаті загальна площа, з якої ведеться

торгівля, збільшиться в два рази без збільшення витрат на складські приміщення (території). За бажанням керівництва, незатребувані складські приміщення можна зменшити або здавати в оренду, що в свою чергу допоможе заощадити витрати на утримання складів і принести додатковий прибуток підприємству.

5. Моральне та фізичне старіння матеріальних ресурсів, у тому числі матеріали, які були у вжитку. Незатребуваними такі товари можуть стати з наступних причин: заміна на нові; поломка; відсутність необхідності використання; вироблення ресурсу тощо. Такі товари можуть бути затребувані як для вторинної переробки, так і для подальшого використання (наприклад, при аварійній зупинці устаткування або застосовуючи цей матеріал на невідповідних і допоміжних виробничих дільницях). Прибуток, отриманий від реалізації таких товарів для подальшого використання, у багато разів більше прибутку, отриманого від здачі їх у вторинну переробку [5].

Наявність неліквідів погіршує економічний стан промислового підприємства, уповільнює оборотність коштів, вимагає додаткових витрат на утримання неліквідів, негативно позначається на ліквідності всього підприємства. Виходячи з цього, необхідно шукати способи позбавлення від залежалих на складах позицій. Позбавлятися від “незручних” залишків можна різними шляхами. Менш витратний, а отже найбільш переважний – використання неліквідів у власному виробництві. В цьому разі основний тягар з просування процесу використання залежалих ТМЦ лягає на менеджера з постачання: порівняти наявність аналогічного або подібного до неліквіду матеріалу, який значиться на балансі підприємства; погодити з технічними службами його використання, можливо проведення деякої модернізації або зміни

проекту. У разі позитивного рішення матеріал буде використаний, грошові кошти виділені на придбання МТЦ будуть зекономлені.

Альтернативним способом "визначення" неліквідних або залежалих ТМЦ є повернення їх постачальнику, якому краще прийняти невикористаний товар назад, ніж чекати – розплатяться з ним, коли і чи в повному обсязі. Тим більше, що на сьогодні практикується погашення кредиторської заборгованості з дисконтом від 10 до 60%. При цьому в рахунок заборгованості можна запропонувати постачальнику як матеріал його виробництва (номенклатури), так і альтернативний, необхідний для виконання супутньої діяльності [6].

Способом позбавлення від неліквідних запасів, що не завдає економічної шкоди, а іноді навіть приносить прибуток підприємству є продаж неліквіду сторонньому контрагенту. Реалізація неліквідів – процес досить складний і часто тривалий. Спочатку потрібно визначитися з реальною ціною залежаних запасів, за якою їх куплять у найкоротший час. Продати неліквіди за обліковою ціною не завжди вдається. Пошук покупців займає певний період часу. Ось можливі варіанти організації продажу неліквідних залишків: розсилки комерційних пропозицій у компанії, що використовують подібний технологічний ланцюжок, компаніям-посередникам, розміщення пропозицій на сайті підприємства, участь у тендерах на продаж, проведених на спеціалізованих електронних торговельних майданчиках, розміщення оголошень на спеціальних сайтах і на сторінках рекламно-інформаційних видань. Ефективним способом реалізації неліквідів може бути формування складів-магазинів. Доступ до візуального огляду та можливість швидкої покупки, в тому числі й за готівковий розрахунок скорочує тимчасові й людські ресурси покупця. Ні для кого не секрет, що покупка ТМЦ на великих підприємствах з урахуванням оформлення всіх заяв, пред'явлення необхідних документів і договорів купівлі-продажу, зазвичай затягується від одного тижня до місяця, що вкрай негативно впливає на купівельний попит [7].

Всі зазначені способи залучення потенційних покупців використовуються для повернення в обіг підприємства коштів.

У разі неможливості застосування попередніх варіантів використання неліквідних залишків залишається зробити списання залежалих ТМЦ. Це самий нерациональний спосіб позбавлення від неліквідів, але витрати на річне утримання неліквідних ре-

сурсів, за розрахунками вітчизняних економістів, складають 20–30% від облікової вартості, причому витрати на підтримку товарного вигляду запасів не компенсуються [8].

У разі, якщо неліквідні вироби списано з металопрокату, і бухгалтерія приймає їх до обліку як брухт чорних або кольорових металів, то підприємство отримає прибуток від цих неліквідів, як від вторинних ресурсів. Якщо ж наявні неліквіди неможливо перевести в категорію вторинних ресурсів (ГТВ, АТІ, ЗБВ, тощо) та дані неліквіди підлягають утилізації, то в цьому випадку підприємство зазнає збитків від списання з балансу в утиль ТМЦ.

IV. Висновки

За складськими запасами й закупівлями ТМЦ потрібно вести регулярний контроль з боку комерційних і фінансових служб, а позбавлятися від утворених неліквідів потрібно своєчасно й максимально вигідним для підприємства способом, які запропоновано у нашому дослідженні.

При цьому треба завжди пам'ятати, що навіть малоефективна діяльність, спрямована на ліквідацію незатребуваних ТМЦ, все ж таки краще, ніж бездіяльність підприємства.

Список використаної літератури

1. Кручинецький С.М. Методические основы работы товарных менеджеров / С.М. Кручинецький // Профессия – директор. – 2009. – № 10.
2. Данілін В.Н. Управління оборотним капіталом підприємства в кризовий час / В.Н. Данілін, Є.І. Даніліна // Проблеми сучасної економіки. – 2010. – № 3. – С. 35.
3. Ликвидация неликвидов [Електронний ресурс]: матеріали сайту Управление запасами, 2013. – Режим доступу: <http://upravlenie-zapasami.ru/excel/ABCD-analiz.xls>.
4. Мачульський В.Ф. Гроші, забуті на складі. Дієві методи позбавлення від неліквідів / В.Ф. Мачульський // Фінансовий директор. – 2009. – № 1. – С. 13.
5. Вельямінова М. Реалізація вживаних матеріальних цінностей / М. Вельямінова // Податковий вісник. – 2008. – № 10.
6. Кручинецький С. Ліквідуємо неліквіди / С.М. Кручинецький // Діловий журнал. – 2009. – № 7.
7. Манько В.О. Неліквід на ліквід / В.О. Манько // Експерт. – 2012. – № 3. – С. 54.
8. Різванова М. При поверненні браку та списанні неліквідів можна уникнути хоча б податкових витрат / М.Різванова, Т. Яковлева // Практичне податкове планування. – 2010. – № 6.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2013.

Пивоваров М.Г., Хижняк Е.С. Исследование распознавания неликвидных запасов предприятия и пути их сокращения

Кратко раскрыто понятие “неликвиды” и их виды в отечественной теории и практики, причины образования неликвидов на предприятии, приведены формулы и примеры расчета критического срока хранения неликвидов на складе предприятия, что такое позиция-неликвид, от которого нужно избавляться как от сверхзапаса. Обосновано, каким образом необходимо заранее ограничивать возможность появления неликвидов и сверхзапасов и вести борьбу с бессистемностью закупок с учетом затрат на хранение, транспортировку и суммарных затрат.

Ключевые слова: промышленные “неликвиды”, причины их образования, срок хранения, математическая зависимость, расходы и убытки, предложения сокращения неликвидов.

Pyvovarov M., Hizhnyak E. Research recognition of illiquid reserves enterprise and means of reducing

Briefly explain the concept “unmarketable “ and native species in theory and practice, the non-liquid causes the formation of the company, are an example of calculating formulas and critical term storage of non-liquid stock enterprise that is the position, power and industrial equipment, from which you want to get rid of, but from above stock. The question of alternative return money. The easiest way to understand this figure is an example of the cost of servicing the loan, which the company incurred due to long investing money in stocks. It is more difficult when a company uses its own products, which is in excess. In this case, like no cost loan servicing – has not, but the company could put their funds on deposit itself, and not engaging in risky purchases receive a guaranteed income as a percentage. This percentage is invested in alternative yield stocks of money. However, if the owner of the money and there are several different profitable business, you have to understand that investing in stocks of one of them, you do not give them to others – perhaps more profitable business. Only for this calculation: be sure to take only the variable costs and only for storage, those that actually change depending on the volume of products stored. Shows graphical dependencies: position, power and industrial equipment, from which you want to get rid of, non-liquid position, the use of units, the position of non-liquid – time use. To reduce the overhead invited to several events: implement unmarketable as substandard goods comply with strict planning of sales, to planning and control of procurement, an analysis of residuals, to amend the technological instructions, construction documents, review policy contact, to develop a new standard contract, which involved the regulation depends receipt of the goods by the buyer on time. Proved, which the way ahead should limit the possibility of non-liquid stocks and over and to fight non-systematic procurement including cost of storage, transportation and total costs.

Key words: industrial “surplus stock”, the reasons for their education, shelf life, mathematical dependence, costs and damages, offer of a reduction of illiquid assets.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК:659.126:334.735

О.М. Карась

аспірант
Полтавський університет економіки і торгівлі

ВЛАСНІ ТОРГОВІ МАРКИ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ СТВОРЕННЯ В СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ

У статті висвітлено тенденції і перспективи розвитку власних торгових марок продовольчих торговельних підприємств України. Обґрунтовано необхідність і можливість впровадження стратегії створення власних торгових марок у кооперативних маркетах системи споживчої кооперації України з урахуванням особливостей функціонування системи.

Запропоновано три варіанти стратегії вибору товарних категорій, в яких можуть створюватися Private Labels маркетів споживчої кооперації. Пояснено особливості використання стратегії розширення бренду, стратегії заміщення та стратегії демпінгу. Для створення власних торгових марок кооперативних маркетів запропоновано використовувати продукцію, виготовлену власними виробничими підприємствами й цехами.

Ключові слова: власні торгові марки, кооперативні маркети, бренд-менеджмент.

I. Вступ

Актуальність розвитку бренд-менеджменту на підприємствах споживчої кооперації зумовлена посиленням конкуренції з боку вітчизняних та іноземних виробників, підвищенням вимог споживачів. Зберегти наявний власний сегмент покупців, матеріально-технічну базу та створити позитивні тенденції у фінансово-господарській діяльності споживчій кооперації, на нашу думку, допоможе впровадження стратегії створення власних торгових марок кооперативних маркетів.

Суттєвим вкладом у теорію бренд-менеджменту щодо дослідження впровадження власних торгових марок є праці відомих зарубіжних вчених, серед яких: Д. Аакер, І. Бад'їн, Ж-Н. Капферер, Е. Йохимштайлер, Ф. Котлер, В. Тамберг, Д. Фролов та ін. Серед вітчизняних учених вивченням цієї проблеми займалися: В. Малєєва, В. Перція, В. Пустотін, А. Федоров, Д. Яцук. Водночас слід зауважити, що загалом для системи споживчої кооперації процес бренд-менеджменту є інноваційним поняттям, оскільки активне його впровадження в процеси діяльності відбувається лише впродовж декількох останніх років. Саме тому він потребує додаткового вивчення.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування можливості впровадження власних торгових марок кооперативних маркетів системи споживчої кооперації України.

III. Результати

Власні торгові марки (ВТМ) роздрібних торгових мереж на сьогодні визначаються як дуже перспективний напрям розвитку бізнесу в сфері роздрібної торгівлі.

За даними форуму Private Labels & Brands–2012 у 2011 році на ринку ВТМ (private labels, PL) у сегменті food-ритейлу України спостерігається 37-відсоткове зростання порівняно з 2010 роком. На сьогодні за рахунок стратегії розвитку private labels розвивається приблизно 30% вітчизняних FMCG-ритейлерів. Близько 60% ринку зайняті двома компаніями – “АТБ-маркет” та Fozzy Group, які є магазинами самообслуговування, переважно націленими на обслуговування споживачів у середньому, вище середнього й економічному ціновому сегменті, що орієнтовані на середній і нижче середнього рівень доходів населення. Вони міцно освоїлися у великих містах і починають інтенсивно проникати на територію регіонів, тим самим створюючи значну конкуренцію системі споживчої кооперації на сільському ринку. Обсяг українського ринку ВТМ у 2011 році в грошовому еквіваленті досягнув 1,2 млрд дол. США. За інформацією компанії GT Partners Ukraine, у п'ятірку лідерів найкрупніших ритейлерів України відносно частки продажів ВТМ входять, “АТБ”, METRO, “Таврія В” та “Амстор” [7].

Їх загальний товарооборот у 2011–2012 рр. мав тенденцію до динамічного збільшення, виручка АТБ-маркету й Fozzy Group збільшилась на 43% і 26% відповідно (рис. 1).

ЗАГАЛЬНИЙ ТОВАРООБОРОТ 5-КИ РИТЕЙЛ ЛІДЕРІВ УКРАЇНИ ВІДНОСНО ЧАСТКИ ПРОДАЖУ PL

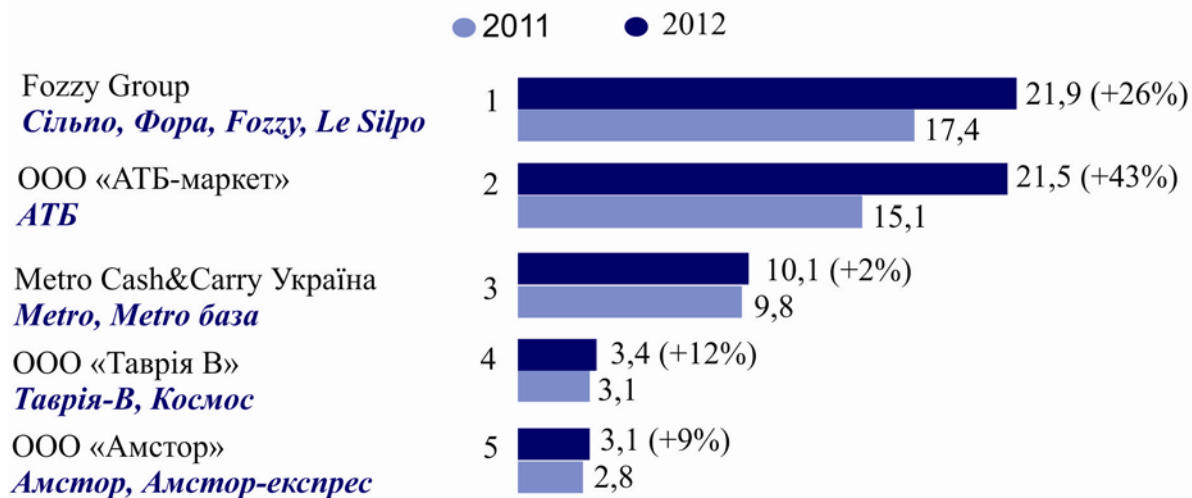


Рис. 1. Динаміка товарообороту українських ритейл-лідерів відносно частки PL

Створення і впровадження локальних брендів в українських торгових мережах активно почали розвиватися в останнє десятиліття. Так, за оцінками різних експертів, в українському ритейлі частка власних торгових марок складає 1–5% (АТБ-маркет – близько 20%, Fozzy Group – до 10% на 2012 рік), тоді як частка в асортименті власних товарних марок провідних закордонних мереж досягає 45% (британська продовольча мережа Sainsbury, Tesco), а в деяких випадках – 95% (Marks & Spencer, The Body Shop, Benetton) [3]. Питома вага ВТМ в асортименті дає змогу більш активно взаємодіяти зі споживачами і більш впевнено гарантувати їм надійність та якість товарів.

Проте, розвиток ВТМ обумовлюється не тільки успішною орієнтацією компаній на покупців, але й обумовлено певними проблемами в умовах соціально-економічної діяльності [6]:

- висока концентрація організацій роздрібно-торгівлі;
- значне проникнення іноземних учасників;
- наявність великої кількості дискаунтерів;
- наявність виробничих потужностей, що простоюють;
- велика кількість брендів виробників / фрагментованість ринку орендованої продукції;
- низький рівень лояльності бренду.

Саме з вищеперерахованих причин, на нашу думку, впровадження стратегії розвитку ВТМ у роздрібну торгівлю системи споживчої кооперації України надасть можливість створення міцних конкурентних позицій.

Учені російської наукової школи виокремлюють розвиток ВТМ споживчої кооперації як один із стратегічних напрямів розвитку стратегії бренду кооперативного ритейлу.

На їх думку, це обумовлено двома основними факторами [2]:

- переважаючою питомою вагою роздрібно-торгівлі в галузях діяльності кооперативних організацій і її головної ролі в формуванні сукупного фінансового результату споживчої кооперації;
- швидким зростанням конкуренції суб'єктів споживчого ринку й розширенням брендів торгових мереж.

Роздрібна торгівля споживчої кооперації України представлена у вигляді мережі кооперативних маркетів. Під кооперативними маркетами розуміють мережу відновлених чи вдосконалених кооперативних магазинів самообслуговування, які організовані та функціонують відповідно до загальних єдиних принципів із загальним базовим асортиментом, оформлених у єдиному фірмовому стилі [1].

Діяльність кооперативних маркетів здійснюється під єдиним торговим брендом та з використанням уніфікованої торговельної технології. Слід зазначити, що в процесі формування брендів у торговельних мережах розпадається на два основних напрями [4]:

- формування корпоративного бренду, тобто бренду, під яким працює вся торговельна мережа;
- формування власних торговельних марок, що є, за своїм змістом, товарними торговельними марками.

Названі процеси рекомендують розглядати сумісно, оскільки це взаємопов'язані напрями одного процесу бренд-менеджменту.

Корпоративний бренд мережі стає сильним брендом за умов, коли споживач чітко зіставляє власні особистісні цінності з цінностями цього бренду (рис. 2).



Рис. 2. Модель сильного бренду

Такими цінностями можуть бути: економія коштів, орієнтація на здоровий спосіб життя, найкращий сервіс тощо. Саме співпадіння цінностей споживача й торговельної мережі є тим критерієм, що дає змогу зрозуміти, наскільки сильний бренд роздрібною мережі. Якщо це співпадіння яскраво виражене, то споживач чітко розуміє свої вигоди від відвідування саме цієї мережі [4].

І корпоративний бренд торговельної мережі, і ВТМ у сукупності формують єдиний портфель брендів торговельної мережі. У разі споживчої кооперації ми вважаємо доцільним, щоб провідне місце у портфелі за-

ймав корпоративний бренд. Тобто, щоб корпоративний бренд виступав у ролі стратегічного бренду, що лежить в основі всієї системи портфелю брендів. Це пояснюється передусім тим, що без корпоративного бренду є не доцільним формування ВТМ [4]. У зв'язку з цим, для кооперативних маркетів доцільним є поєднання назви корпоративного бренду й private labels та використання фірмового знаку мережі на упаковці власного товару (рис. 3), оскільки подібна політика використовується для товарів нижчого й середнього цінового сегментів.



Рис. 3. Фірмовий знак Укоопспілки та емблема акції "3 турботою про українське!"

Також на упаковці продукції під ВТМ кооперативних маркетів доцільно розміщувати емблему Всеукраїнської патріотичної акції "3 турботою про Українське!", ініційованою Укоопспілкою (рис. 3), що передбачає спеціальне маркування продуктів харчування, які виготовлені вітчизняними виробниками з української сировини.

Експерти В. Тамберг та І. Бадьїн пропонують виділяти три варіанти стратегії вибору товарних категорій, у яких можуть створюватися власні торгові марки [5]:

1) стратегію розширення бренду, яка полягає в тому, що ВТМ має замінити собою марки виробників;

2) стратегію заміщення – власна марка створюється в недостатньо брендovаних товарних категоріях. При цьому конкуруючі продукти можуть бути фізично усунені з торговельного простору;

3) стратегію демпінгу, яка передбачає, що власні марки можуть бути створені в будь-якій товарній категорії (за винятком сегменту Luxury goods, у якому створення дешевої марки не має смислу) з урахуванням того, що це буде найдешевша покупка.

У процесі формування ВТМ велику роль відіграє правильний вибір товарної категорії, в якій вона буде створюватись. Для розробки стратегії запуску ВТМ у кооператив-

них маркетах може бути використаний підхід good, better, best, який має на увазі втілення ВТМ у різні цінові категорії. Так, для початку це можуть бути категорії good, що включають у себе товари нижнього цінового сегменту, та better – середньої цінової категорії, а в перспективі товари категорії best – преміальні інноваційні продукти. Вибір такого підходу зумовлюється тим, що для кооперативних маркетів важлива орієнтація на сім'ї з середнім і нижче середнього рівнем доходів, представлені сегменти чутливі до якості товарів і до ціни на товар.

Характерною особливістю системи споживчої кооперації є її багатoproфільна діяльність, що обумовлюється наявністю не лише торговельних підприємств, але й виробничих і сільськогосподарських підприємств. Наявні у власності системи споживчої кооперації цехи й виробництво надають можливість випускати на власних потужностях продукцію ВТМ. Так, на сьогодні виробничими підприємствами системи випускається наступна продукція: хліб і хлібобулочні вироби, макаронні вироби, кондитерські вироби, ковбасні вироби, консерви (в т. ч. рибна продукція), безалкогольні напої, мінеральні води. В цьому напрямі мережа кооперативних маркетів може працювати без посередників, а подача товарів на полиці

торгового залу може здійснюватися за принципом “виробник-магазин”, що забезпечує нижчі ціни, свіжість і якість.

Використання для створення ВТМ продукції, виготовленої власними виробничими підприємствами може надати стратегічну перевагу для системи загалом. З однієї сторони виробничі потужності не будуть просуювати, що дасть можливість зберегти матеріально-технічну базу, а з іншої кооперативні маркети повністю можуть контролювати процес виготовлення і зберігання продукції та бути впевненими в незмінній високій якості та екологічності, оскільки виробництво здійснюється з натуральних вітчизняних продуктів. Маючи неприбуткову природу, система споживчої кооперації на соціальному рівні зацікавлена в якісному обслуговуванні населення, тоді як комерційні торгові мережі при виробництві ВТМ заключають договори з не менш комерційними виробниками і їх співпраця переслідує матеріальну вигоду.

Забезпечивши відповідну якість, екологічність продукту й нижчу ціну на нього, торгові мережі сприятимуть збільшенню лояльності існуючих клієнтів кооперативних маркетів та залученню нових.

IV. Висновки

Враховуючи вищезазначене, власні торгові марки споживчої кооперації можна визначити як локальні бренди кооперативних маркетів, під якими пропонуються товари, виготовлені власними виробничими підприємствами, з натуральної екологічно чистої сировини, що мають незмінну якість та гарантують private label.

Таким чином, на наш погляд, створення ВТМ є одним з перспективних напрямів зміцнення конкурентних позицій окремо кооперативних маркетів і системи споживчої кооперації в цілому, оскільки сама форма співробітництва в системі створює всі необхідні для цього умови.

Звернувшись до стратегії створення ВТМ кооперативні маркети можуть досягти наступних переваг:

- збільшити лояльність покупців до торгової мережі;
- забезпечити незаперечну конкурентну перевагу перед вітчизняними роздрібними мережами;
- створити сприятливе середовище для якісного розвитку категорій;
- знизити залежність мережі від брендів виробників;
- підвищити рентабельність мережі;
- підвищити капіталізацію організації;
- приймати активну участь у створенні нових товарів і нових брендів.

Список використаної літератури:

1. Концепція маркету споживчої кооперації. Постанова III зборів Ради Укоопспілки ХХ скликання від 10.11.2010 р.
2. Клименко А.А. Стратегические направления развития бренда кооперативного ритейла [Электронный ресурс] / А.А. Клименко. – Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 480 с.: ил. – (Серия “Классический зарубежный учебник”).
4. Смілянець В. Технології формування власної торговельної марки / В. Смілянець // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 3. – С. 39–44.
5. Тамберг В. Создание эффективного портфеля Private Labels [Электронный ресурс] / В. Тамберг, А. Бадьин. – 2008. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru>.
6. Революция на рынке собственных торговых марок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pwc.ru/retail-consumer.
7. Рынок собственных торговых марок [Электронный ресурс], 2012. – Режим доступа: <http://proua.info/index.php/>.

Стаття надійшла до редакції 07.08.2013.

Карась Е.Н. Собственные торговые марки и возможность их создания в потребительской кооперации

В статье рассмотрены тенденции и перспективы развития собственных торговых марок продовольственных торговых предприятий на украинском рынке. Обоснованы необходимость и возможность внедрения стратегии собственных торговых марок в маркетах системы потребительской кооперации Украины с учетом особенностей функционирования системы.

Предложено три варианта стратегии выбора товарных категории, в которых могут создаваться Private Labels маркетов потребительской кооперации. Представлены особенности использования стратегии расширения бренда, стратегии замещения, стратегии демпинга. Для создания собственных торговых марок рекомендуется использовать продукцию, изготовленную на собственных производственных предприятиях и цехах.

Ключевые слова: собственные торговые марки, кооперативные маркеты, бренд-менеджмент.

Karas E. Private labels and possibilities of their creating in customer cooperation

The article focuses on the tendencies and development prospect of the private labels of the food service companies in Ukraine. The necessity and possibility of introduction of creating strategy of the

private labels in markets of the Ukrainian customer cooperation system taking into account the particularities of its system is proved.

Private Labels market as a segment of food retailing in Ukraine within 2011-2012 is studied. According to the survey the percentage of the domestic FMCG-retailers that are developing on account of strategy of the private labels creating is determined. According to the analysis of the indices of Ukrainian leading retailers' activity the diagram of five top Ukrainian retailers which play an important role in the total turnover is worked out.

The main advantages and reasons of introduction of the mentioned system in the Ukrainian customer cooperation retailing is determined. The development of private labels system as one of the strategic directions of the cooperative brand system development is described. The forming of the unified portfolio of brands of the system is suggested. The main place in this unified portfolio will belong to the cooperative brand and the manufacture of private labels will be carried out under its name and logo. Logo of the Ukrainian customer cooperation is demonstrated. It is advisable to use this logo on the packing of goods produced by private labels. Also it is recommended to label them with a symbol that certifies their real composition and environmental safety.

Three alternatives of choice strategy of product categories of the private labels of the customer cooperation markets are proposed. Peculiarities of the using of branding strategy development, replacement strategy development, and dumping strategy development are explained.

It is suggested to use the private labels for goods which are produced by private businesses and plant floors.

Key words: *private labels, cooperative markets, brand management.*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД З КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Висвітлено міжнародний досвід з кредитування малого підприємництва та його адаптація до особливостей національної економіки, а також міжнародний досвід державної підтримки довгострокового кредитування.

Ключові слова: кредитування, довгострокове кредитування, мале підприємництво, мікрокредитування, процентний ризик, іпотечний кредит, фінансові послуги.

I. Вступ

Розвиток малого підприємництва з часу здобуття Україною незалежності більш або менш активно проголошувався державою як один із пріоритетів економічної політики. Але за результатами досліджень можна зробити невтішний висновок, а саме: малому бізнесу дуже мало приділялось уваги з боку держави, а в деяких напрямках зовсім нічого не зроблено. Сьогодні малий бізнес як ніколи потребує фінансових ресурсів для свого розвитку. Фінансово-кредитна підтримка держави, що є одним із головних напрямів державної підтримки, досить незначна й закрита бюрократичними перепонами. Створення ефективної системи кредитування малого підприємництва – складне завдання, розв'язання якого потребує ретельного дослідження формування цього процесу в світовій практиці. Вивчення зарубіжного досвіду необхідне не для копіювання й механічного перенесення його в наші умови, а лише з метою імплементації найкращих елементів і недопущення помилок, здійснених іншими державами.

Дослідженню проблем, пов'язаних з кредитом, присвячено праці багатьох вітчизняних учених, зокрема: А.С. Булатової, А.С. Гальчинського, Е.Ф. Жукової, О.І. Лаврушиної, Ф.С. Мишкіна, О.Ю. Свиридової, С.К. Семенова та інших. Вагомим внеском у розробку цієї проблематики стали праці зарубіжних науковців Е. Гелферта, М. Джонка, Е. Долана, Дж. Кэмпбэлла, Д. Сінкі, та інших. Проте аналізу світового досвіду кредитування малого підприємництва приділено не так багато уваги.

II. Постановка завдання

Метою нашої статті є дослідження міжнародного досвіду з кредитування малого підприємництва, а завданням – окреслити шляхи його адаптації до особливостей національної економіки.

III. Результати

Кредитування сфери малого бізнесу забезпечує ефективну діяльність великої кіль-

кості малих підприємств у розвинутих країнах світу й виконує щонайменше два завдання: створення і стимулювання розвитку малих підприємств. Оскільки в Україні рівень мікрокредитування має незначні масштаби, то вивчення досвіду зарубіжних країн є корисним.

Малі підприємства мають ряд істотних переваг над великими. Вони без особливих труднощів успішно можуть функціонувати як у великих, так і в малих містах, навіть у селах. Малим підприємствам притаманні: більш висока маневреність виробництва, здатність до швидкого перепрофілювання діяльності, зміни асортименту продукції, впровадження нової техніки та нових технологій, готовність до виправданого підприємницького ризику. Також розвиток мережі малих підприємств дає змогу наблизити сферу виробництва до споживача, підвищити ефективність використання місцевих сировинних та трудових ресурсів. У малих підприємств значно нижчою є частка витрат на управління виробництвом [1]. Важливо відзначити й те, що малі підприємства забезпечують зайнятість значної кількості працівників та збільшення ВВП. Причиною особливої уваги до малих підприємств є потенційна можливість їх зростання (майже всі середні та великі підприємства починали свою діяльність як малі підприємства).

Ефективна діяльність малого підприємництва, забезпечення стабільного зростання, підвищення рентабельності й конкурентоспроможності в умовах становлення ринкової економіки значною мірою визначаються обсягами кредитування цього сектора для підтримання та розвитку бізнесу. Зазначимо, що кредитування сфери малого бізнесу є перевіреним ефективним методом економічного розвитку, який охоплює велику кількість малих підприємств у розвинутих країнах світу [2].

Малий бізнес є основою економіки розвинутих країн світу. У Японії, США та Німеччині найбільшу частку у створенні ВВП займає саме малий бізнес. Крім того, на нього працює переважна більшість працюючого

населення. Маючи більше можливостей для оновлення інфраструктури та асортименту товарів, малий бізнес є головним інвестором у створенні й упровадженні інноваційних технологій. Таким чином, саме малий бізнес є рушійною силою соціально-економічного розвитку цих країн.

Наприклад, у США на 10 тис. осіб в середньому припадає 742 малих підприємства. Якщо говорити про досвід США в галузі мікрокредитування, то він дає змогу оцінити й переглянути деякі моменти в цій сфері. Малі форми підприємництва мають можливість оперативної відгукуватися на щонайменші зміни попиту. Також малий бізнес здатний повніше враховувати місцеві особливості, традиції населення певного регіону [3]. Саме тому доцільно було б розробляти програми мікрокредитування окремо для кожного регіону України, враховуючи його специфіку й умови розвитку. Немалу роль відіграє й підготовка потенційних позичальників до процесу отримання кредитів шляхом роз'яснення деяких моментів та моральної підготовки, підвищення довіри вигідними умовами кредитування.

Щодо Німеччини, то в цій країні застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. Пільгові умови – плата за користування кредитними ресурсами, як правило, не перевищує 6% річних, а термін надання позики – 10–15 років. Заслужує на увагу програма, спрямована на фінансову підтримку малого бізнесу на початковому етапі його діяльності. Строк кредиту не може перевищувати 10 років, причому впродовж перших двох років позичальник звільняється від погашення основної суми кредиту. Процентна ставка визначається під час підписання кредитної угоди і є фіксованою впродовж усього терміну позики. Одна з основних переваг для позичальників – можливість одержати кредит при недостатньому розмірі його забезпечення. Що ж до банків, то для них передбачено обов'язкове “звільнення від відповідальності в розмірі 80%” [4].

В Італії практикують надання пільгових довгострокових позик, наприклад, під 3–5% річних за ринкової процентної ставки близько 15%. Підприємства можуть отримати додаткову пільгу в 20–30% компенсації вартості позики при довгостроковому поверненні кредиту.

Малий і середній бізнеси в Чехії стають найпривабливішим ринком для постачальників фінансових послуг. Цей сектор використовує 60% робочої сили країни й забезпечує більше 50% від загального приросту в економіці. Найбільший інтерес до ринку кредитування малого й середнього бізнесу проявляють такі банки, як Ceska sporitelna, Komerčni banka, CSOB і чеський філіал Citibank.

В одному з найбільших банків країни Ceska sporitelna відкрилися спеціальні комерційні бізнес-центри лише з метою обслуговування цього сегмента економіки країни. Тут, окрім кредитів, клієнту пропонуються консультації в частині доступу до структурних фондів ЄС. Спеціальний відділ банку розробляє програми кредитування дрібних компаній.

Зростаючий інтерес банків до сектора малого й середнього бізнесу, а також поступове накопичення компаніями кредитних історій відкривають прекрасні перспективи для розвитку експрес-кредитування в Чехії, яке принесе банкам високі доходи.

Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва свідчить, що ринкова економіка починається там, де кількість підприємницьких структур досягає приблизно одного діючого підприємства малого бізнесу на 30–50 жителів певної території. В Україні сьогодні на кожну тисячу населення припадають лише три діючі підприємства, тоді як у Польщі – 35.

З досвіду Польщі варто використати спеціальні методи, щоб забезпечити погашення кредитів їхніми одержувачами. Кредитори використовують негативні санкції (такі як групове поручительство й натиск з боку соціальних груп) замість застави й інших традиційних засобів забезпечення кредиту, наприклад таких, як швидкий доступ до більших кредитів у майбутньому. У Польщі подібні системи – поляки називали їх “банками довіри” – працювали дуже ефективно. “Банки довіри” – це такі маленькі фінансові групки, які давали подібні мікрокредити одній общині, наприклад, у невеличкому селі, де є якісь свої господарства. Повернення їх забезпечувалося, скоріше за все, морально – просто люди знали, що вони поручилися один за одного. А якщо хтось з цієї маленької місцевої громади не поверне свій кредит, то решта будуть змушені за нього розплачуватися. Тобто, тут саме соціальне середовище гарантувало, що ніхто так не вчинить [5].

Враховуючи досвід зарубіжних країн, один із чинників зростання масштабів мікрокредитування в Україні, на нашу думку, можливий також при підвищенні рівня пропозиції мікрокредитних послуг.

Сьогодні для вітчизняної банківської системи характерний ще надто обмежений асортимент банківських кредитних послуг. Він значно менший, ніж у розвинених ринкових країнах. Пропозиція послуг мікрокредитування може бути істотно збільшена за умови взаємодії банків у сфері кредитування суб'єктів малого бізнесу з небанківськими фінансовими організаціями. Привабливість такого альянсу для банку обумовлена можливостями невисоких витрат на створення спеціальної інфраструктури для фінансових операцій і невисоких ризиків для репутації банків.

Важливо зазначити, що розвиток мікрокредитування дасть змогу банкам зменшити кредитний ризик портфеля, підвищуючи рівень його диверсифікації. Робота за програмами мікрокредитування є хорошою PR-кампанією, здатною принести популярність банку серед широкого загалу потенційних клієнтів. Зі свого боку, невеликі організації зможуть користуватися широким спектром фінансових послуг. Саме в цьому ключ до успішного двостороннього розвитку як банків, так і сектора малого бізнесу.

Водночас, аналізуючи розвиток внутрішнього українського ринку довгострокових кредитів, важливо знати практику країн із розвинутою економікою, потужними кредитно-грошовими системами та великим досвідом довгострокового кредитування, розуміння якого в економічно розвинутих країнах фактично збігається з розумінням іпотечно-кредитування [6].

У Західній Європі й США давно сформовано розвинуту й законодавчо врегульовану систему іпотеки, в основі якої – чіткі методи реєстрації нерухомості, а також суворе юридичне оформлення виникнення і припинення заставного права на нерухоме майно.

Головна складова довгострокового кредитування взагалі та іпотечно-кредитування зокрема – оцінка ризиковості кредиту, що включає оцінку кредитного та процентного ризиків. У США максимальне відношення довгострокових зобов'язань позичальника до його доходів не може перевищувати 35%, у тому числі виплати за іпотечним кредитом не повинні перевищувати 28%. Додатковим захистом від кредитного ризику є внесення покупцем першого внеску за купівлю будинку власним коштом. Як правило, це близько 20% вартості будинку. Отже, захист подвійний:

1. знижується ризик несплати позичальником іпотечно-кредиту;
2. вкладаючи кошти, позичальник прагнучиме зниження ціни, а отже, зростає надійність майнового забезпечення позички.

Поряд із кредитним враховується процентний ризик. Тривалий час у США та інших західних країнах використовували традиційний спосіб запобігання процентному ризику: надавали іпотечні кредити за фіксованими процентними ставками, включаючи у відсоток, що закладається, два компоненти – реальну процентну ставку і ставку, що враховує інфляційні очікування. Саме у 70-х рр. ХХ ст. з'явилися нетрадиційні схеми довгострокового фінансування, метою яких було відгородити кредитора від фінансових ризиків, пов'язаних зі зростанням темпів інфляції та неможливістю їх передбачити. Серед нових методів є такі форми іпотечно-кредитування, як іпотека з плаваючою ставкою відсотка або іпотека, за якої кредитор одержує

право на частину поточного доходу чи доходу від продажу [7].

Урахування міжнародного досвіду державної підтримки довгострокового кредитування (наприклад, у житловому будівництві) також сприятиме вирішенню вітчизняних соціальних і економічних проблем (таких, як стимулювання зростання народжуваності, рівня життя, загальнодержавних економічних показників тощо). Все це, у свою чергу, спричинює зниження вартості довгострокових кредитів в Україні.

Отже, споживчий кредит відіграє особливу роль у придбанні населенням дорогих товарів тривалого користування. Найчастіше до споживчого кредитування вдаються люди з невисоким рівнем доходу, хоча часто без споживчого кредиту не можуть обійтися і громадяни з високими доходами, що прагнуть вийти на новий, більш високий рівень споживання. За допомогою кредиту громадяни отримують можливість задовольнити нарізлі споживчі потреби до того моменту, коли здійсняться відповідні грошові заощадження.

З іншого боку, використання споживчого кредиту в реалізації підприємствами товарів тривалого використання полягає не тільки у задоволенні потреб населення, але й створює умови для їх збільшення, що в кінцевому результаті позначається на зростанні виробництва.

На сьогодні існує досить широкий спектр банківських продуктів зі споживчого кредитування як на світовому ринку, так і на ринку України.

Не звертаючи уваги на те, що за кордоном обсяг кредитних операцій зі споживчого кредитування складає одну третину від загального обсягу наданих кредитів, в Україні показник значно нижчий, проте споживче кредитування з кожним роком набирає все більших обертів. Для того, щоб збільшити обсяги споживчого кредитування в Україні необхідно, передусім, продовжувати роботу з мінімізації кредитного ризику: створення картотеки сумлінних платників дасть змогу уникнути ймовірності отримання декількох споживчих кредитів у різних банках за низької платоспроможності позичальника чи свідомого зловживання.

IV. Висновки

Отже, кредиту відводиться важлива роль у подальшому реформуванні економіки України та відродженні національного виробництва. Кінцевим підсумком кредитування має стати розвиток і підвищення ефективності національної економіки. А для цього слід враховувати міжнародний досвід кредитування. До позитивних моментів світового досвіду, які варто було б запровадити в Україні належить: розробка й впровадження програм мікрокредитування окремо для кожного регіону, враховуючи його специфіку й умови розвитку; підготовка потенційних позичаль-

ників до процесу отримання кредитів шляхом роз'яснення деяких моментів та моральної підготовки, підвищення довіри вигідними умовами кредитування; пільгове кредитування на початкових етапах діяльності; використання механізму "негативних санкцій" тощо.

Список використаної літератури

1. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я.В. Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 51–59.
2. Інтернет-видання Artmedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.artmedia.net.ua>.
3. Зайцев О. Програми мікрокредитування в США / О. Зайцев // Банковская практика за рубежом. – 2003. – № 2 (50). – С. 72–75.
4. Майборода В. Роль банківського сектора Німеччини у сприянні розвитку малих та середніх підприємств / В. Майборода // Вісник НБУ. – 2003. – № 4. – С. 54.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Калашникова З.В. Зарубежний опыт жилищного кредитования и его применение в разных странах / З.В. Калашникова // Финансовый менеджмент. – 2002. – С. 44–47.
7. Іваненко Ю. До питання розкриття інформації про державний борг. Державні фінанси / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник НБУ. – 2007. – С. 21–23.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2013.

Труш И.Е. Международный опыт по кредитованию малого предпринимательства и его адаптация к особенностям национальной экономики

Рассматривается международный опыт кредитования и его адаптация к особенностям национальной экономики, международный опыт государственной поддержки долгосрочного кредитования.

Ключевые слова: кредитование, долгосрочное кредитование, малое предпринимательство, микрокредитование, процентный риск, ипотечный кредит, финансовые услуги.

Trush I. International experience of lending to small businesses and its adaptation to the peculiarities of the national economy

Foreign experience of realization of bank transactions in relation to the grant of consumer credits and development of market infrastructure, related to the grant of consumer credits a population is examined.

In an order to define a situation that was folded at the market of the consumer crediting in the foreign states, their basic terms of crediting of population are considered. It is marked that a decision role this question is played by the cost of credit. Позаякнумо positive consequences of active development of the consumer crediting, the increases of volumes of credit brief-cases belong to that. Bank institutions have the opportunity to get a greater profitability from realization of operations from crediting of physical persons comparatively with crediting of legal entities, using new sources the same for the increase of profitability and property asset. Banks increase the amount of the branches, representative offices, develop new bank foods and technologies, create new workplaces with the aim of complex maintenance of physical persons.

By the turn by a basic negative factor that carries out influence on the financial system of Ukraine, certainly too high for countries that develop, rates of height of outstanding debt.

The analysis of world experience of the mortgage crediting of housing sphere is carried out, as it gives an opportunity to estimate that the Ukrainian banks must adopt in the field of given crediting for perfection of the system of the housing crediting of population.

It is marked that in Ukraine possible application of those models of the mortgage crediting, that combine in itself the best elements of the classic American mortgage, German system of economies, pre-revolution позиковоних cashdesks and soviet building societies.

That the important terms of realization of classic models of the mortgage crediting is stability of economy, reliability and efficiency of the фінансово-кредитної system, presence of the developed market of equities, high solvency of population and more main all is marked is active voice of the state as a guarantor of stability of all system of relations during a mortgage.

Research of foreign experience of realization of bank transactions in relation to the grant of consumer credits gives an opportunity to generalize and provide his use the banks of Ukraine. Today in the countries of European Union and USA there is a boom of the consumer crediting and, estimating the terms of their crediting with the terms of crediting of banks of Ukraine, then abroad interest rates on consumer credits are considerably less. Developed enough crediting of population on the purchase of accommodation, terms of crediting are protracted enough, there is possibility to get favourable credits for families with limit profits. All of it testifies to development of the banking system and credit mutual relations of population and foreign.

Key words: crediting, long-term crediting, small business, percent risk, mortgage credit, financial services.

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 338.436

Л.М. Березіна

доктор економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія

РОЛЬ МІСЦЕВИХ РИНКІВ У РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АПК

У статті зазначено, що позитивні зрушення, зумовлені процесами реформування української економіки, виявляються недостатніми для створення гарантованої продовольчої безпеки, що вимагає подальших досліджень механізмів формування й розвитку національного споживчого ринку, його вагомій складовій – місцевих ринків. Розвиток продовольчого ринку України висвітлено як систему, для якої характерною є певна специфіка. Утворювачами таких специфічних особливостей є підприємства АПК, які у сукупності зумовлюють склад та функціональну спрямованість окремих місцевих ринків продовольства. Діяльність місцевих ринків визначено як сукупність процесів і явищ у межах складної системи, зорієнтованої на здійснення операцій купівлі й продажу з метою найбільш повного задоволення потреб населення та отримання власних економічних вигод.

Ключові слова: місцеві ринки, організаційно-економічні відносини, підприємства АПК, попит, продовольча безпека, пропозиція.

I. Вступ

Обґрунтування напрямів забезпечення ефективних організаційно-економічних відносин підприємств АПК можливе лише у разі усвідомлення та врахування у практичній діяльності відповідних теоретичних засад, опрацювання та реалізації дієвої стратегії щодо формування господарських зв'язків з будь-якими економічними суб'єктами, чільне місце серед яких посідають місцеві ринки. Саме завдяки поєднанню зусиль підприємств різних сфер агропромислового комплексу та місцевих ринків забезпечуються потреби національного споживчого ринку, в першу чергу, в продуктах харчування.

Проблемам забезпечення ефективної господарської діяльності підприємств агропромислового комплексу, оптимізації функціонування місцевих ринків присвячено низку наукових розвідок, серед яких чільне місце посідають праці О.В. Березіна, В.М. Рабштини, П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко, Є.І. Ходаківського, В.М. Яценко та ін. Разом з тим, існує безліч питань, що сьогодні не охоплені науковими дослідженнями й практично не висвітлені у фахових публікаціях. Так, потребують уваги питання комплексного дослідження тенденцій розвитку місцевих ринків та їх впливу на формування ефективних організаційно-економічних відносин підприємств АПК за умов динамічної конкуренції, саме таким аспектам і присвячується стаття.

Нині набули гостроти питання дослідження тенденцій розвитку місцевих ринків та їх впливу на забезпечення ефективних організаційно-економічних відносин підприємств АПК на тлі динамічної конкуренції, що визначає актуальність і зумовлює вибір теми нашої статті.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення характерних рис й тенденцій розвитку місцевих ринків та їх впливу на забезпечення ефективності організаційно-економічних відносин підприємств АПК за умов динамічної конкуренції.

III. Результати

Позитивні зрушення, зумовлені процесами реформування української економіки, виявляються недостатніми для створення гарантованої продовольчої безпеки, що вимагає подальших досліджень механізмів формування й розвитку національного споживчого ринку, попиту на ньому.

Ринок споживачів (покупців) формується під впливом багатьох чинників і проявляється через попит на конкретні види продовольства, який визначається рівнем доходів різних прошарків населення, цін на продовольчі товари, які постійно змінюються в часі, в територіальному розрізі, в розрізі соціальних груп, а також під впливом міжрегіональних і міждержавних чинників взаємодії. Але основними факторами, що формують попит на продовольство, є рівень доходів населення та ціни.

Розвиток продовольчого ринку України варто вивчати як систему, для якої характерною є певна специфіка; такий ринок перебуває під впливом низки умов і чинників, притаманних будь-якому конкретному регіону. Підприємства АПК є тими ланками, що забезпечують національний продовольчий ринок власними товарними ресурсами шляхом виробництва сільськогосподарської продукції й сировини, її переробки, транспортування, зберігання, реалізації тощо. Відповідно можна зробити висновок про те, що підприємства АПК і є утворювачами певних специфічних особливостей, які в сукупності й зумовлюють склад і функціональну спрямованість окремих регіональних ринків продовольства, а саме:

1) сукупність і структура підприємств АПК визначають місце певного регіону в загальнодержавному поділі праці;

2) оригінальність продукції та можливості її реалізації поза місцями безпосереднього виробництва зумовлюють зміст і характер міжрегіональних зв'язків на продовольчому ринку;

3) рівень розвитку підприємств АПК, система взаємовідносин між ними формують територіально-галузеву структуру підприємства будь-якого регіону;

4) з позицій споживачів функціонування господарських суб'єктів агропромислового комплексу зумовлюють його відповідність рівню задоволення потреб населення регіону;

5) ефективність функціонування підприємств АПК, розвиток господарських відносин між ними визначають потенціальні можливості залучення в той чи інший регіон інвестицій як з внутрішніх, так із зовнішніх джерел;

6) потреби розвитку (чи згортання) обсягів діяльності підприємств АПК регіону та їх присутності на ринку впливають на рівень забезпечення зайнятості населення, достатності трудових ресурсів для суб'єктів господарювання.

Висвітлені особливості впливу підприємств АПК на формування продовольчого ринку знаходять відображення у тенденціях розвитку конкретних місцевих ринків.

У контексті оптимізації діяльності місцевих ринків виробництво визначається як джерело розвитку ринку. При цьому частина виробленого спрямовується на відшкодування спожитого, решта – безпосередньо на ринок.

Важливою проблемою залишається пошук шляхів забезпечення споживчого ринку товарними ресурсами за рахунок власних джерел. Вирішення зазначеної проблеми залежить від стану сільськогосподарського виробництва, темпів розвитку харчових переробних підприємств, динамічних змін у функціонуванні місцевих ринків.

Розв'язання визначених завдань з метою стабілізації та забезпечення ефективності господарських відносин підприємств агропромислового комплексу є підґрунтям оптимізації продовольчого забезпечення населення, підвищення рівня залучення в обіг національного споживчого ринку сільськогосподарської продукції та сировини, що виробляється в господарствах різних форм власності та організаційної побудови, формування продовольчої безпеки країни.

Організаційні аспекти функціонування агропродовольчого ринку потребують дослідження явищ і процесів просування сільськогосподарської сировини, готового продовольства від виробника до кінцевого споживача, які в сукупності являють собою систему ринку. У загальній категорії "ринку" сукупність організаційних аспектів є різною для різних видів сільськогосподарської сировини й продовольства.

Основними причинами недосконалості національного продовольчого ринку є: розуміння ринкових відносин як простої системи купівлі-продажу, що автоматично регулює соціально-економічні процеси; нехтування сучасними світовими тенденціями в еволюції суб'єктів ринку; руйнація багатьох сільськогосподарських підприємств, гальмування формування високотоварного аграрного сектора.

Характеризуючи стан національної продовольчої безпеки, зазначимо, що в товаропродуванні продовольства важливе значення мають місцеві ринки. Бурхливий розвиток приватних форм господарювання, зростання обсягів продажу продовольства, сільськогосподарської продукції і сировини на місцевих ринках, випереджаючи темпи зростання цін на продукти харчування порівняно зі зростанням доходів населення, суттєво вплинули не лише на структуру товарообороту національного споживчого ринку, але й на самі суб'єкти торговельної сфери.

Зауважимо, що процеси господарювання за умов динамічної конкуренції розширюються, змінюється їх зміст та орієнтація, оскільки поряд з питаннями техніко-технологічного й ресурсного забезпечення, моніторингу обсягів попиту й пропозиції, виникають проблеми оптимізації фінансово-кредитного й інформаційного забезпечення, формування адекватної інфраструктури тощо.

Діяльність місцевих ринків варто висвітлювати як сукупність процесів і явищ у межах складної системи, зорієнтованої на здійснення операцій купівлі й продажу з метою найбільш повного задоволення потреб населення й отримання власних економічних вигод [1, с. 129]. Оскільки така діяльність формує успішну взаємодію будь-яких учасників процесу просування продовольства та сільськогосподарської продукції й си-

ровини до кінцевих споживачів, то саме місцеві ринки мають стати вагомим елементом у механізмі відносин суб'єктів усіх сфер АПК. Адже функціонування місцевих ринків є важливим чинником, що сприяє підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, сировини, готового до споживання продовольства за умов невідомості зовнішнього оточення та швидкої зміни його складових елементів.

У цьому аспекті зауважимо, що суб'єктами споживчого ринку є всі відокремлені одиниці господарювання агропромислового комплексу, що керуються власними економічними інтересами. Але всі вони потребують постійного розвитку господарських взаємозв'язків, оскільки є учасниками єдиного процесу відтворення продовольчих та непродовольчих товарів, виготовлених із сільськогосподарської сировини, де всі процеси поєднані послідовно, оскільки кожний є споживачем ресурсів, вироблених на попередній стадії відтворювального циклу, й водночас – виробником ресурсів, призначених до споживання на наступній стадії. Серед таких суб'єктів вагоме місце посідають і місцеві ринки.

Роль місцевих ринків, якщо аналізувати за різними місцями дотику, видається важливою в поєднанні функціонування роздрібною, так і ґуртової торгівлі в сфері розподілу товарної маси. Виходячи з того, що процеси розподілу товарної маси відбуваються під безпосереднім впливом об'єктивних ринкових законів і напряду залежать від рівня збалансованості попиту й пропозиції, цінової політики учасників товароруху, динаміки розвитку конкуренції в кожному окремому регіоні, місцевим ринкам належить чільне місце в сфері діяльності підприємств агропромислового комплексу.

Регулюючий вплив на діяльність місцевих ринків має бути спрямованим на обґрунтування управлінських рішень за всіма аспектами, в тому числі й тими, що стосуються формування й розвитку відносин з підприємствами АПК регіону. У цьому аспекті варто наголосити, що механізми управління діяльністю місцевих ринків потребують пошуку та використання певних алгоритмів з урахуванням того, що торгівля на таких ринках нині є найширшим за обсягами та доступністю каналом придбання всіма верстами населення продуктів харчування [2, с. 93–97]. Місцеві ринки гнучко реагують не лише на запити та потреби споживачів, але й на їх платоспроможність, що є важливим фактором впливу на формування товарообороту.

Посідаючи провідне місце в сфері просування продовольства, місцеві ринки, разом з цим, мають географічно обмежені масштаби території регіону, де відбувається за-

доволення потреб саме місцевих мешканців переважно в продуктах харчування. Це дає змогу зробити висновок про те, що місцеві ринки відіграють помітну роль у формуванні якості життя населення, а їх стан відображає господарську ситуацію, що на сьогодні склалася на підприємствах усіх сфер агропромислового комплексу, які є постачальниками товарних ресурсів для місцевих ринків.

Важливою функцією місцевих ринків, за нашим переконанням, є формування умов для розвитку підприємництва у сфері торгівлі. Більшість авторів при висвітленні проблем формування цивілізованого підприємництва зазначають його обумовленість впливом низки чинників зовнішнього середовища [3, с. 216–218; 4, с. 180–187; 5, с. 343–344].

Складність процесу формування національного споживчого ринку визначається необхідністю врахування численних факторів та умов, неоднозначних за змістом, характером та пріоритетами. Ігнорування хоча б одним із них, здебільшого призводить до негативних наслідків.

Розвиток продовольчого ринку в Україні в контексті світового агропродовольчого ринку визначається умовами й чинниками (у першу чергу, ґрунтово-кліматичними умовами), які разом дають змогу виробляти ті продукти харчування, що є визначальними для європейських держав. Зазначене потенційно дає змогу Україні посісти вагоме місце у Європі як потужного постачальника на ринок агропродовольчих ресурсів.

Процес реформування господарських відносин у продовольчому комплексі України, з одного боку, відбувається за тих же умов, що склалися в Україні в цілому, та під впливом специфічних перетворень форм власності та організаційних структур.

Форма власності визначає цілі й взаємовідносини щодо розподілу результатів, а форма організації – рівень самостійності, організаційну структуру, виробниче спрямування й систему взаємодії працівників у процесі господарської діяльності.

Специфіка реформування таких господарських відносин підприємств агропромислового комплексу України зумовлюється загальноекономічними та біокліматичними умовами.

Біокліматичний потенціал виробництва продовольства в Україні є сприятливим, з огляду на достатню земле- та теплозабезпеченість. Більшість ґрунтів країни придатні для виробництва сільськогосподарської продукції. Рослинництво здатне забезпечити повноцінну кормову базу тваринництва, необхідну кількість зерна, плодоовочевих, баштанних та продуктів інших сільськогосподарських культур. Природа України, її територія й територіальне розміщення забезпечує збе-

реження й відтворення біокліматичної рівноваги та екологічної безпеки Європи. Споживчі властивості вироблюваного продовольства впливають на характер його розподілу: молоко, яйця, парне м'ясо, ягоди тощо швидко псуються, потребують специфічних умов транспортування, а тому й визначають особливості функціонування та розвитку місцевих ринків, формують їх вплив на забезпечення ефективності господарських відносин підприємств АПК.

Виходячи з викладеного, споживчий ринок як соціально-економічна категорія передбачає наявність економічних умов ефективного товарного обігу й ресурсного забезпечення за рахунок переважно національних джерел.

Саме держава має стати тим організаційним фактором, що створює сприятливе середовище трансформації ринкових відносин. Світова практика переконує, що розвинені економічні системи поєднують ринкові засади, ґрунтуються на об'єктивних законах ринку й механізмі державного регулювання.

Опрацювання економічних механізмів, що оптимізують взаємодію усіх ринкових суб'єктів, повною мірою охоплює й місцеві ринки. Роль місцевих ринків має враховуватися при обґрунтуванні шляхів створення різноманітних структур гуртової та роздрібної торгівлі, оптимізації ринкової інфраструктури, вдосконаленні господарських відносин підприємств агропромислового комплексу.

IV. Висновки

Виходячи з викладеного, характерні риси розвитку місцевих ринків і тенденції їх трансформаційних змін мають помітний вплив на забезпечення ефективності організаційно-економічних відносин підприємств агропромислового комплексу, сприяють оптимізації продовольчого забезпечення населення та зміцненню економічної безпеки країни.

Подальші наукові розвідки щодо забезпечення ефективності господарських відносин підприємств АПК мають спиратися на дослідження джерел формування й ефективності використання їх ресурсного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК : монографія / Л.М. Березіна. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.
2. Донець Л.І. Регулювання діяльності місцевих ринків: проблеми та шляхи їх вирішення : монографія / Л.І. Донець, В.В. Чмаріна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 152 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия / М. Портер. – М. : АльпинаБизнес Букс, 2006. – 454 с.
4. Соломатина А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / А.Н. Соломатина. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 290 с.
5. Стэнлейк Дж. Экономикс / Дж. Стэнлейк; пер. с англ. – М. : Республика, 1994. – 447 с.

Стаття надійшла до редакції 30.07.2013.

Березина Л.М. Роль местных рынков в развитии организационно-экономических отношений предприятий АПК

В статье указано на положительные сдвиги, обусловленные процессами реформирования украинской экономики, которые являются недостаточными для создания гарантированной продовольственной безопасности, что требует дальнейших исследований механизмов формирования и развития национального потребительского рынка, его весомой составляющей – местных рынков. Развитие продовольственного рынка Украины рассматривается как система, для которой характерна определенная специфика. Создателями таких специфических особенностей являются предприятия АПК, которые в совокупности обуславливают состав и функциональную направленность отдельных местных рынков продовольствия. Деятельность местных рынков рассматривается как совокупность процессов и явлений в рамках сложной системы, сориентированной на осуществление операций купли и с целью наиболее полного удовлетворения потребностей населения и получения собственных экономических выгод.

Ключевые слова: местные рынки, организационно-экономические отношения, предприятия АПК, предложение, продовольственная безопасность, спрос.

Berezina L. The role of local markets in the development of organizational and economic relations of agrocultural enterprises

The article indicated that the positive improvements due to the process of reforming the Ukrainian economy are not sufficient to create a guaranteed food security, which requires further investigations of mechanisms of formation and development of the national consumer market, its important component – the local markets. Emphasized the fact that the market for consumers (buyers) is formed by influence of many factors and occurs due to the demand for specific types of food. The development of the food market of Ukraine is considered as a system with specific character. Creators of such specific features are the enterprises of agro-industrial complex that collectively determine the composition and functional orientation of some local food markets.

An important challenge is to find the ways to ensure to the consumer market commodity resources from their own sources. The article states that the solution of this problem depends on the state of agricultural production, the rate of development of food processing enterprises, the dynamic changes in the functioning of local markets.

Activities of local markets is considered as a set of processes and phenomena with in a complex system aimed at supporting transactions of buying and selling in order to best meet the needs of the population and to gain own economic benefits. The article notes that the organizational aspects of local markets require the investigations of phenomena and processes to promote agricultural raw materials, finished food from the manufacturer to the final consumer. Author argues that regulating effect on the local markets activities should be designed to study a number of administrative decisions, including those relating to the formation and development of relations with the enterprises of agro-industrial complex of the region.

It is concluded that the role of local markets should be considered in justifying the ways to create various structures wholesale and retail, market in frastructure optimization.

Key words: *local markets, organizational and economic relations, enterprises of agro-industrial complex, demand, food security, supply.*

УДК 338.43

І.М. Сачовський

кандидат економічних наук
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника**ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА
В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Висвітлено найважливіші особливості організації сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині на внутріобласному рівні в розрізі, зокрема, основних форм господарювання, специфіки окремих районів.

Ключові слова: господарства населення, сільськогосподарські підприємства, рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції.

I. Вступ

Агропромисловий комплекс України переживає складний період свого розвитку, чи не визначальною особливістю якого є становлення й постійне вдосконалення нових форм господарювання, динаміка яких, у свою чергу, може виступати одним з найважливіших показників ступеня зрілості ринкових відносин в усіх сферах суспільного виробництва. В цілому питанням розвитку агропромислового комплексу приділяється відповідна увага як на загальнонаціональному, так і, в тій чи іншій мірі, на регіональному рівні, свідченням чого є, зокрема, те місце, яке займають публікації на вказану тематику в економічній літературі. Актуальним, здебільшого стратегічного характеру, його проблемам присвячені дослідження, наприклад, таких відомих учених, як П.Т. Каблук, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, В.В. Юрчишин, окремі, конкретизовані, їх аспекти знайшли своє відображення в працях таких економістів, як В.В. Горлачук, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, Л.Я. Новаковський, Д.С. Третяк та інших. Водночас, на наш погляд, питанням розвитку агропромислового комплексу в його первинній, низинній ланці – на рівні районів (областей) приділяється недостатньо уваги. Саме ця причина й була однією з визначальних для висвітлення особливостей сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині саме з точки зору його специфіки на внутріобласному рівні, в розрізі окремих районів.

II. Постановка завдання

Вихідними положеннями для аналізу специфіки організації сільськогосподарського виробництва в Тернопільській області стали:

1) кожному з основних, існуючих на сьогодні видів землекористування притаманна своя специфічна форма організації виробничих процесів;

2) динаміка сільськогосподарського виробництва в районному масштабі є чи не

визначальним показником його ефективності на обласному, регіональному, загальнонаціональному рівні.

Отже, метою статті є визначити найважливіші особливості організації сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині через основні форми господарювання, визначивши специфіку окремих районів області.

III. Результати

Основні показники динаміки сільськогосподарського виробництва в Тернопільській області за період 1990–2011 рр. наведено в табл. 1 (тут і надалі використано дані: Сільське господарство Тернопільської області за 2011 рік. Статистичний збірник. – Тернопіль, 2012). Їх аналіз дає змогу виділити кілька важливих положень. Найбільш узагальнюючим з них є, мабуть, те, що за весь період, який висвітлено, сільське господарство Тернопільщини жодного разу не вийшло на рівень базового 1990-го року. Так, у 1995 р. загальний обсяг виробництва галузі складав 66,5% порівняно з 1990 р. у 2000 р. – 55,3%, у 2005 р. – 55,2%, у 2008 р. – 63,1%, у 2009 р. – 64,4%, у 2010 р. – 61,1%, у 2011 р. він був найвищим – на рівні 76,5%. Хоча в розрізі основних форм господарювання, якими на Тернопільщині, як у цілому по країні, є господарства населення й сільськогосподарські підприємства, картина доволі неоднозначна. З урахуванням вищесказаного, можна виокремити те, що падіння обсягів виробництва у вказаній області зумовлено, в основному, суттєвим скороченням його в сільськогосподарських підприємствах, величина яких, наприклад, у 1995 р. складала лише 53,6% порівняно з 1990 р., тобто зменшилась удвічі, у 2000 р. взагалі знаходилась на рівні 23,4%, у 2005 р. – 29,2%, у 2008 р. – 42,8%, у 2009 р. – 41,9%, у 2010 р. – 40,8%, у 2011 р. – 44,7%. Обсяги ж виробництва в господарствах населення, на що варто звернути увагу, були відносно стабільними й коливалися в межах від 3 102,7 млн грн у 1995 р. до 4 032,6 млн грн у 2011 р.

**Основні показники динаміки розвитку сільськогосподарського виробництва
в Тернопільській області**

Показники	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Валова продукція сільського господарства області в цілому, млн грн	953,4	6341,4	5273,1	5267,8	6019,7	6139,4	5825,6	7295,0
у тому числі – продукція:								
рослинництва, млн грн	5107,9	3525,4	3258,0	3178,3	4134,5	4224,0	3875,1	5379,0
%	53,4	55,6	61,8	60,3	68,7	68,8	66,5	73,7
тваринництва, млн грн	4423,5	2816,0	2015,1	2089,5	1885,2	1915,4	1950,5	1916,0
%	46,6	44,4	38,2	39,7	31,3	31,2	33,5	26,3
Валова продукція господарств населення, млн грн	3490,7	3102,7	3856,5	3731,9	3441,4	3565,5	3443,8	4032,6
у % до загальних обсягів виробництва	36,6	48,9	73,1	70,8	57,2	58,1	59,1	55,3
у тому числі – продукція:								
рослинництва, млн грн	1165,5	1254,1	2073,4	1831,5	1802,6	1916,8	1808,1	2466,2
у % до підсумку	33,4	40,4	53,7	49,1	52,4	53,7	52,5	61,2
тваринництва, млн грн	2325,2	1848,6	1783,1	1900,4	1638,8	1648,7	1635,7	1566,4
у % до підсумку	66,6	59,6	46,3	50,9	47,6	46,3	47,5	38,8
Валова продукція сільськогосподарських підприємств, млн грн	6040,7	3238,7	1416,6	1535,9	2578,3	2573,9	2381,8	3262,4
у % до загальних обсягів виробництва	63,4	51,1	26,9	29,2	42,8	41,9	40,9	44,7
в тому числі – продукція:								
рослинництва, млн грн	3942,4	2271,3	1184,6	1346,8	2331,9	2307,2	2067,0	2912,8
у % до підсумку	65,3	70,1	83,6	87,7	90,4	89,7	86,8	89,3
тваринництва, млн грн	2098,3	967,4	232,0	189,1	246,4	266,7	314,8	349,6
у % до підсумку	34,7	29,9	16,4	12,3	9,6	10,3	13,2	10,7

Другою закономірністю розвитку сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині можна вважати те, що період 1990–2011 р. характеризувався наявністю двох протилежних тенденцій – зниженням його обсягів протягом 1990–2005 рр. – з 9531,4 млн грн у 1990 р. до 5267,8 млн грн у 2005 р. – і зростанням у всі наступні роки після 2005 р. – до 7295,0 млн грн у 2011 р., тобто фактично порівняно, у цьому випадку з базовим 2005 р. обсяги виробництва збільшилися в 1,38 рази, а це треба визнати, досить суттєві темпи. І все-таки потрібно виокремити, що вищезазначені тенденції в основному зумовлені змінами динаміки обсягів виробництва в сільськогосподарських підприємствах. Якщо в 1990 р. вони складали близько 6040,7 млн грн, то 2005 р. – лише 1535,9 млн грн. Однак, починаючи з 2005 р. в цілому має місце досить чітко виражена тенденція неухильного зростання обсягів виробництва насамперед у сільськогосподарських підприємствах – до 3262,4 млн грн у 2011 р., тобто в 2,1 рази.

Наведені вище абсолютні показники суттєво позначились й на структурі сільськогосподарського виробництва у Тернопільській області в розрізі основних форм господарювання протягом періоду, який висві. Якщо в 1990 р. питома вага колгоспів представлена у 63,4% загальних обсягів продукції (відповідно населення 36,6%), то у 2011 р. структура виробництва в області мала такий вигляд: господарства населення – 55,3%, сільськогосподарські підприємства – 44,7%, хоча з великою долею ймовірності можна припустити, що тенденція зростання питомої ваги останніх збережеться й надалі.

У контексті всього вищезазначеного окремої уваги заслуговує й визначення структури

виробництва на Тернопільщині в розрізі основних галузей сільського господарства. Тут найбільш цікавими є такі особливості:

по-перше, суттєва зміна співвідношень у питомій вазі рослинництва і тваринництва в 2011 р. порівняно з 1990 р. в цілому по сільському господарству області. Якщо в 1990 р. питома вага рослинницької галузі складала 53,4%, тваринницької – 46,6%, то у 2011 р. – 73,7% і 26,3% відповідно, тобто, узагальнюючи, можна констатувати, що рослинництво стає визначальною галуззю сільського господарства Тернопільщини;

по-друге, наведені цифри стосовно специфіки структури сільськогосподарського виробництва в цілому по області мають усереднений характер. У розрізі основних форм господарювання картина доволі неоднозначна. Так, очевидно слід виокремити те, що у 1990 р. в господарствах населення співвідношення питомої ваги рослинництва й тваринництва було 33,4% і 66,6%, а в колгоспах – 65,3% і 34,7% відповідно, тобто мала місце суттєва різниця. Водночас до 2011 р. у господарствах населення області питома вага рослинництва збільшилася до 61,2%, а тваринництва зменшилася до 38,8%. Співвідношення ж питомої ваги вказаних галузей у сільськогосподарських підприємствах радикальних змін не зазнали, хоча не можна не відмітити, що до 2011 р. питома вага рослинництва в них збільшилася до 89,3% за рахунок значного зменшення її тваринництва – з 34,7%, до 10,7% у 2011 р.

Наведені в табл. 1 дані і їх аналіз носять узагальнюючий характер. Їх конкретизація вимагає, зокрема, аналізу специфіки сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині в розрізі районів (табл. 2).

Таблиця 2

Структура сільськогосподарського виробництва Тернопільської області в 2011 р.

	Валова продукція, всього		у тому числі:			
			господарств населення		сільсько-господарських підприємств	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Всього по області.....	7295,0	100,0	4032,6	100,0	3262,4	100,0
у тому числі по районах:						
Бережанський.....	192,1	2,6	152,5	3,7	39,6	1,2
Борщівський.....	497,2	6,8	332,3	8,2	164,9	6,1
Бучацький.....	461,6	6,3	252,0	6,2	209,6	6,4
Гусятинський.....	690,1	9,5	315,7	7,8	374,4	11,4
Заліщицький.....	439,3	6,0	277,2	6,9	162,1	5,4
Збаразький.....	466,8	6,4	267,1	6,6	199,7	6,1
Зборівський.....	392,5	5,4	239,9	5,9	152,6	5,1
Козівський.....	390,0	5,3	225,9	5,6	164,1	5,0
Кременецький.....	412,7	5,7	294,1	7,3	118,6	4,6
Лановецький.....	397,8	5,5	185,3	4,6	212,5	6,5
Монастирський.....	196,4	2,7	137,3	3,4	59,1	2,3
Підволочиський.....	595,2	8,2	267,1	6,6	328,1	5,5
Підгаєцький.....	197,4	2,7	105,6	2,6	91,8	2,8
Теребовлянський.....	660,1	9,0	320,3	7,9	339,8	11,4
Тернопільський.....	500,5	6,9	273,0	6,8	227,5	6,9
Чортківський.....	487,1	6,7	190,2	4,7	296,9	9,6
Шумський.....	310,6	4,3	189,6	5,2	121,0	3,7

Перша особливість внутріобласної структури виробництва продукції сільського господарства, як свідчать дані табл. 2, полягає у досить значних розбіжностях у абсолютних показниках обсягів сільськогосподарського виробництва між окремими районами. Так, наприклад, якщо у 2011 р. у сільському господарстві Бережанського району було вироблено продукції на суму в 192,1 млн грн, то в Гусятинському – на 690,1 млн грн, або в 3,59 рази більше. Аналогічні, відносно високі, показники загальних обсягів сільськогосподарського виробництва мали місце в Теребовлянському – 660,1 млн грн і Підволочиському – 595,2 млн грн районах. Але вказана особливість, цілком допустима й природна, скоріше виняток у загальній структурі сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині. Тому наступною особливістю можна вважати рівномірність розподілу загальних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в розрізі окремо взятих районів. У більшості випадків питома вага їх знаходилася у межах приблизно 5,3%–6,9%.

По суті, окремою, третьою, особливістю можна вважати й те, що представлена специфіка загальних обсягів сільськогосподар-

ського виробництва поширюється й на його структурні підрозділи – господарства населення і сільськогосподарські підприємства. Наприклад, якщо в господарств населення Підгаєцького району обсяги виробництва склали 105,6 млн грн, то в Борщівському тоді ж 332,3 млн грн, або в 3,16 рази більше. Але це скоріш за все окремо взята особливість, виняток на тлі загальної картини сільськогосподарського виробництва господарств населення, в тому числі. Хоча, що стосується сільськогосподарських підприємств, тут картина більш яскраво виражена. Адже в сільськогосподарських підприємствах Бережанського району обсяги виробництва склали всього 39,6 млн грн, тоді як у Гусятинському районі – 374,4 млн грн, або в 9,58 разів більше. Таким особливим є органічне поєднання двох суперечливих особливостей структури сільськогосподарського виробництва в Тернопільській області.

Відповідно до вищезазначеного дещо деталізуємо структуру виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, а саме у господарствах населення Тернопільщини (табл. 3).

Таблиця 3

Питома вага господарств населення у загальних обсягах виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в 2011 р., у (%)

	Зернові культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	М'ясо	Молоко
У цілому по області	21,9	11,4	93,4	88,2	73,2	91,0
у тому числі по районах:						
Бережанський	32,6	81,8	99,9	93,0	87,5	98,2
Борщівський	27,9	15,3	99,8	99,4	90,5	99,4
Бучацький	15,6	23,2	100,0	100,0	75,1	79,0
Гусятинський	21,7	8,6	60,5	97,7	65,2	99,9
Заліщицький	21,9	11,8	99,9	99,4	74,1	99,9
Збаразький	24,7	23,2	97,8	65,4	81,3	88,7
Зборівський	19,5	27,5	99,9	99,3	62,9	96,2
Козівський	22,2	11,4	99,6	98,2	91,7	90,4
Кременецький	41,9	6,9	99,9	100,0	97,9	99,9
Лановецький	13,0	12,3	100,0	100,0	66,1	68,3

	Зернові культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	М'ясо	Молоко
Монастирський	19,0	95,2	100,0	100,0	96,0	99,3
Підволочиський	17,9	10,2	99,5	86,9	80,1	85,3
Підгаєцький	26,5	4,8	97,8	98,6	96,5	99,6
Теребовлянський	20,6	12,3	95,7	69,4	79,1	85,5
Тернопільський	24,3	4,6	97,1	62,2	28,8	82,0
Чортківський	19,9	10,2	85,9	95,0	74,4	94,5
Шумський	27,4	10,6	98,5	100,0	96,4	99,1

Перш за все звертає на себе увагу існування суттєвої різниці в показниках питомої ваги тих чи інших видів продукції господарств населення в загальних її обсягах у цілому по області. Так, наприклад, питома вага господарств населення у виробництві цукрових буряків складає лише 11,4% його загальної обсягу, низька вона й у вирощуванні зернових культур – близько 21,9%, тоді як виробництво картоплі практично повністю (93,4%) сконцентроване саме в господарствах населення, де, крім того, виробляється 91,0% загальної величини надоїв молока і приблизно 88,2% загальних обсягів вирощених овочів. У розрізі районів картина більш наочна. Так, у Бучацькому, Лановецькому й Монастирському районах у господарствах населення виробляється весь (100,0%) обсяг вирощуваних картоплі й овочів, фактично аналогічна (на рівні 99,9%) картина спостерігається в Борщівському, Заліщицькому, Зборівському, Кременецькому, Шумському районах, хоча не можна не зауважити, що водночас у Гусятинському районі в господарствах населення виробляється приблизно 60,5% загальних обсягів виробництва картоплі. Окремого аналізу потребує й специфіка виробництва цукрових буряків. Перш за все звертає на себе увагу наявність суттєвих перепадів у показниках питомої ваги господарств населення у їх виробництві в розрізі окремих районів – від 4,6% у Тернопільському до 81,8% у Бережанському й, по суті, їх відсутність при виробництві зернових культур. Перша з вказаних особливостей в цілому характерна й для виробництва м'яса – якщо в Тернопільському районі в господарствах населення виробляється лише 28,8% загальних обсягів м'ясної продукції, то в багатьох (Бережанський, Борщівський, Гусятинський та ін.) питома вага їх знаходиться приблизно на рівні 99,9%.

Такими є найважливіші особливості виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в господарствах населення Тернопільщини.

Щодо питання аналізу специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств передусім зауважимо, що найважливіші її особливості було вже проаналізовано на основі табл. 1. Тому окремо зробимо акцент на питанні їх основних організаційних форм, що є виправданим і актуальним передусім з огляду на те, що в кожній з них своя специ-

фічна форма організації виробничих процесів, їх кількість і співвідношення, в кінцевому підсумку, є чи не основними показниками того, наскільки державна політика з підтримки розвитку, зокрема, сільськогосподарських підприємств відповідає особливостям того чи іншого регіону, області, району, інтересам конкретного товаровиробника.

З урахуванням вищесказаного визначимо кількісні характеристики функціонування сільськогосподарських підприємств Тернопільщини на сучасному етапі їх розвитку (табл. 4).

На основі наведених у табл. 4 даних можна зробити ряд висновків, найважливішим з яких є:

по-перше, звертає на себе увагу незначна, по суті, кількість сільськогосподарських підприємств державної форми власності – всього 6 одиниць з наявних 451;

по-друге, з 445 сільськогосподарських підприємств недержавної форми власності 212 (або 47,6%) – це приватні (приватно-орендні) підприємства; значне місце займають і господарські товариства – їх у 2011 році налічувалося 168 одиниць або 37,7% від загальної кількості недержавних підприємств, тобто, в кінцевому підсумку, саме підприємства вищезазначених організаційно-правових форм є домінуючими; в контексті вищесказаного вважаємо за доцільне виокремити, що виробничих кооперативів однієї, як свідчить досвід й інших регіонів, з найбільш прогресивних і високо-ефективних форм господарювання в Тернопільській області у 2011 році налічувалося лише 4 одиниці, з яких 2 знаходилися в одному районі – Зборівському;

по-третє, особливістю функціонування сільськогосподарських підприємств на Тернопільщині на внутріобласному рівні можна вважати й широкий діапазон їх кількості в розрізі тих чи інших районів. Так, у Підгаєцькому районі в 2011 році налічувалося всього 9 сільськогосподарських підприємств, а в Теребовлянському – 51;

по-четверте, в контексті вищесказаного слід відмітити окремо й наявність значних розбіжностей у кількості вказаних основних форм недержавних підприємств у розрізі районів: якщо в Збаразькому з 26 наявних сільськогосподарських підприємств господарських товариств налічувалося 18 одиниць і лише 5 – приватних (приватно-орендних) підприємств, то в Чортківському звор-

тна картина: з 39 функціонуючих підприємств налічувалося лише 9 господарських

товариств, тоді як загальна кількість приватних (приватно-орендних) становила 25.

Таблиця 4

Розподіл сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за формами власності, за 2011 р.

	Види організаційно-правових формувань						Всього
	Недержавні	з них				Державні	
		господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	інші підприємства		
Бережанський	16	4	7	–	5	1	17
Борщівський	32	11	17	–	4	–	32
Бучацький	25	9	14	–	2	–	25
Гусятинський	40	15	21	–	4	1	41
Заліщицький	21	7	12	1	1	–	21
Збаразький	26	18	5	–	3	–	26
Зборівський	24	9	10	2	3	–	24
Козівський	19	7	9	–	3	–	19
Кременецький	18	7	8	–	3	–	18
Лановецький	23	6	13	–	4	–	23
Монастирський	12	5	6	–	1	1	13
Підволочиський	23	13	5	–	5	–	23
Підгаєцький	9	6	2	–	1	–	9
Теребовлянський	51	15	29	–	7	–	51
Тернопільський	41	18	19	1	3	1	42
Чортківський	39	9	25	–	5	1	40
Шумський	16	5	10	–	1	–	16
м. Тернопіль	10	4	–	–	6	1	11
Всього по області	445	168	212	4	61	6	451

Такими є найважливіші, найбільш очевидні й узагальнюючі характеристики специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільщини в сучасних умовах. І якщо їх висвітлення носить організаційно-правовий статус, то аналіз рівня рентабельності виробництва найважливіших видів сільськогосподарської продукції економічний підтекст (табл. 5).

Один з визначальних висновків з аналізу даних табл. 5 полягає в тому, що рівень рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва значно вищий, ніж тваринництва. Якщо в сільськогосподарських підприємствах недержавної форми власності рівень рентабельності рослинництва у 2011 році знаходився на рівні 31,0%, а тваринництва – лише 5,1%, то в державних підприємствах – 4,8% і мінус 42,2% відповідно.

Таблиця 5

Рівень рентабельності (збитковості) виробництва основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Тернопільщини в 2011 році, у (%)

	Сільськогосподарські підприємства					
	Недержавні	у тому числі:				Державні
		господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	інші підприємства	
Сільське господарство в цілому	27,5	27,0	28,0	73,1	30,3	4,1
у тому числі:						
продукція рослинництва	31,0	30,1	32,2	73,1	32,1	4,8
зокрема:						
зернові культури	20,8	11,6	32,5	62,9	32,9	9,1
цукрові буряки	52,9	54,1	51,8	–	6,3	–2,7
картопля	6,0	12,5	5,3	–	–	60,0
соняшник	45,2	38,1	61,2	–	41,1	–
соя	17,2	1,8	54,2	182,4	41,5	41,6
ріпак	38,2	39,1	36,7	120,4	29,1	13,5
овочі	5,1	17,9	5,7	–	–30,0	–
плоди	342,6	373,3	5,3	–	–	12,9
продукція тваринництва	5,1	3,3	6,3	–	15,2	–42,2
зокрема:						
м'ясо:						
великої рогатої худоби	–10,9	–14,5	–10,1	–	6,9	–
свиней	–3,4	–8,7	–1,4	–	–8,3	–42,2
птиці	35,6	9,9	94,6	–	–	–
молоко	22,1	16,9	28,7	–	35,2	–
яйця	5,5	5,5	–	–	–	–

Конкретизуючи наведене, не можна не відмітити окремо суттєві перепади рівня рентабельності виробництва окремих видів продукції рослинництва: якщо в недержавних

підприємствах їх рівень становив, зокрема, у виробництві цукрових буряків 52,9%, то картоплі – лише 5,0%, хоча в сільськогосподарських підприємствах державної форми влас-

ності діаметрально протилежна картина – рівень рентабельності у виробництві цукрових буряків склав мінус 2,7%, а картоплі – 60,0%. Найвища рентабельність досягнута у виробництві плодів у сільськогосподарських підприємствах недержавної форми власності – 342,6% у 2011 році. Продовжуючи аналіз специфіки виробництва, зокрема, основних видів продукції рослинництва можна окремо виділити, хоча й з обов'язковим врахуванням при цьому цілого комплексу причин і обставин, що найвища рентабельність досягнута саме у виробничих кооперативах, яка у 2011 році знаходилася на рівні 73,1%, а найприбутковішим було виробництво сої, рентабельність якої склала 182,4% (для порівняння: в господарських товариствах вона становила всього 1,8%). З продукції ж тваринництва найвища рентабельність досягнута у виробництві м'яса птиці – 35,6% у сільськогосподарських підприємствах недержавної форми власності, хоча це зумовлено її високим рівнем у приватних (приватно-орендних) підприємствах – 94,6% відповідно.

Такою є організаційно-економічна специфіка діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільської області на сучасному етапі розвитку.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити ряд висновків, найважливішими з яких є:

- кожному конкретному періоду розвитку агропромислового комплексу України

- відповідає своя, специфічна, відповідна форма організації виробничих процесів;
- виявлені в процесі аналізу сільськогосподарського виробництва на Тернопільщині тенденції є проявом загальних закономірностей його розвитку на загальнонаціональному рівні;
- однією з найважливіших передумов підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є ступінь адекватності державної політики щодо його підтримки відповідно до особливостей регіону, області, а в кінцевому підсумку, конкретного району;
- виокремити як важливий фактор підвищення ефективності виробництва постійне вдосконалення системи ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції.

Список використаної літератури

1. Гончаров В.М. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.М. Гончаров, Н.В. Зличенко // Економіка АПК-2012. – № 2. – С. 18–21.
2. Паленичак О.В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О.В. Паленичак // Економіка АПК-2012. – № 2. – С. 27–32.
3. Сільське господарство Тернопільської області за 2011 рік. Статистичний збірник. – Тернопіль, 2012.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2013.

Сачовский И.М. К особенностям сельскохозяйственного производства в Тернопольской области

Рассматриваются наиболее важные особенности организации сельскохозяйственного производства на Тернопольщине на внутриобластном уровне в разрезе, в частности, основных форм хозяйствования, специфики отдельных районов.

Ключевые слова: хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия, рентабельность основных видов сельскохозяйственной продукции.

Sachovskyy I. To the peculiarities of agricultural production in ternopil region

The agricultural complex of Ukraine is passing through the difficult period of its development, the most determinative peculiarity of which is perhaps the establishment and constant improvement of new economic management forms, the dynamics of which, in its turn, can be one of the most important features of market relations maturity in all the spheres of social production. It is the main keynote of the article offered, and it has found its appropriate reflection in the analysis of production activity of the population's agricultural enterprises in this case in Ternopil region. The determinative, most generalizing peculiarity of the work is first of all the consideration of change of agricultural production structure in the region in terms of the mentioned economic management forms for the period of 1990–2011, and specific features of the activity organization in each of them have been revealed, in particular a great attention has been drawn to consideration of the structure of agricultural enterprises, their organizational and legal status and in this context it has been made the comparative analysis of production efficiency in each of the main enterprise forms of the specified type. The important peculiarity of the work is also that specific features of agricultural production in Ternopil region has been worked out in details by means of its consideration on intraregional level, in its initial, basic element – regional scale.

Key words: population's enterprise, agricultural enterprise, profitability of main types of agricultural production.

УДК 336.77:338.437

І.В. Чехова

кандидат економічних наук
Національна академія аграрних наук України**РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ**

Проведено комплексний аналіз ринку банківських кредитних ресурсів України за основними галузями економіки й регіонами України, а також структури кредитних ресурсів у розрізі валют і термінів погашення. Досліджено основні тенденції на ринку банківських кредитних ресурсів, які проявляються в постійному зростанні попиту на довгострокові кредити у виробничих галузях економіки й стабільному попиті на короткострокові кредити в сфері послуг. Визначено характерні риси сучасного ринку банківських кредитних ресурсів України. Проаналізовано кредитну діяльність найбільших банків України, визначено позиції лідерів за обсягами кредитного портфелю. Оцінено цінову кон'юнктуру на ринку банківських кредитних ресурсів та змінами вартості кредитів і депозитів на кредитному ринку, залежні від змін облікової політики Національного банку України.

Ключові слова: кредит, депозит, кредитор, позичальники, ринок банківських кредитних ресурсів, банки, ціна кредитів.

I. Вступ

Ринок являє собою дві основні сукупності – попит покупців і споживачів, а також пропозицію продавців і виробників [1, с. 5]. Означена сукупність попиту й пропозиції постійно взаємодіє між собою залежно від певної економічної ситуації, балансує в той чи інший бік, проявляючись у таких явищах, як дефіцит або надлишок кредитних ресурсів. Загалом, визначає ситуацію на кредитному ринку в певний період часу низка умов: рівень облікової ставки Національного банку України, процентні ставки банків. Низька ціна кредитів формує більший попит з боку позичальників, і навпаки, висока ціна на кредити відштовхує зі списку потенційних позичальників тих контрагентів, прибуток від діяльності яких є нижчим за ціну кредиту.

Дослідження питання функціонування ринку знаходиться в площині визначення й аналізу основних умов його існування або ринкової кон'юнктури. Під кон'юнктурою ринку розуміють форму прояву на ринку системи факторів (умов), які визначають співвідношення попиту й пропозиції, рівня цін і конкуренції [8, с. 255]. Тобто, при вивченні питання змін кон'юнктури ринку кредитних ресурсів необхідно аналізувати основні позиції: попит зі сторони позичальників (кредити надано), пропозицію зі сторони кредиторів (депозити залучено), рівень конкуренції, динаміку рівня процентних ставок за кредитами й депозитами.

Питання розвитку ринку кредитних ресурсів економіки України досліджували в своїх працях: А. Бабич, О. Гудзь, М. Дем'яненко, О. Дзюблюк, Ю. Коробов, В. Лагутін, С. Мас-

лова, О. Опалов, Л. Павлова, І. Пещанська, О. Смолянська, В. Шелудько.

II. Постановка завдання

Мета статті – аналіз основних тенденцій розвитку ринку банківських кредитних ресурсів України.

III. Результати

Формування та функціонування ринку банківських кредитних ресурсів забезпечується двома процесами: наданням кредитів на запит позичальників і створенням ресурсної бази. Джерелами формування банківського кредиту виступають: власні кошти банків; позики, які надаються клієнтами банкам у вигляді депозитів; кошти клієнтів на розрахункових, поточних і бюджетних рахунках; кредити Національного банку України; кредити, залучені на міжбанківській біржі; міжбанківські позики [9, с. 49–50].

Не можна заперечувати існування прямої залежності між, здавалося б, різними за змістом і характером проведення процесами – кредитуванням і залученням депозитів. Тим не менше, чим більше банки залучають на свої рахунки коштів до запитання або строкових депозитів, тим більшою буде сформована ресурсна база для проведення активних операцій на кредитному ринку.

Найважливішими для оцінювання кредитного ринку є обсяги банківського кредитування. Для оцінки кредитного ринку важливо здійснити аналіз обсягу депозитних коштів як основного джерела кредитних ресурсів. Адже надані кредити представляють собою попит, задоволений кредиторами, а депозити – пропозицію, яка формується банками для створення ресурсної бази.

Аналіз розвитку ринку банківських кредитних ресурсів в Україні характеризується суттєвим нарощуванням обсягів кредитних

вкладень у економіку. З рис. 1 видно, що приріст кредитів спостерігався в 2006 р. (+101,8 млрд грн), у 2007 р. (+181,6 млрд грн), у 2008 р. (+16,8 млрд грн), у 2009 р. – відтік кредитних коштів (–10,7 млрд грн), 2010 р. (+9,5 млрд грн), 2011 р. (+69,2 млрд грн), 2012 р. (+13,1 млрд грн). За період з 2005 по

2012 рр. кредитний портфель банків в Україні збільшився зі 143,4 млрд грн до 815,1 млрд грн, що становить 671,7 млрд грн, або у 5,6 разів. Протягом 2005–2008 рр. щороку заборгованість за виданими кредитами стрімко нарощувалась, у середньому на 100,0 млрд грн (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка та річні темпи змін кредитів, депозитів на ринку банківських кредитних ресурсів України за 2005–2012 рр.
*Розраховано за даними сайту www.bank.gov.ua

Деякою мірою криза кредитування була спричинена неналежним контролем з боку держави змін кон'юнктури на ринку кредитних ресурсів, а також неефективною діяльністю фінансових інститутів щодо управління ризиками, падінням попиту на продукцію реального сектору економіки, спричиненою кризою на кредитному ринку, інфляцією пропозиції [2, с. 5]. Фінансова криза восени 2008 р. розпочалася процесом масового зняття депозитів з банківських рахунків вкладниками. Так, якщо протягом 2006–2008 рр. спостерігався приріст депозитних коштів у середньому на 92,0 млрд грн, то у 2009 р. – відтік депозитів становив 24,8 млрд грн.

За результатами 2010 р. приріст депозитів становив 81,7 млрд грн, 2011 р. (+75,1 млрд грн), 2012 р. (+80,5 млрд грн). За період з 2005 по 2012 рр. депозитний портфель банків в Україні збільшився із 134,7 млрд грн до 572,3 млрд грн, що становить 437,6 млрд грн, або у 4,2 рази. Найбільший річний приріст депозитного портфеля банків зафіксовано у 2007 р. (рис. 1).

Аналіз структури кредитів за термінами погашення показав, що більшим попитом на ринку банківських кредитних ресурсів протягом 2005–2012 рр. користувалися короткострокові кредити зі строком використання до 1 року, про що свідчать темпи зростання їх обсягу. Так, за період дослідження обсяг кредитів до 1 року збільшився з 54,8 до 344,2 млрд грн, або у 6,3 рази, короткострокових (від 1 до 5 років) – з 88,6 до 294,5 млрд грн, або у 3,3 рази, довгострокових (понад

5 років) – із 114,0 до 176,4 млрд грн, або у 1,5 рази. Позитивна динаміка за коротко- та середньостроковими кредитами, на відміну від довгострокових кредитів, зберігалася протягом всього періоду дослідження.

Стабільне нарощування кредитного портфеля в сегменті короткострокових кредитів на тлі загального зниження кредитування економіки пояснюється тим, що в умовах кризи банки схильні надавати кредити на короткі терміни, орієнтуючись передусім на зниження ризику і втрат через падіння платоспроможності позичальників [3, с. 39].

Аналіз депозитів за строками погашення показав, що на початок періоду дослідження у 2005 р. найбільша частка в структурі депозитів належала “депозитам від 1 до 2 років” – 40,0%, “депозити на вимогу” становили 37,0%, а найменша частка належала “депозитам до 1 року” – 23,0%. Загалом, строкові депозити становили 63,0% від загальної кількості. На кінець періоду дослідження у 2012 р. у структурі депозитів найбільша частка належить “депозитам на вимогу” – 38,0%, “депозити до 1 року” – 35,7%, “депозити від 1 до 2 років” – 21,2%, “депозити більше 2 років” складають найменшу частку – 4,7%.

Стабільний рівень частки “депозитів на вимогу”, а також тенденція щодо збільшення в депозитному портфелі банків частки “депозитів до 1 року” свідчить про певну недовіру до банківської системи з боку вкладників. А найважливішим є те, що подібна структура депозитів не створює передумов і

так званих “довгих грошей” для формування ресурсної бази для надання довгострокових кредитів. Депозити на вимогу не мають чіткого терміну користування і мають бути повернені банком за першою вимогою клієнта.

Отже, перевищення частки строкових депозитів над депозитами “до запитання” протягом 2005–2012 рр. сприяло формуванню стабільної ресурсної бази банків, оскільки вони є прогнозованим джерелом створення кредитних ресурсів. Показник депозитів “до запитання” на рівні 38,0% досить суттєвий, адже кошти, накопичені в цьому сегменті, можна визначити як потенційну базу для створення кредитних ресурсів. Але відсутність конкретного терміну користування за цим видом депозитів не дає змогу використовувати це джерело тривалий час.

Аналіз ситуації в розрізі регіонів України протягом 2005–2012 рр. показав нерівномірність розміщення кредитних ресурсів. Найбільші темпи зростання обсягів кредитів з показником у 5 разів і більше зафіксовано у Волинській, Дніпропетровській, Закарпатській, Київській, Одеській, Тернопільській, Чернівецькій областях. Найнижчий рівень зростання темпів кредитування у Полтавській області (у 2,7 рази), а найвищий – у Київській області (у 5,8 разів). Динаміка кредитування в розрізі регіонів аналогічна тій, що склалася в цілому по Україні: зростання кредитування протягом 2005–2008 рр. і його скорочення – у 2009 р. Але необхідно відмітити, що в цьому процесі були винятки – області, в яких за результатами 2009–2010 рр. зафіксовано приріст кредитів. Так, у Дніпропетровській області приріст становив 16,6 млрд грн, у Київській області – 11,3 млрд грн.

Зазначимо, що за регіонами розподіл кредитів і відповідне нарощування обсягів кредитів відображає як рівень виробничого потенціалу конкретної області, концентрації капіталу, так і розвиток інфраструктури ринку кредитних ресурсів.

За цільовим використанням найбільшим попитом на ринку кредитних ресурсів за період 2005–2012 рр. користувалися кредити на поточні потреби. Зростання обсягу кредитів на поточні потреби відбулося із 121,0 млрд грн у 2005 р. до 516,3 млрд грн у 2012 р., або в 4,2 рази. Частка кредитів на поточні потреби протягом 2005–2012 рр. стабільна та майже не змінилася. На кінець 2012 р. вона становила 85% проти 13,5% частки інвестиційних кредитів.

Аналіз розподілу напрямів використання кредитних ресурсів у розрізі основних галузей економіки України за останні 2 роки свідчить про те, що основними позичальниками є підприємства торговельної сфери, які щороку залучають до 210 млрд грн або 36% від загального обсягу кредитів. Підприємст-

ва галузі переробної промисловості – до 125 млрд грн або 21%, сфера нерухомості – 90–100 млрд грн на рік або 16,5%, будівництво та сільське господарство – по 37 млрд грн або 6% кожна. Виробничі галузі в Україні пред’являють стабільний попит на довгострокові кредити, що обумовлюється процесом розширеного виробництва. Сфера послуг і торгівля більшою мірою надають перевагу короткостроковим кредитам, що пов’язане із швидким обігом оборотних коштів.

Тенденції до щорічного нарощування довгострокових кредитів в основні галузі економіки позитивно впливають на підвищення технічного переоснащення економіки, але вважати рівень забезпечення економіки України кредитними ресурсами достатнім ще не приходиться.

Протягом 2005–2012 рр. загальна сума кредитів у національній валюті зросла з 81,3 до 515,84 млрд грн або у 6,3 разів, в іноземній валюті – з 62,1 до 299,6 млрд грн або у 4,8 рази. Якщо в 2005 р. позичальниками залучались переважно кредити в гривні, а їх частка на кредитному ринку становила 56,7% від загального обсягу кредитів, то в 2012 р. цей показник виріс до 63,3%. Частка валютних кредитів у загальній структурі за період дослідження знизилася з 43,3 до 36,7%. Значні коливання у структурі кредитів у розрізі видів валют відбулися протягом 2007–2009 рр., які супроводжувалися зменшенням частки гривневих кредитів на користь валютних до 10% у 2008 р. і повернення позицій кредитів у гривні в наступному 2009 р. За період дослідження попит на кредити в національній валюті перевищував попит на кредити в іноземній валюті. Варто відмітити, що в 2007 р. частки валютних і гривневих кредитів фактично зрівнялися (вперше в незалежній Україні): 50,1% належало кредитам у гривні, а 49,9% – кредитам у іноземній валюті.

Випереджальні темпи нарощування кредитів у іноземній валюті спостерігалися в усіх сферах економіки України до 2010 р. “Переорієнтація” попиту позичальників на валютні кредити протягом 2005–2008 рр. пояснюється такими факторами:

- значним зростанням попиту на кредитні ресурси у 2005–2007 рр., що стимулювало кредиторів до залучення додаткових ресурсів поза межами внутрішнього ринку (за кордоном) в іноземній валюті;
- нижчим рівнем процентних ставок за кредитами в іноземній валюті порівняно з кредитами в національній валюті в умовах стабільного обмінного курсу гривні щодо долара США;
- активізацією збутової діяльності суб’єктів господарювання на експорт, виручка від реалізації якої надходить у іноземній валюті.

До числа найпотужніших кредиторів на ринку банківських кредитних ресурсів України належать: КБ “Приватбанк”, Ощадбанк, Промінвестбанк, АКІБ “УкрСиббанк”, “Укресімбанк”, “Укрсоцбанк”, “ВТБ банк”, “ОТП банк”, “Альфа банк”, “Фінанси та кредит”, “Надра”. Ці банки суттєво впливають на кон’юнктуру кредитного ринку України, оскільки їм належить понад 50% загального кредитного портфеля. Аналіз показав, що склад першої десятки найбільших кредиторів протягом 2005–2012 рр. суттєво не змінився, але до нього ввійшли нові учасники. Так, лідерами кредитування у 2005 р. зафіксовано: КБ “Приватбанк” – 11,5% від загальної суми кредитного портфеля банківської системи, АППБ “Аваль” – 9,9%, АКІБ “УкрСиббанк” – 6,1%, Державний експортно-імпорний банк – 5,7%, “Укрсоцбанк” – 5,7%, “Райффайзенбанк Україна” – 4,6%, “Надра” – 3,4%, “Укрпромбанк” – 2,8%, “Брокбізнесбанк” – 2,2%, “Фінанси та кредит” – 2,5%. У 2012 р. перша десятка лідерів на ринку кредитних ресурсів за обсягами кредитного портфеля виглядала так: КБ “Приватбанк” – з часткою ринку 19,6%, “Ощадбанк” – 12,0%, “Промінвестбанк” – 5,8%, “ВТБ банк” – 4,6%, “Укрсоцбанк” – 4,3%, ПУМБ – 3,9%, Дельтабанк – 3,3%, Альфабанк – 3,2%, Фінанси та кредит – 2,9%.

Концентрація понад половини кредитного портфеля в розпорядженні 10 найбільших банків з точки зору конкурентної боротьби характеризує вітчизняний ринок банківських кредитних ресурсів як олігополістичний. Про це свідчить зростання показника сукупного кредитного портфеля першої десятки банків з 54,4% у 2005 р. до 62,2% у 2012 р., тобто зростання за вісім років відбулося на 7,8%. Домінуючу позицію в кредитуванні вітчизняних позичальників протягом 2005–2012 рр. незмінно займає КБ “Приватбанк”, який на сьогодні сконцентрував власний кредитно-інвестиційний портфель на рівні 19,6%.

На ринку кредитних ресурсів України функціонує значна кількість продавців кредитів (понад 150 банків) і конкурентна боротьба за клієнта відбувається серед великої кількості кредиторів. До характерних особливостей конкуренції на кредитному ринку України відносять:

- наявність значної кількості різновидів самої конкуренції у зв’язку з високим ступенем диверсифікації кредитів;
- значний контроль з боку НБУ, який здійснює контроль за ціновою політикою банків;
- наявність на ринку кредитних ресурсів продуктів і послуг різних банків, які є практично доскональними замінниками, однак поза банківською сферою замінників їм не існує [7, с. 56];
- підвищені ризики порівняно із іншими видами комерційної діяльності й для ут-

римання стійкої конкурентної позиції на кредитному ринку банк має спрогнозувати майбутні ризики й визначити свій конкурентний потенціал [6, с. 35].

Загалом, у сучасних умовах ведення банківської справи у конкурентній боротьбі за прихильність позичальників на перший план виходять такі фактори:

1. Якість і наявність широкого спектра кредитних послуг. У сучасних умовах існування великої кількості універсальних банків, які здатні запропонувати майже однакові послуги на ринку, зневажання цього чинника може виявитися ризиком втрати клієнтів. Водночас, створення нових кредитних послуг супроводжується додатковими витратами на їх розробку і рекламу.

2. Наявність розгалуженої територіальної мережі представництв банку, яка робить його доступним і ближчим до потенційних позичальників. Чим більшу кількість відділень створить банк на ринку кредитних ресурсів, тим більше позичальників стають його потенційними клієнтами.

3. Позитивна репутація й закріплення іміджу надійного кредитора. Особливо впливовим цей фактор є в умовах спаду економіки або в умовах фінансової кризи. Показовим у цьому аспекті виявився 2009 р., коли в Україні склалася ситуація недовіри до банківської системи, яка супроводжувалася значним відтоком депозитних вкладів, кризою неплатежів за виданими кредитами.

4. Спроможність задовольняти попит як на роздрібні, так і на великі кредити. Орієнтація банків тільки на корпоративних клієнтів і зневажання “невеликими” позичальниками створюють ризики втрати потенційних позичальників. Тому в сучасних умовах для досягнення успіхів у нарощуванні кредитного портфеля банки приречені бути універсальними.

Визначальними показниками ринкової кон’юнктури є ціни, за якими продавці реалізують, а покупці купують товари чи послуги. На ринку банківських кредитних ресурсів ціна кредиту представлена у вигляді процентних ставок. Ціноутворення кредитів у сучасних умовах складається під впливом попиту і пропозиції на кредитному ринку, інфляційних процесів в економіці, політики банків у визначенні доходів за кредитами, зміни відсотків за депозитами, розміру і строків кредиту, витрат банку на супровід кредиту [10, с. 28].

Особливим інструментом у регулюванні ціни на кредитні ресурси є облікова ставка Національного банку України, оскільки процентна ставка за кредитами не може бути нижчою за рівень цього показника. Висока процентна ставка обмежує стимули банків кредитувати й відповідно звужує їх можливості щодо кредитування реального сектора

економіки, в результаті – пропозиція зменшується. Низька процентна ставка викликає зворотний ефект [5, с. 41].

Цінова кон'юнктура на кредитному ринку України протягом 2005–2012 рр. була нестабільною й складалася з трьох етапів (табл. 1). На першому етапі (2005–2007 рр.) відбулося помірне здешевлення вартості кредитів і депозитів (–1,1%) унаслідок політики щодо зниження облікової ставки НБУ

на 1,5 п. п. На другому етапі (2005–2007 рр.) – значне здороження кредитів (+4,8%), депозитів (+4,6%) у 2008–2009 рр. унаслідок політики щодо збільшення рівня облікової ставки НБУ на 2,25 п. п. Третій етап (2010–2012 рр.) – стабілізація й незначне зниження облікової ставки до 7,5%, з коливаннями процентних ставок як на кредити, так і на депозити.

Таблиця

Динаміка середньозважених процентних ставок за кредитами, депозитами, облікової ставки НБУ, процентної маржі за 2005–2012 рр. *

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Середньозважені процентні ставки за кредитами	14,6	14,1	13,5	16	18,3	14,6	14,3	15,5
Облікова ставка НБУ	9,5	8,5	8	12	10,25	7,75	7,75	7,5
Середньозважені процентні ставки за депозитами	8	6,8	7,2	8,3	11,8	7,6	5,8	10,5
Процентна маржа	6,6	7,3	6,3	7,7	6,5	7,0	8,5	5,0

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/of_kurs.htm.

Найдешевші кредити надавалися банками у 2007 р. під 13,5% річних, а найдорожчі – у 2009 р. під 18,3%, найдешевші депозити залучалися банками у 2008 р. під 5,8% річних, а найдорожчі – у 2009 р. під 11,8%. Аналіз зміни вартості кредитів та депозитів на кредитному ринку з точки зору “чутливості” до змін облікової ставки показав, що цей вплив незначний і кожний з показників розвивається відносно самостійно, а політика Нацбанку в цьому напрямі не завжди має ефект.

В Україні найвищі процентні ставки за кредитами для юридичних осіб у 2005 р. зафіксовані у Кіровоградській (18,5%), Чернігівській (18,6%) областях, а найнижчий – у Запорізькій (14,1%), Миколаївській (14,2%) областях. У 2012 р. кредити за найвищими процентними ставками для суб'єктів господарювання надавалися банками Вінницької (21,9%), Волинської (20,8%), Полтавської, Хмельницької, Чернівецької областей (20,7%), за найнижчими – Тернопільської (8,7%) області. Таким чином, на початок періоду у 2005 р. різниця між верхньою і нижньою межею вартості кредитних ресурсів для юридичних осіб по регіонах України становила 4,2%, у 2012 р. цей показник досяг рівня 13,2%.

Значна різниця вартості кредитів у регіонах і її коливання обумовлюється впливом таких факторів, як розвиток інфраструктури кредитних установ на ринку кредитних ресурсів регіону, більша концентрація банківських ресурсів у великих обласних центрах, стабільність попиту на кредити.

Рівень процентних ставок на кредити, який встановився на ринку кредитних ресурсів України можна оцінити як високий у 2005–2007 рр. і недоступний у 2008–2009 рр. Зрозуміло, що в інтересах кредиторів встанов-

лення високої ціни на кредити. Водночас, не можна не враховувати інтереси позичальників і необхідно встановлювати на свою продукцію доступні й реальні ціни, тобто знаходити так звану “золоту середину”. Процеси непомірного здороження кредитних ресурсів призводять до того, що доступ до кредитів унаслідок такої процентної політики обмежений [4, с. 414]. Залучення кредитів під високі проценти, рівень яких у рази перевищує рівень рентабельності виробництва, не має економічного сенсу. Функціонування ринку кредитних ресурсів з таким рівнем процентних ставок вказує на те, що вкладання ресурсів у економіку України супроводжується високими ризиками.

Діяльність банків базується на акумулюванні вільних коштів задля подальшого їх “продажу” й отримання від цієї діяльності прибутку. Якщо проценти за кредитами – це дохід продавця кредиту, то проценти за депозитами – його витрати. Різниця між процентними ставками за наданий кредит і за залучені ресурси називається маржею [4, с. 427]. По суті процентна маржа є прибутком банку. Зіставлення процентних ставок за кредитами й депозитами надає можливість оцінити наскільки помірно або високою є процентна маржа на кредитному ринку.

Динаміка процентної маржі банків протягом 2005–2012 рр. була нестабільною, демонструючи то зростання, то падіння під впливом зміни вартості кредитів і депозитів. Найнижчий рівень 5,0% зафіксований у 2012 р., максимальний – 8,5% у 2011 р. Середньозважений рівень процентної маржі на ринку кредитних ресурсів України, який встановився на рівні 6,9% річних, можна охарактеризувати як високий, оскільки він майже вдвічі перевищує значення маржі в

економічно розвинутих країнах. Така ситуація обумовлена:

- порівняно невеликими обсягами кредитних операцій у структурі доходів банків, тому за рахунок чинника процентної маржі вдається підвищувати рівень прибутку;
- непослідовністю процентної політики НБУ, яка проявляється у різкому підвищенні рівня облікової ставки НБУ і це відразу призводить до здорожчання кредитів.

Загалом процентна політика активних і пасивних операцій має відповідати двом основним вимогам: рівень процентної ставки за депозитами, по-перше, має задовольняти потенційних вкладників, а по-друге, не повинен різко скорочувати процентну маржу.

Оцінити реальні потужності процесів кредитування, а також сформованої ресурсної бази у вигляді депозитів в Україні допоможуть показники співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів до показника валового внутрішнього продукту (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика показників співвідношення кредитів і депозитів до ВВП країни*

Показники	Роки								Зміни, %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Обсяг номінального внутрішнього валового продукту України (ВВП), млрд грн	441,5	544,1	720,7	948,0	913,3	784,2	1302,1	1408,9	319,1
Кредити надані, млрд грн	143,4	245,2	426,8	734,0	723,3	732,8	802,0	815,1	568,4
Депозити залучені, млрд грн	134,8	185,9	283,9	359,7	334,9	471,6	491,7	572,3	424,5
Відношення кредитів до ВВП, %	32,5	45,0	59,2	77,4	79,2	102,3	61,6	57,8	+25,3
Відношення депозитів до ВВП, %	30,5	34,0	39,4	37,9	36,7	60,1	37,8	40,6	+10,1

*Розраховано за даними сайту http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/of_kurs.htm.

Аналіз наведених показників свідчить про те, що в Україні протягом 2005–2010 рр. частка сукупних кредитів і депозитів у обсязі номінального ВВП мала стійку тенденцію до зростання. Так, у 2010 р. показник співвідношення кредитів до ВВП становив 102,3% проти 32,5% у 2005 р., частка депозитів у ВВП у 2010 р. становила 60,1% проти 30,5% у 2005 р. Однак за останні два роки частка сукупних кредитів і депозитів у обсязі номінального ВВП стрімко зменшилася до 57,8% по кредитах, і 40,6% по депозитах. Таким чином, функціонування ринку банківських кредитних ресурсів України супроводжується позитивною динамікою як кредитів, так і депозитів, але частка кредитів у економіці країни значно перевищує частку депозитів.

IV. Висновки

Розвиток ринку банківських кредитних ресурсів в Україні за період 2005–2012 рр. характеризується нарощуванням обсягів кредитних вкладень у економіку в 5,6 разів, депозитний портфель банків збільшився в 4,2 рази. Більшим попитом на ринку банківських кредитних користуються короткострокові кредити до 1 року, про що свідчать темпи зростання їх обсягу в 6,3 разів. Формуванню стабільної ресурсної бази банків протягом 2005–2012 рр. сприяло перевищення частки строкових депозитів (60%) над депозитами “до запитання” (40%).

Встановлено, що нерівномірне розміщення кредитних ресурсів, а також коливання їх вартості в розрізі областей України залежить від концентрації виробничого потенціалу, капіталу, розвитку інфраструктури ринку кредитних ресурсів конкретних областей.

Виробничі галузі в Україні пред'являють стабільний попит на довгострокові кредити,

сфера послуг і торгівля більшою мірою надають перевагу короткостроковим кредитам, що пов'язано із швидким обігом оборотних коштів.

Характерними рисами сучасного ринку банківських кредитних ресурсів України є: велика кількість кредиторів порівняно з європейськими кредитними системами; посилення тенденцій входження іноземного капіталу; низький рівень ресурсної бази банків, олігополістичне становище десяти найбільших банків. Зростання частки сукупного кредитного портфеля першої десятки банків становило з 54,4% у 2005 р. до 62,2% у 2012 р.

Рівень процентних ставок на кредити, який встановився на ринку кредитних ресурсів України можна оцінити як високий у 2005–2007 рр. і недоступний у 2008–2009 рр. Зростання ціни на кредитні ресурси обмежує їх доступність. Функціонування ринку кредитних ресурсів з високим рівнем процентних ставок означає, що вкладання ресурсів в економіку України супроводжується високими ризиками.

Суттєве перевищення темпів зростання обсягів кредитування над темпами приросту ВВП, а також темпами приросту депозитів банків означає, що на сучасному етапі ринок банківських кредитних ресурсів по суті визначає розвиток економіки.

Список використаної літератури

1. Алексєєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку : монографія / Л.М. Алексєєнко. – К. : Максимум ; Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 424 с.
2. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–11.

3. Бобров Є.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 33–45.
4. Гроші та кредит : підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пудовкіна [та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
5. Затварська О.О. Грошово-кредитна політика центрального банку : монографія / О.О. Затварська. – Біла Церква, 2004. – 80 с.
6. Тридід О. Аналіз конкурентної позиції банків у сучасних умовах ведення банківського бізнесу / О. Тридід, В. Вовк // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 26–38.
7. Уманців Ю. Конкурентна політика на ринку банківських послуг у контексті глобалізації / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 55–71.
8. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін. ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
9. Фінансово-кредитні відносини в АПК / за ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ, 1996 – 278 с.
10. Цены и ценообразование : учебник / ред. И.К. Салимжанова. – М., 2005. – 360 с.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2013.

Чехова И.В. Развитие отечественного рынка банковских кредитных ресурсов

Проведен комплексний аналіз ринку банківських кредитних ресурсів України по основним отраслям економіки і регіонам України, а також структури кредитних ресурсів в разрізі валют і строків погашення. Исследованы основные тенденции на рынке банковских кредитных ресурсов, которые проявляются в постоянном росте спроса на долгосрочные кредиты в производственных отраслях экономики и стабильном спросе на краткосрочные кредиты в сфере услуг. Определены характерные черты современного рынка банковских кредитных ресурсов Украины. Проанализирована кредитная деятельность крупнейших банков Украины, определены позиции лидеров по объему кредитного портфеля. Представлена оценка ценовой конъюнктуры на рынке банковских кредитных ресурсов и изменений цены на кредиты и депозиты на кредитном рынке в зависимости от изменений учетной политики Национального банка Украины.

Ключевые слова: кредит, депозит, кредиторы, заёмщики, рынок банковских кредитных ресурсов, банки, цена кредитов.

Chekhova I. Scenarios of domestic market of bank credit resources

An article presents a complex analysis of market of bank credit resources of Ukraine is conducted after basic industries of economy and regions of Ukraine, and also structures of credit resources in the cut of currencies and terms of redemption. It is set that credit market development is characterized the substantial increase of volumes of credit investments in an economy during the last eight years. A dynamics and annual rates of changes of credits is in detail analysed, deposits at the credit market of Ukraine for period 2005-2012 years. Basic tendencies are investigational at the market of bank credit resources, which show up in permanent growth of demand on long-term credits in production industries of economy, stable demand on short-term credits in the field of services. The personal touches of modern market of bank credit resources of Ukraine are certain, such as: plenty of creditors comparatively with the European credit systems; uneven allocation of credit resources is in regions; strengthening of tendencies of including of foreign capital; low level of resource base of banks; dominant position of ten large banks. Credit activity of the largest banks of Ukraine is analyzed, positions of leaders are certain on the combined volume of credit brief-case. The characteristic features of competition are generalized at the domestic credit market: quality and presence of wide spectrum of credit products, developed territorial network of branches of bank, positive reputation and fixing of image of reliable creditor, ability to satisfy demand on retail and large credits. The estimation of the price state of affairs is presented at the market of bank credit resources and credit price variations at the credit market depending on the changes of registration policy of the National bank of Ukraine.

Key words: credit, deposit, creditors, borrowers, bank, market of bank credit resources, cost of credits.

ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ОСВІТИ

УДК 338:001

М.Ю. Авксентьєв

докторант НДЕІ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено процес фінансування вищих навчальних закладів, його методи і форми. Визначено пріоритетні напрями вдосконалення системи бюджетного фінансування.

Ключові слова: фінансування, бюджетні асигнування, додаткові джерела фінансування.

I. Вступ

Освіта є важливим елементом розвитку суспільства, фактором пришвидшення економічного зростання та добробуту населення. Тому фінансування освітньої сфери є вкладенням у розвиток держави, її економіки, покращення світового іміджу.

Використання всіх відкритих джерел мережі Internet, матеріали власного дослідження, публікації вітчизняних і зарубіжних спеціалістів, праці яких порушують цю проблему, що дає змогу більш точно розкрити джерела фінансування вищої освіти в Україні, шляхи їх залучення та способи покращення бюджетного фінансування.

II. Постановка завдання

В сучасних періодичних виданнях, мережі Internet, статтях та публікаціях ця проблема розкрита повною мірою. Але недостатньо висвітлено проблему додаткових джерел, які можна використовувати для фінансування вищої освіти та шляхів покращення бюджетного фінансування, що зумовлює мету нашої статті, а саме дослідити стан фінансування вищої освіти в Україні й визначити пріоритетні напрями вдосконалення системи фінансування освіти.

III. Результати

Освіта виступає головним елементом економічного розвитку, життя суспільства та стимулює високі темпи економічного зростання й добробуту кожного громадянина. Саме за допомогою освітньої сфери відбувається формування знань і вмінь, виховання молодого покоління.

Результативність освітньої сфери завжди мала велике значення для держави. Цей інтерес можна пояснити тим, що підвищення загальноосвітнього рівня населення сприяє зростанню показників активної економічної діяльності країни на всіх рівнях. Ще одним фактором важливості освітньої сфери є те,

що вона посідає друге місце серед восьми найголовніших цілей розвитку тисячоліття. Ця програма прийнята всіма країнами й головними організаціями розвитку в світі [1]. Реформування системи освіти, її інтеграція в єдиний освітній простір також знайшли своє відображення в завданнях відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни [2].

Серед головних інвестицій у людський капітал можна виділити саме фінансові вкладення в освіту.

Фінансування освіти – це безоплатний та безповоротний процес надходження коштів з державного та місцевих бюджетів на виконання державою своїх функцій у галузі освіти, тобто забезпечення освітньої галузі грошовими коштами, необхідними для її функціонування та забезпечення громадян України правом на освіту (за Конституцією України).

Фінансування освіти – це державне капіталовкладення в майбутнє нації [3].

Фінансування вищої освіти в Україні регулюється такими нормативно-правовими актами, як Бюджетний кодекс, Закон “Про освіту”, Закон “Про вищу освіту”, Закон “Про наукову та науково-технічну діяльність”, Закон про Державний бюджет України на поточний рік, Постановами Кабінету Міністрів України.

Стаття 61 Закону України “Про освіту” передбачає, що бюджетні асигнування на освіту виділяються в розмірі, не меншому ніж 10% від національного доходу, а також валютні кошти на основну діяльність. Кошти вищих навчальних закладів (ВНЗ), які повністю або частково фінансуються з державного або місцевих бюджетів, отримані від здійснення або на здійснення діяльності, яка передбачена статутними документами, не вважаються прибутком і не підлягають оподаткуванню [4].

Майже всі ВНЗ фінансуються з державного бюджету, виняток становлять заклади га-

лузевому напрямку – вони отримують асигнування в галузі.

ВНЗ I–IV рівнів акредитації, які перебувають у власності Автономної Республіки Крим (АРК) і спільній власності громад, фінансуються за рахунок коштів обласних бюджетів та бюджету АРК [5].

ВНЗ отримують кошти з державного бюджету на здійснення своєї діяльності на основі затверджених норм і нормативів.

У ході дослідження можна виділити основні джерела витрат на освіту (рис. 1):

- 1) кошти державного й місцевих бюджетів;
- 2) кошти фізичних і юридичних осіб, громадських товариств і об'єднань, фондів;
- 3) спонсорські й добровільні внески й пожертвування;
- 4) кошти, які виділяються з галузей народного господарства, оплата додаткових освітніх та інших послуг, що надаються закладами освіти.

Також є можливими такі додаткові джерела фінансування ВНЗ:

- 1) кошти за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів;
- 2) плата за надання додаткових освітніх послуг;
- 3) кошти за науково-дослідні праці (послуги) та інші роботи, виконані ВНЗ на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян;

4) доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;

5) дотації з місцевих бюджетів;

6) кредитні позики банків, дивіденди від цінних паперів і доходи від розміщення на депозитних вкладах тимчасово вільних позабюджетних коштів;

7) валютні надходження;

8) добровільні й грошові внески, матеріальні цінності, отримані від підприємств, установ, організацій, окремих громадян;

9) інші кошти.

Згідно з чинним законодавством ВНЗ мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на основі угод з іноземними юридичними й приватними особами, мають валютні рахунки в банках та формують власні фонди валютних надходжень [7].

З державного бюджету виділяються кошти лише на фінансування наукових досліджень фундаментального й пошукового характеру або на виконання наукових програм, які мають загальнодержавне значення. Відповідно до чинних норм законодавства, а саме Закону України "Про освіту", виконання цих досліджень і програм здійснюється на конкурсній основі під час вибору найбільш наукомістких та високоефективних у галузі техніки й передової технології, у пріоритетній галузі народного господарства.



Рис. 1. Структурно-логічна схема основних джерел фінансування вищої освіти [6]

Виконання прикладних досліджень і розробок здійснюється на основі укладених договорів та оплачується замовником.

Існують різні доступні джерела залучення додаткових коштів в освітню сферу.

На прикладі інших країн можна виділити наступні шляхи залучення додаткових коштів (рис. 2):

1) введення додаткового податку – у Франції діє закон, згідно з яким приватні роботодавці повинні сплачувати 0,5% фонду оплати праці на навчання і перепідготовку персоналу. Причому підприємство може самостійно обирати заклади освіти, яким воно перераховуватиме кошти. Недоліком цього шляху є те, що кошти для навчання студентів першого курсу виділяються дуже рідко, а найчастіше направляються на різноманітні курси, підвищення кваліфікації кадрів тощо;

2) контракти на навчально-інформаційні послуги ВНЗ – ВНЗ і фірми кооперуються і шукають вигідні для обох варіанти;

3) наукові дослідження на замовлення фірм – поширеними формами його реалізації є "наукові парки", "наукові готелі" тощо. Тут недоліком є те, що науковці, які займалися розробкою, не мають можливості оприлюднювати свої набутки, адже вони є власністю фірми-спонсора;

4) кошти, отримані від експлуатації своєї власності: від продажу територій, від вкладення коштів університету в акції, від його участі в іншій фінансовій діяльності (поширений у США). З цією метою бажано створювати малі підприємства, які безпосередньо працюватимуть на навчальний процес чи на наукові дослідження. Недоліком є відсутність досвіду роботи й практичних на-

виків у спеціалістів наукового економічного напрямку;

5) філантропи – їхню роботу можна стимулювати за допомогою законів про благодійницьку й неприбуткову діяльність, а також через створення клімату суспільного визнання й оцінювання роботи філантропів

шляхом формування важливого для них позитивного іміджу;

6) міжнародна допомога, яку розвинені держави щороку надають, в основному, країнам Африки й Азії з метою розвитку їх систем освіти.

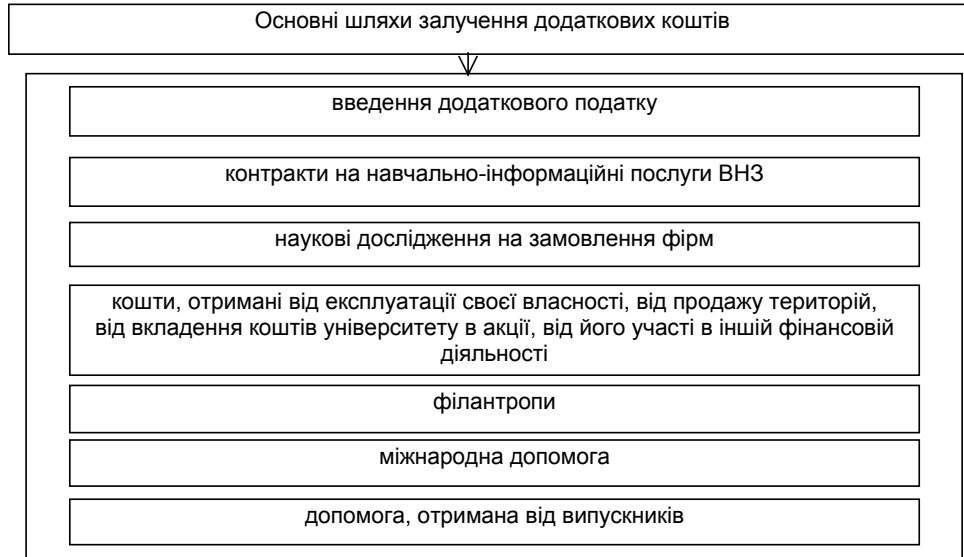


Рис. 2. Структурно-логічна схема основних шляхів фінансування вищої освіти (складено автором)

Реальна диверсифікація джерел фінансування вимагає, крім усього іншого, створення у ВНЗ спеціалізованої структури залучення до справи висококваліфікованих спеціалістів з менеджменту та маркетингу [8].

Методи фінансування освіти:

1) кошторисне фінансування закладів освіти;

2) бюджетне фінансування закладів освіти на основі показника вартості навчання одного учня (студента);

3) індивідуальна оплата навчання за рахунок власних доходів, грошових коштів юридичних осіб;

4) спеціальні кредити для здобуття освіти;

5) отримання спонсорських добровільних внесків та пожертвувань;

6) отримання додаткових доходів від різноманітних послуг неосвітнього характеру.

Можливими є такі підходи до зміцнення системи бюджетного фінансування:

1) встановлення мінімальної частки витрат Державного й місцевих бюджетів на освіту;

2) введення цільових податків або встановлення в рамках податків, що існують, і податкових ставок певної частки податкових надходжень винятково цільового призначення;

3) встановлення мінімальних нормативних державних витрат, обчислених у грошо-

вому еквіваленті на душу населення або як частка ВВП на сферу освіти в цілому;

4) розширення переліку видів видатків, що є часткою наявних статей бюджету, видатками на освіту [9].

В Україні, за останні роки активно почав розвиватися приватний сектор, який надає послуги в сфері освіти. Для забезпечення контролю за роботою цих ВНЗ держава розробляє стандарти й норми, які визначають обов'язковий мінімум освітніх програм, обсяг навантаження на студентів, а також мінімум кількості годин та вивчення тих чи інших дисциплін. Саме на основі цих стандартів приватні ВНЗ формують свої кошториси.

Здійснення фінансування вищої й післядипломної освіти відбувається відповідно до суспільних та індивідуальних потреб. Для задоволення суспільних потреб у тій чи іншій спеціальності держава проводить держзамовлення та виділяє відповідні бюджетні асигнування, які розподіляють на конкурсних засадах.

Два фактори, які впливають на рівень витрат в освітній галузі, – це стан економічного розвитку країни та потреби галузей народного господарства в спеціалістах. Кожного року у Законі “Про державний бюджет” прописується сума бюджетних коштів, яка виділяється на підготовку фахівців з вищою освітою, а також підготовку наукових і науково-педагогічних працівників за допомогою аспірантури й докторантури в наступному році.

ВНЗ здійснюють самостійне використання коштів з різних джерел відповідно до кошторису доходів і витрат [6].

Кошторис є основним документом, за допомогою якого визначається розмір витрат, які є необхідними для утримання вищого навчального закладу.

Кошторис розробляється на рік і може переглядатися за таких умов, як зміна ставок погодинної оплати праці викладачів, зміна цін, тарифів і розцінок на комунальні послуги.

У кошторисі мають бути відображені витрати, які необхідні для утримання денних, вечірніх і заочних факультетів, аспірантури, філіалів, різного роду відділень.

Планові кошториси розробляються для кожної форми навчання за освітньо-кваліфікаційними рівнями (бакалавр, спеціаліст, магістр) на підставі затверджених у встановленому порядку навчальних планів, штатного розкладу, діючих тарифів, норм і розцінок на комунальні послуги, обов'язкових платежів до бюджету, цільових державних та позабюджетних фондів.

Основною перевагою кошторисного фінансування можна вважати апробованість цього способу. Існують такі недоліки кошторисного фінансування: втрата зв'язку між результатами функціонування ВНЗ і грошовими надходженнями; опосередковане врахування якості роботи [10].

Для планування своїх витратків вищі навчальні заклади розраховують кількість студентів та аспірантів, відповідно до цього показника затверджується й професорсько-викладацький склад.

Ціна є головним фактором у визначенні розміру плати за ту чи іншу послугу. Ціна визначається за допомогою розрахунку валових витрат, які пов'язані з наданням послуги на підставі укладеного договору.

Рівень державного фінансування на цьому етапі розвитку є недостатнім. Це означає, що держава втрачає передові позиції із забезпечення рівня освіченості громадян.

ВНЗ України мають недостатню самостійність і гнучкість у використанні бюджетних та позабюджетних коштів. Вища освіта все ще перебуває під загрозою руйнування (непродумані дії щодо реформування, незадовільний рівень оплати праці) [11].

Світова практика не знає випадків стабілізації витрат за допомогою засобів, спрямованих на економію коштів. Можна досягти тимчасового зменшення витрат, але наслідком буде втрата досягнутого рівня розвитку системи освіти країни. Розвинені держави планують щорічне збільшення витрат на системи освіти (збільшення в абсолютних одиницях).

Отже, практика, досвід і досягнення економічних наук поступово переконали громадськість розвинених країн, що оптималь-

ною відповіддю на запитання "кому платити за систему вищої освіти?" є поєднання державного й приватного фінансування, об'єднання ресурсів і можливостей студента, його родини, держави, приватних підприємств і фірм [12].

Дослідивши стан фінансування вищої освіти та джерел формування фінансових ресурсів, можна визначити такі пріоритетні напрями вдосконалення системи фінансування освіти:

1) забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з Державного й місцевих бюджетів;

2) оптимізація фінансування освіти з державного сектору. В основному фінансування здійснюється на соціально захищені статті: заробітну плату, стипендії, і частково покриваються витрати на комунальні послуги. Тому доцільною буде орієнтація на розмір бюджетних асигнувань не менше ніж 10% ВВП;

3) посилення контролю й здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів, дослідження людського потенціалу в Україні, збір і розповсюдження результатів та інформації про норми прибутку в освіті; міжнародні консультації, моделювання й обговорення принципової схеми й механізму фінансування освіти в Україні, а також забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю за витрачанням коштів;

4) перехід на багатоканальне фінансування, тобто шляхом комплексного використання всіх джерел та оптимізації їхньої структури;

5) створення умов використання інтелектуальної праці й підвищення попиту на неї;

6) регулювання оплати праці й поліпшення ситуації в галузі соціального захисту населення;

7) приведення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою до потреб сучасного ринку праці;

8) прийняття рішучих заходів для збільшення й диверсифікації фінансування вищої освіти в Україні, а відтак удосконалити науково-методичне забезпечення освітнього процесу та створити умови для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ВНЗ, які, в свою чергу, виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти в Україні;

9) створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян [13].

IV. Висновки

Для забезпечення економічного процвітання держави потрібно сприяти інвестуванню в людський капітал. Якщо висвітлювати фінансування освітньої сфери в Україні

на сучасному етапі розвитку, то ситуація є невітшною. Українська освіта може досягнути рівня світових стандартів у цій галузі за умов побудови економічних механізмів, які б забезпечували ефективну систему фінансування. Ця система передбачає перехід від переважно бюджетного фінансування до залучення додаткових джерел: комерційний бізнес (виділення ним коштів на підготовку й перепідготовку своїх спеціалістів) і банки (надання кредитів на отримання освіти). ВНЗ повинні отримати розширення можливостей для залучення додаткових коштів з некомерційних фондів, використання грантової підтримки дослідних проектів та освітніх інновацій, розширення списку платних послуг, які ними можуть надаватися.

Зменшення державного фінансування освітньої сфери можна пояснити низкою факторів, проте головними залишаються вади організаційно-управлінської структури галузі. Тому тих коштів, які виділяються з державного та місцевого бюджетів, не вистачає на основні позиції витрат – заробітну плату та нарахування на неї, плату за енергоносії.

Список використаної літератури

1. Інтернет-портал “Діяльність системи ООН по досягненню ЦРТ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/millenniumgoals/>.
2. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015: Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
3. Олексин А.Г. Аналіз фінансування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / А.Г. Олексин. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_52.pdf.
4. Закон України “Про освіту” від 04.06.1991 р. № 1144-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
5. Віхров О.П. Фінансове право [Електронний ресурс] / О.П. Віхров. – Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/article.php?book=9&article=858>.
6. Лазаренко Л.В. Бюджетна система [Електронний ресурс] / Л.В. Лазаренко, Н.Д. Чала. – Режим доступу: pidruchniki.ws/15840720/finansii/byudzhethna_sistema_-_chala_nd.
7. Мацелик М.О. Фінансове право [Електронний ресурс] / М.О. Мацелик. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/17810409/pravo/finansove_pravo_matselik_mo.
8. Іляшенко Т.О. Проблеми та перспективи фінансування освіти і науки в Україні в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / Т.О. Іляшенко, І.О. Радіонова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_1/5_5.pdf.
9. Сайт Комітету Верховної Ради України з питань науки та освіти / Н. Шумар. Нормативно-правове забезпечення бюджетного фінансування освіти і науки в Україні та кроки для підвищення їх ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article.jsessionid=4573C125965258A5A1DA83DBE65DAD7A?art_id=53645&cat_id=44731.
10. Фінансування освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.informworks.com.ua/referats/finansii/4066.html>.
11. Михаць С.О. Альтернативні джерела фінансування вищої освіти в умовах СЕЗ [Електронний ресурс] / С.О. Михаць. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_others/myhac.htm.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2013.

Авксентьев М.Ю. Характеристика процесса финансирования высшего образования в Украине

В статье представлен процесс финансирования высших учебных заведений, его методы и формы. Определены приоритетные направления усовершенствования системы бюджетного финансирования.

Ключевые слова: финансирование, бюджетные ассигнования, дополнительные источники финансирования.

Avksentiev M. Description of financing higher education in Ukraine

The material concerning the financing of higher education, its methods and forms. Education is a very important element of development of the society, factor of speeding up the economical growth and well-being of population. That's why the financing of educational sphere is an investment in development of the country its economy and improvement of the world image. While writing the article all open internet resources were used and it gave an opportunity more correctly to open springs of financing of high education in Ukraine, ways of their attraction and ways of improving budgetary financing. The materials of own investigation, publications of the native and foreign specialists works of which disturb given problem were used.

In current periodicals, in internet, articles and publications the problem is opened fully. But not enough was cleared up the problem of additional sources which are possible to use for financing high education and ways of improving budgetary finance.

For providing economical growth of the country it is necessary to assist in investment in human capital. If to observe financing of educational sphere in Ukraine on this stage of development the situation is disconsolate. The Ukrainian education should achieve world standards in this sphere but economical mechanisms which can provide effective system of financing should be built. This system provides a move from budgetary financing to attraction additional sources: commercial business (allocation of funds to training and retaining its specialists) and banks (giving loans for education. Universities should get more opportunities to attract additional funds from non profit foundations; the use of grant support for research projects and educational innovations, expanding the list of paid services that can be provided by them.

The reduce of governmental finance of educational sphere can be explained by several factors but the main drawbacks are in organizational and administrative structure of the industry. Therefore those levels of funds that are invested are not enough on key positions of expenses-salaries and charges on it, payments for energy sources.

Key words: *finance, budget appropriations, additional sources of funding.*

УДК 336.531.2:330.322

Т.Д. Косова

доктор економічних наук, професор
Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

Г.В. Соломіна

старший викладач
Дніпродзержинський інститут економіки та менеджменту ім. С. Наливайка

РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

Викладено методичний підхід до визначення рейтингового оцінювання інститутів спільного інвестування на основі методу суми місць часткових ренкінгів, проведено його апробацію. Доведено, що запропонований підхід дає змогу сформуванню об'єктивного уявлення про інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність інститутів спільного інвестування.

Ключові слова: інститут спільного інвестування, рейтингове оцінювання, ренкінг, інвестиційна привабливість

I. Вступ

Зростання показників ринку спільного інвестування, зміна його структури й обсягу послуг, що надають його оператори, зумовлюють потребу у проведенні аналізу інститутів спільного інвестування (ІСІ) шляхом оцінювання їх діяльності та формування рейтингової інфраструктури ринку. Метою визначення відповідного рейтингу є забезпечення прозорості результатів діяльності інвестиційних фондів, якості послуг, а в довгостроковій перспективі рейтинг повинен стати ключовим показником надійності ІСІ. У сучасних умовах практичного застосування рейтингове оцінювання дає змогу сформуванню цілісної картини щодо становища досліджуваного об'єкта, визначити його позицію серед його аналогів за основними параметрами об'єктів рейтингування, а також дає змогу розробити реалістичний прогноз розвитку у коротко-, середньо- та довгостроковому періоді.

Теоретичні та практичні аспекти рейтингування об'єктів інвестування знайшли висвітлення в наукових працях В.А. Батковського, І.Ф. Готовчікова, А.О. Епіфанова, О.В. Козьменко, О.Г. Мельника, В.В. Прохорова, Б.Б. Рубцева [1–4; 6–8]. Не зменшуючи ваги здійснених досліджень, слід відмітити наявність невирішених питань у формуванні ефективної системи оцінювання інвестиційної привабливості ІСІ. На сьогодні відсутнє змістовне наповнення їх інвестиційної привабливості, не розроблено методики її оцінювання. Тому виникає необхідність вирішення теоретичних і практичних питань, пов'язаних із забезпеченням умов здійснення процесу ефективного інвестування.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка рекомендацій щодо ренкінгового оцінювання ІСІ та формування відповідної інфраструктури ринку.

Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі задачі: обґрунтувати методичний підхід до визначення рейтингового оцінювання інститутів спільного інвестування на основі методу суми місць часткових ренкінгів, провести його апробацію; визначити можливості методичного підходу для формування уявлення про інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність інститутів спільного інвестування.

III. Результати

Досліджуючи багатоаспектну структуру існуючих методів рейтингування, що розроблені й застосовуються в практиці функціонування суб'єктів рейтингування, встановлено, що найбільш вираженими є декілька підходів, а першим підходом формування рейтингових оцінок і підсумкових ренкінгів інститутів спільного інвестування відбувається на засадах порівняльного аналізу їх діяльності за одним із ключових індикаторів (вартості чистих активів, доходності, ризику). Такий моновимірний підхід застосовується більшістю інформаційно-аналітичних агентств. За іншим підходом, відбувається врахування системи різноспрямованих груп показників для формування підсумкової рейтингової оцінки, що має ознаки полівимірної аналізу. Проте увага в них знову зосереджується не на оцінюванні комплексного рейтингу.

Нормативною основою запровадження ренкінгового аналізу інститутів спільного інвестування є Положення про збір та обробку інформації, надається до Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу компаніями з управління активами-учасниками асоціації про результати діяльності КУА та ІСІ, затверджене рішенням Загальних Зборів УАІБ від 23.03.2005 р. та схвалене рішенням ДКЦПФР від 05.07.2005 р. № 376 з наступними змінами та доповненнями, а також Методика узагальнюючого аналізу звітності компаній з управління активами про резуль-

тати діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) [5].

Рейтинговий аналіз ІСІ є інструментом оцінювання їх конкурентоспроможності, яка є актуальною для збільшення їх інвестиційної привабливості. В основу рейтингової оцінки ІСІ пропонується покласти ранкінгування компаній з управління активами (КУА) та ІСІ за результатами їх діяльності, яке здійснюється Українською асоціацією інвестиційного бізнесу (УАІБ). Ранкінг (від англ. to rank – ранжувати, рангувати) – це список будь-яких об'єктів, який можна упорядкувати за будь-яким з наявних ранжуючих показників. На відміну від рейтингу, це не зафіксована форма або методика розрахунку, а база даних для отримання варіантів ранжування вихідного списку.

Ранкінгування КУА та ІСІ здійснюється УАІБ щоквартально, протягом двох тижнів після закінчення строку подання квартальної звітності. Ранкінги публікуються на інтернет-сторінці УАІБ і передаються для публікації ЗМІ і партнерам Асоціації відповідно до укладених договорів про співпрацю. Ранкінг відкритих ІСІ визначається за вартістю чистих активів, доходністю, витратами, рівнем участі населення, волатильністю, коефіцієнтом Шарпа. Ранкінг інтервальних і закритих (невенчурних) ІСІ визначається за вартістю чистих активів, доходністю, витратами, рівнем участі населення, ранкінг венчурних ІСІ визначається за вартістю чистих активів, доходністю, витратами. Ранкінг КУА визначається за вартістю активів ІСІ в управлінні, за вартістю чистих активів ІСІ в управлінні.

Одним з основних показників доходності вкладень у ІСІ у фонди є зміна вартості чистих активів у розрахунку на один цінний папір фонду (у відсотках до вартості чистих активів на один цінний папір на початок періоду):

$$D = ((V_k - V_p) / V_p) * 100\%, \quad (1)$$

де D – доходність вкладень у фонд за період;

V_k – вартість чистих активів на один цінний папір фонду на кінець періоду;

V_p – вартість чистих активів на один цінний папір на початок періоду.

Основним показником ризиковості фонду є ступінь волатильності (змінності у часі) його ВЧА у розрахунку на один цінний папір. Він розраховується як “стандартне відхилення фонду” від середньої денної доходності та визначається на базі щоденних даних вартості чистих активів фонду у розрахунку на один цінний папір (за виключенням вихідних):

$$B = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (D_i - D_{\text{сер}})^2}{n - 1}}, \quad (2)$$

де B – волатильність фонду;

D_i – доходність фонду за i -й день періоду;

$D_{\text{сер}}$ – середня денна доходність за період;

n – кількість робочих днів у періоді.

Ефективність управління фондами вимірюється інтегральним показником ризиковості та доходності Шарпа, що визначає премію, яку отримує інвестор за одиницю ризику у вигляді додаткової доходності порівняно з інвестуванням у безризиковий актив:

$$Ш = (D_{\text{сер}} - D_{\text{НБУ}}) / B, \quad (3)$$

де $Ш$ – коефіцієнт Шарпа;

$D_{\text{сер}}$ – середня денна доходність за період;

$D_{\text{НБУ}}$ – середня за період облікова ставка НБУ (у розрахунку на день);

B – волатильність фонду.

Алгоритм розрахунку показника інтегрованої оцінювання інвестиційної привабливості ІСІ полягає у виборі певних груп показників і присвоєння всім групам показників оцінювання інвестиційної привабливості, а також показником, розміщеним у цих групах залежно від їх вагомості, відповідних числових значень. Вказана вагомість є похідною від часу, а тому величина має вірогідне походження. Для визначення інтегрованого значення показника інвестиційної привабливості ІСІ розраховуються: вагомість показника у групі з урахуванням групової вагомості; частка варіаційного розмаху для кожного показника у групі на прийнятну кількість одиниць у множині; ранжоване значення показника у групі; інтегральне значення показника інвестиційної привабливості.

За результатами наведеного алгоритму проведено ранкінгове оцінювання діяльності ІСІ, результатом чого стало моделювання інтегрованого образу ІСІ (табл. 1).

Визначено характер розподілу сутнісних характеристик окремих видів ІСІ за такими критеріями: вартість чистих активів (експоненціальне), доходність (нормальне), питома вага витрат (гамма – для відкритих і інтервальних ІСІ, експоненціальне – для закритих (невенчурних) і венчурних), рівень участі населення (рівномірний з підвищеною концентрацією на окремих інтервалах).

Рейтинг трактується як об'єктивна інформація про економічний стан фінансової установи, який надає можливість порівнювати й оцінювати ці установи особі, що приймає рішення. Рейтинг визначається як рівень надійності ІСІ, який у свою чергу ми описуємо через набір показників, розраховуючи імовірність попадання кожного окремого показника в певні інтервали, які визначаються окремо. Рейтинг визначається через поняття надійності на основі доступних інформаційних характеристик, які в будь-який момент часу дозволяють робити прогнози про стан суб'єктів господарювання.

Характер розподілу критеріїв ренкінгування ІСІ

Фонди	Критерії ренкінгування					
	вартість чистих активів	дохідність		витрати	рівень участі населення	
Відкриті	Експоненціальний, зростання нерівномірності	Нормальний, зростання розмаху варіації	із лівосторонньою асиметрією	гамма	рівномірний з підвищеною концентрацією	на інтервалі 90–100%
Інтервальні			із правосторонньою асиметрією			
Закриті (не венчурні)			симетричне	Експоненціальний		на інтервалах 0–10%, 90–100%
Венчурні			з розкидами			

Ренкінги дають змогу визначити місце ІСІ на ринку за окремою ознакою, але не дозволяють сформулювати комплексне уявлення про інвестиційну привабливість і конкурентну позицію ІСІ. Для розрахунку узагальнюючого показника рейтингу ІСІ вирішено використовувати метод суми місць

часткових ренкінгів: за ВЧА, за темпом приросту ВЧА, за дохідністю, за участю населення через питому вагу, для відкритих ІСІ додатково враховується волатильність і коефіцієнт Шарпа. Запропонований методичний підхід апробовано на ренкінгах відкритих ІСІ (табл. 2).

Таблиця 2

Результати розрахунків рейтингу відкритих ІСІ

Назва ІСІ	Рейтинг	Назва ІСІ	Рейтинг
“Райффайзен грошовий ринок”	1	“Надбанья”	17
“КІНТО-Класичний”	2	“Дельта-фонд грошового ринку”	17
“Конкорд Достаток”	3	“Аргентум”	18
“Конкорд Стабільність”	4	“Цитаделе Український Збалансований фонд”	19
“Преміум-фонд збалансований”	5	“Преміум-фонд Індексний”	20
“Цитаделе фонд Українських Облігацій”	6	“ОТП Фонд Акцій”	21
“ОТП Класичний”	7	“ПАТРОН”	22
“СЕБ фонд облігаційний”	8	“УНІВЕР.УА/Володимир Великий: Фонд Збалансований”	23
“Софіївський”	9	“СЕБ фонд українських акцій”	24
“Спарта Збалансований”	12	“Райффайзен акції”	25
“Альтус-збалансований”	12	“МІЛЛЕНІУМ ЗБАЛАНСОВАНИЙ”	26
“КІНТО”	12	“УНІВЕР.УА/ Ярослав Мудрий: Фонд Акцій”	27
“Дельта-фонд збалансований”	13	СЕМ Ажіо	28
“Альтус-Депозит”	14	“АРТ Індексний”	29
“Альтус-Стратегічний”	15	“Бонум оптімум”	30

Ренкінги за ВЧА, за темпом приросту ВЧА, за дохідністю, за участю населення через питому вагу побудовані на матеріалах 40–41 ІСІ, а ренкінги волатильності й коефіцієнту Шарпа для 31 ІСІ. Тому суми місць і рейтинг визначено для 30 ІСІ за принципом – меншій сумі місць відповідає вище місце. Найвище місце в рейтингу отримав “Райффайзен грошовий ринок”.

IV. Висновки

Отримані результати свідчать про те, що оцінювання ІСІ на базі формування рейтингових оцінок дає змогу не лише ідентифікувати позицію конкретного інвестиційного фонду серед його аналогів, але й за рахунок аналізу ренкінгів простежити складові функціонування, що забезпечили формування відповідної позиції на ринку, та сформулювати обґрунтовані висновки про інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність ІСІ.

Список використаної літератури

1. Батковський В.А. Рейтингова оцінка діяльності банків / В.А. Батковський // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 145–151.

2. Готовчиков И.Ф. Новые технологии взвешивания рейтингов / И.Ф. Готовчиков // Банковские услуги. – 2005. – № 11. – С. 2–11.
3. Єпіфанов О.А. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
4. Мельник О.Г. Особливості добору показників для рейтингового оцінювання діяльності промислових підприємств / О.Г. Мельник, Ю.Л. Логвиненко // Сучасні проблеми економіки та менеджменту : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 10–12 листопада 2011 р.). – Львів : Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2011. – С. 175–176.
5. Методика ренкінгування компаній з управління активами та невенчурних інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) : Рішення ДКЦПФР від 14.09.2006 р. № 243

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/files/articles/160/41/Methodiks%20of%20AMC%20&%20CII%20ranking%20\(amendments%20as%20of%2026.08.2010\)_website-2.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/160/41/Methodiks%20of%20AMC%20&%20CII%20ranking%20(amendments%20as%20of%2026.08.2010)_website-2.pdf).
6. Прохорова В.В. Методичні основи побудови інтегральних та рейтингових оцінок економічних систем / В.В. Прохорова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 54–59.
 7. Козьменко О.В. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів: монографія / О.В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 95 с.
 8. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования / Б.Б. Рубцов. – М.: ИНФРА-М, 1996.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2013.

Косова Т.Д., Соломина А.В. Рейтинговая оценка институтов совместного инвестирования

Изложен методический подход к определению рейтинговой оценки институтов совместного инвестирования на основе метода суммы мест частичных ранжиров, проведена его апробация. Доказано, что предложенный подход позволит сформировать объективное представление об инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности институтов совместного инвестирования.

Ключевые слова: институт совместного инвестирования, рейтинговая оценка, ранжирование, инвестиционная привлекательность.

Kosova T., Solomina G. Rating estimation of joint investing institutes

The existing methods for ranking of joint investment institutions are generalized: monomeric and polymearable. Under the first approach, the formation of ratings and final rankings is based on a comparative analysis of their activity in one of the key indicators (net asset value, yield risk). Under the second approach is consideration of divergent sets of indicators to form the final rating. The basis of evaluation rating assigned ranking asset management companies and joint investment institutions as a result of their activities, carried out by the Ukrainian Association of Investment Business.

Ranking of public joint investment institutions is determined by the amount of the net assets yield cost, in terms of public participation, the volatility, the Sharpe ratio. Ranking of interval and private (non venture) joint investment institutions is determined by the amount of the net assets yield cost, the level of participation of the population ranking of joint venture investments is determined by the amount of the net assets yield cost. Ranking of asset management companies defined by the value of assets under management, according to the net asset value of joint investment institutions to manage.

The distribution of the essential characteristics of certain types of joint investment institutions is determined on the following criteria: the net asset value, the share of expenditure, the level of public participation. The article presents a methodical approach to determining the ratings of joint investment institutions on the basis of the amount of partial rankings seats, held its approbation. It is shown that the proposed approach will form an objective view of investment attractiveness and competitiveness of undertakings for joint investment.

Key words: joint investing institute, rating estimation, ranking, investment attractiveness.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

В опублікованій у журналі “Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво”, № 1, 2010 р. на с. 100–104 статті О.В. Гудими “Проблеми та перспективи запровадження стратегічного обліку на вітчизняних підприємствах” використано матеріали статті О.Є. Перфілової “Проблеми та перспективи запровадження стратегічного обліку на вітчизняних підприємствах”, надрукованої у “Віснику Національного університету водного господарства та природокристування. Економіка”, вип. 4 (44), ч. 2, 2008 р. на с. 382–389.

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”**

(фахове видання з економічних наук)

Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.